



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 119

Le lundi 7 octobre 2024

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le lundi 7 octobre 2024

• (1105)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 119^e réunion du Comité permanent du commerce international.

Je vous donne tous le bonjour, en ce lundi matin.

Nous allons passer la première heure et demie en compagnie des témoins d'aujourd'hui, puis la dernière demi-heure nous servira à examiner la motion de la semaine dernière de M. Savard-Tremblay.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le lundi 16 septembre 2024, le Comité entame son étude sur les Canadiennes et le commerce international.

Nous accueillons aujourd'hui : Ruth Vachon, présidente-directrice générale du Réseau des femmes d'affaires du Québec, par vidéoconférence; Ashlyn Bernier, cheffe de l'exploitation de Samdesk Canada Inc.; et Caroline Codsì, présidente fondatrice de La Gouvernance au féminin, par vidéoconférence.

Bienvenue à vous toutes. Merci de prendre le temps de témoigner au Comité aujourd'hui.

Nous allons commencer par Mme Vachon. Vous avez jusqu'à cinq minutes pour présenter votre exposé, s'il vous plaît.

[Français]

Mme Ruth Vachon (présidente-directrice générale, Réseau des femmes d'affaires du Québec): Merci de nous accueillir ce matin.

Le Réseau des femmes d'affaires du Québec, ou RFAQ, est actif depuis 42 ans. Il joue un rôle clé en accompagnant sur le terrain des femmes entrepreneures pour leur permettre d'élargir leur réseau professionnel. Le RFAQ les aide aussi à conquérir des marchés locaux, nationaux et internationaux et de décrocher des contrats auprès des marchés publics et privés. Le RFAQ le fait de différentes façons, que ce soit en créant des possibilités de maillage entre les femmes entrepreneures et les grandes entreprises ou en organisant des événements pour leur donner de la visibilité au moyen d'un réseautage structuré.

Au RFAQ, notre unicité vient du fait que nous avons développé une expertise qui nous est propre dans le cadre de la diversification des fournisseurs. Il s'agit de promouvoir les groupes sous-représentés en entrepreneuriat, dont les femmes, au sein des chaînes d'approvisionnement des moyennes et des grandes entreprises. Par exemple, depuis 14 ans, dans le cadre de la diversification des fournisseurs, nous accompagnons et préparons des femmes en mission commerciale, essentiellement aux États-Unis et en France, pour

qu'elles rencontrent les grandes entreprises susceptibles de leur attribuer des contrats.

La Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat a aidé le RFAQ de plusieurs façons. Premièrement, j'aimerais souligner l'importance de cette stratégie, parce qu'elle a joué un rôle crucial dans les cinq dernières années pour tout l'écosystème entrepreneurial féminin. On peut parler du travail extraordinaire qui a été fait dans le cadre du Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat, ou PCFE. Je pense aussi aux autres initiatives qui ont permis à toutes les femmes, dont celles issues des groupes sous-représentés, d'obtenir des programmes axés sur leur développement respectif.

Grâce à cette stratégie, le RFAQ a mis sur pied un projet pancanadien porteur d'une vision exceptionnelle pour les femmes entrepreneures de tous les secteurs, y compris ceux de la fabrication et des services.

Notre projet permet de mettre en relation les entrepreneures canadiennes et des grandes entreprises pour multiplier les occasions d'affaires, notamment par la mise en place d'une plateforme Web unique au Canada, qui s'appelle Maïa. Cette plateforme possède un algorithme qui crée un lien entre les femmes entrepreneures et les partenaires potentiels, ce qui maximise ainsi leurs chances de collaboration fructueuse.

Le site fonctionne de différentes façons. Les grandes entreprises déposent des appels d'offres sur la plateforme, puis un robot extrait des appels d'offres des marchés publics qui correspondent au profil des femmes entrepreneures sur Maïa. Les femmes entrepreneures sont formées pour répondre aux appels d'offres, tout comme les grandes entreprises sont formées pour mieux comprendre les avantages de la diversification des fournisseurs. De plus, les femmes entrepreneures peuvent aussi faire des affaires entre elles.

Il est important de continuer sur cette lancée. En trois ans, nous avons pu bâtir des bases solides et démontrer que le projet comble des besoins particuliers, autant pour les femmes entrepreneures que pour les grandes entreprises, qui sont constamment à la recherche de fournisseurs sous-représentés dans leur chaîne d'approvisionnement.

Nous évoluons dans un marché où les entreprises sont de petite taille. La majorité d'entre elles ont moins de cinq employés. Elles ont donc besoin d'aide sur le terrain pour vendre les produits et les services qu'elles conçoivent et fabriquent. Le RFAQ est le partenaire idéal pour elles. C'est une façon unique pour ces femmes entrepreneures d'élargir leurs marchés, dans lesquels il est souvent difficile d'ouvrir des portes.

Les trois dernières années nous ont permis de préparer le terrain, mais trois ans, c'est court pour implanter une nouvelle vision d'affaires plus inclusive au Canada ainsi que les outils nécessaires pour la concrétiser. Les femmes canadiennes ont besoin d'un soutien continu sur le terrain. Nous estimons qu'il est crucial de poursuivre notre travail, mais un soutien financier demeure important pour le Réseau des femmes d'affaires du Québec, car nous ne pouvons pas assumer seules la poursuite d'un tel projet de société.

Merci beaucoup.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à Mme Bernier.

Mme Ashlyn Bernier (chef de l'exploitation, Samdesk Canada Inc.): Bonjour, honorable présidente, membres du Comité. Merci de me donner l'occasion de témoigner aujourd'hui.

Je m'appelle Ashlyn Bernier, et je suis cheffe de l'exploitation à Samdesk, une entreprise de technologie située à Edmonton qui envoie des alertes de crise en temps réel et qui effectue de la surveillance à l'aide de l'intelligence artificielle. Nous avons notamment comme clients l'OTAN, le ministère de la Défense du Royaume-Uni, le Département d'État américain et de grandes multinationales comme Exxon Mobil, Ford, UnitedHealth Group et Uber. Notre technologie aide les organisations à protéger leurs employés, leurs actifs, leurs marques et la sécurité publique.

Je suis ici aujourd'hui pour représenter Samdesk, mais aussi le Conseil des innovateurs canadiens dont je suis membre. Mon objectif consiste à vous faire part de notre point de vue à titre d'entreprise de technologie canadienne qui prend de l'expansion mondialement, ainsi que de mon expérience comme dirigeante et de mes recommandations pour mieux appuyer les entrepreneuses dans le commerce international.

Même si je ne prétends pas être experte des politiques du commerce international, je comprends ce qu'il faut faire pour bâtir et faire croître une entreprise mondiale. Cette expérience me permet de discerner les initiatives gouvernementales qui peuvent jouer un rôle crucial et celles qui peuvent échouer.

Comprenez-moi bien: je crois que l'approvisionnement intérieur constitue un enjeu clé. Pour que plus de petites et jeunes entreprises connaissent du succès à l'échelle internationale, elles doivent tout d'abord tirer profit d'occasions créées au pays. Lorsqu'un gouvernement s'approvisionne sur le plan intérieur, il accorde à ces entreprises des capitaux essentiels tôt dans leur développement et valide leurs produits. Il aide les entreprises comme la nôtre à améliorer leurs produits, à attirer des investissements et à gagner en confiance pour croître sur le marché international.

Malheureusement, bien de petites entreprises peinent à accéder à ces occasions. Bien qu'on ait de bonnes intentions en offrant des programmes comme Solutions innovatrices Canada, ils ne sont pas efficaces pour les entreprises comme la nôtre. Il faut des programmes qui garantissent activement que les PME d'ici feront partie des processus d'approvisionnement gouvernemental. Il faut donner aux entreprises comme la nôtre la possibilité de vendre leurs produits au gouvernement canadien. Cela nous permet de grandir et nous rend plus concurrentiels sur la scène internationale.

De plus, il faut parler des objectifs des subventions et des programmes gouvernementaux. Trop souvent, ces initiatives n'ac-

cordent pas assez d'importance au véritable moteur de la croissance: les revenus. Pour que les entreprises canadiennes aient du succès, elles doivent découvrir si leurs produits et services s'adressent à un vaste marché. Dans le cas contraire, il faut les encourager à mettre fin à ce projet et à passer au prochain. C'est particulièrement important pour les programmes qui soutiennent les entreprises de technologie qui appartiennent à des femmes, qu'il est essentiel d'encourager et de valider rapidement. Il faut encourager ces entreprises à modifier leurs stratégies et même à rater leur coup sans délai si leurs produits ne répondent pas aux besoins du marché. Par inadvertance, les programmes amènent souvent les entreprises à rester en activité alors qu'elles devraient évoluer.

Par ailleurs, l'accès au capital pose problème. Bien des entreprises canadiennes, surtout celles dirigées par des femmes, sont confrontées à de grands défis lorsqu'elles recueillent des fonds pour prendre de l'expansion à l'échelle internationale. Samdesk devra se tourner vers l'étranger à l'avenir, car le bassin de capital de risque au Canada est trop petit pour appuyer le niveau de croissance dont bien des entreprises de technologie ont besoin. Étant donné que nous cherchons des capitaux chez les investisseurs étrangers, nous aurons du mal à maintenir notre statut de société privée sous contrôle canadien et à accéder à certains programmes gouvernementaux. Cela pourrait réduire notre incitatif à garder nos activités au Canada, car l'influence des investisseurs et des clients internationaux amène souvent les entreprises à envisager de se relocaliser au sud de la frontière.

Enfin, je tiens à souligner l'importance des délégués commerciaux du Canada. Ils constituent une ressource précieuse, mais je crois qu'ils pourraient être mieux outillés pour soutenir les entreprises modernes, en particulier dans le domaine de la technologie. Il faut rehausser la littéracie numérique des délégués commerciaux et créer plus d'occasions pour les entrepreneuses de faire du réseautage afin de mieux appuyer les entreprises canadiennes sur les marchés mondiaux.

En terminant, j'aimerais vous faire trois recommandations.

Premièrement, il faut utiliser l'approvisionnement intérieur pour injecter des revenus dans les PME canadiennes et valider leurs produits dès leurs débuts. Ainsi, elles seront mieux à même d'être concurrentielles à l'international.

Deuxièmement, les programmes gouvernementaux doivent aider les PME à générer des revenus et à s'assurer que leur modèle de croissance est durable, ce qui est crucial pour garantir leur succès à long terme et réduire la dépendance aux subventions et aux programmes gouvernementaux.

Enfin, il faut améliorer les compétences des délégués commerciaux pour mieux soutenir les entreprises de commerce électronique et de services numériques et créer plus d'espaces afin que les entrepreneuses fassent du réseautage.

Les entrepreneuses sont un atout phénoménal, mais sous-utilisé dans l'économie canadienne. Avec un appui approprié, leurs entreprises pourront non seulement réussir au pays, mais prospérer partout dans le monde.

Merci de votre temps. J'ai hâte de pouvoir discuter de la façon de mieux appuyer les entrepreneuses dans l'écosystème du commerce international du Canada.

• (1110)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à Mme Codsî pour un maximum de cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

Mme Caroline Codsî (présidente fondatrice, La Gouvernance au féminin): Merci, madame la présidente.

Bonjour à toutes et à tous.

[Traduction]

Je m'appelle Caroline Codsî, et je suis la présidente fondatrice de La Gouvernance au féminin. Nos activités fondamentales consistent à appuyer les entreprises canadiennes pour combler l'écart entre les sexes en milieu de travail. Contrairement au RFAQ, nous ne travaillons pas directement avec les entrepreneuses. Nous oeuvrons auprès des grandes sociétés qui veulent hisser des femmes au sommet de leur hiérarchie.

Plus d'un million de personnes travaillent dans des organisations où la parité est certifiée. Nous avons certifié toutes les grandes banques, les institutions financières, les compagnies d'assurance et d'autres organisations dans tous les secteurs, y compris bien des organismes gouvernementaux, au Canada et aux États-Unis.

Concernant le sujet de discussion d'aujourd'hui, tout d'abord, je suis très honorée d'avoir été invitée à témoigner ici aujourd'hui. Je vais me prononcer à titre d'entrepreneuse. La Gouvernance au féminin aura 15 ans en 2025. Mon organisation n'est pas aussi vieille que le RFAQ, mais nous sommes là depuis un certain temps et avons accompli bien des choses. Nous constatons aussi une incidence négative en ce qui a trait à l'équité sociale en ce qui a trait à l'avancement des femmes par rapport aux hommes.

Un rapport de recherche de la BDC révèle que de traiter les entrepreneuses sur un pied d'égalité permettrait d'injecter 150 milliards de dollars de plus dans l'économie canadienne au cours des 10 prochaines années.

Malgré le talent et la ténacité des femmes, elles possèdent toujours moins de 16 % des entreprises canadiennes. Même si La Gouvernance au féminin en fait beaucoup pour soutenir les femmes grâce à de la formation et du mentorat en gouvernance et à d'autres mesures, je pense que cela montre de façon frappante qu'il reste beaucoup à faire.

Cette responsabilité n'incombe pas qu'aux femmes. Des obstacles structurels et des disparités en matière de financement ont toujours existé, et c'est toujours le cas. Les entrepreneuses, surtout celles qui en sont aux premiers balbutiements de leurs entreprises, sont aux prises avec des obstacles structurels profondément ancrés. Le financement fait partie des principaux obstacles auxquelles les femmes se butent.

Selon l'Institut Brookfield, si je ne m'abuse, les entrepreneuses non seulement reçoivent moins de capital de risque que les entrepreneurs, mais elles sont plus susceptibles d'être forcées à se rabattre sur les dettes personnelles. Ce genre de situation nuit à la croissance et au succès durable. Cette disparité de financement est encore plus prononcée dans les secteurs traditionnellement dominés par les hommes comme la technologie et la science, où les préjugés sexistes causent souvent un manque de confiance chez les entrepreneuses. Ces secteurs présentent un immense potentiel d'innovation et de croissance économique. Les femmes demeurent largement sous-financées et sous-estimées, ce qui nuit évidemment à leur ca-

pacité de mener le progrès et de contribuer à une économie diversifiée.

Les programmes gouvernementaux sont bien sûr essentiels, mais ils ne suffisent pas à combler l'écart. Même si des subventions et des ressources sont accessibles, je ne suis pas sûre que toutes les entrepreneuses savent vers quoi se tourner. J'en suis un exemple. Je trouve très difficile de faire appel aux différents organismes gouvernementaux pour savoir exactement quels sont les programmes où il y a de l'argent et quels sont les critères. Je pense que ce serait utile de faciliter les recherches. Certaines femmes travaillent bien avec les organisations qui sont là pour les aider à trouver du financement, mais je pense que les fonds doivent être plus accessibles. Je dirais aussi que les femmes ont besoin de plus de formation, de meilleurs réseaux et de plus de mentorat. C'est essentiel à leur succès. Il est très important d'appliquer une stratégie holistique.

Nous devons examiner les défis uniques que doivent relever les femmes. Leur expérience diffère de celle des hommes. Selon EDC, seuls 11 % des exportateurs canadiens sont des femmes. Cela montre que les initiatives actuelles ont une portée limitée. En 2024, c'est tout simplement insensé selon moi.

Bien sûr, les femmes portent le fardeau d'élever les enfants. Le Québec est une province phare dans l'offre de garde d'enfants abordable. C'est fantastique que le gouvernement lui ait emboîté le pas et qu'il y ait maintenant des services de garde abordables partout au Canada, mais je pense que c'est toujours les femmes qui assument principalement cette responsabilité. McKinsey and Company a documenté comment cette responsabilité double (le besoin de gérer les tâches ménagères et ses ambitions professionnelles) limite de façon disproportionnée la capacité des femmes d'élargir leurs entreprises, surtout durant les périodes de croissance essentielles où bien des femmes ont encore de jeunes enfants à la maison. Sans accès à du soutien cohérent à long terme, les femmes sont souvent obligées de faire des choix difficiles entre leur vie personnelle et leurs aspirations professionnelles. C'est un dilemme que peu d'hommes vivent, et il s'agit d'un frein à la progression économique à grande échelle.

• (1115)

Nous devons renforcer la collaboration entre le gouvernement et les institutions financières et former les décideurs en matière de financement pour les femmes. Il faut les former sur les préjugés inconscients pour qu'ils comprennent comment parler aux femmes qui demandent des fonds. Nous devons sensibiliser le personnel des institutions financières, qui jouent un rôle capital pour favoriser ou limiter la croissance entrepreneuriale.

Nous devons appuyer les femmes dans les secteurs à forte croissance comme la technologie, l'intelligence artificielle et l'énergie renouvelable, où les femmes demeurent largement sous-représentées. Les initiatives gouvernementales pourraient cibler ces secteurs et octroyer des ressources aux femmes afin qu'elles aient la confiance nécessaire pour y entrer, y grandir et prendre la tête du peloton...

La présidente: Merci beaucoup, madame Codsî. Vous aurez amplement le temps...

Mme Caroline Codsî: Honnêtement, je pourrais en parler toute la journée, mais...

La présidente: Nous le voyons bien. C'était captivant. Les députés auront bien des questions à vous poser.

Nous commençons par Mme Gray pour six minutes, s'il vous plaît.

• (1120)

Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins de leur présence.

Mes questions s'adressent à Ashlyn Bernier. Le Conseil des innovateurs canadiens a commandé un sondage auprès des entrepreneurs en juillet. À 90 %, les répondants croient que la hausse de l'impôt sur les gains en capital des libéraux aurait un effet négatif sur l'économie canadienne.

Êtes-vous d'accord avec l'écrasante majorité dans ce sondage?

Mme Ashlyn Bernier: Oui.

Mme Tracy Gray: Dans votre exposé, vous avez abordé l'accès au capital. En tant qu'ancienne entrepreneuse, je peux dire que c'était difficile, en 2002, en particulier parce que j'étais une femme. Je me souviens qu'un conseiller en prêts bancaires m'avait demandé si mon mari venait à la réunion. J'ai finalement obtenu un prêt à intérêt élevé venant d'un centre pour entrepreneuses, financé par Diversification de l'économie de l'Ouest Canada. Le programme était destiné aux entrepreneuses, et j'étais très reconnaissante. Nous sommes devenus une entreprise au sommet de son secteur, et nous avons remporté des prix d'affaires locaux et nationaux.

Ma question porte sur les entrepreneuses du domaine des technologies. Est-ce que l'accès aux capitaux représente une des grandes difficultés que vous affrontez, et cet accès est-il plus ardu pour les femmes?

Mme Ashlyn Bernier: Je suis d'accord que le principal défi pour les entrepreneuses en technologie est l'accès aux capitaux. Dans un sens, c'est normal. Le capital de risque est un domaine où il y a de la concurrence, et on doit pouvoir démontrer aux prêteurs de capital de risque à qui on demande de l'argent qu'ils bénéficieront d'un rendement élevé sur leur investissement.

Je suis cheffe de l'exploitation de mon entreprise. Je n'en suis pas fondatrice, mais j'y travaille depuis sept ans, où a eu lieu la majorité de sa croissance. Je suis donc un membre à part entière de l'équipe de direction. Lorsque nous avons recueilli du capital de risque, j'ai participé à toutes les réunions et à toutes les discussions avec notre PDG, qui est un homme. Il était intéressant d'observer la dynamique et la façon dont il était parfois traité, par rapport au traitement qu'on me réserve dans ce genre de conversations.

Je ne peux que parler par expérience et lire entre les lignes. Nous avons la chance de travailler avec des investisseurs en capital de risque qui sont fantastiques. En fait, dans notre étape de financement de série A, qui constitue un jalon pour une entreprise de technologie, nous avons obtenu des fonds de McRock Capital, qui se situe à Toronto, en 2021, et l'associée avec qui nous avons travaillé est une femme. C'était une merveilleuse expérience pour moi de pouvoir travailler avec elle. Deux des associés qui travaillent pour cette société sont des femmes.

Toutefois, j'opposerais cette expérience à d'autres expériences que nous avons connues avec d'autres institutions et d'autres investisseurs en capital de risque — je répète qu'il s'agit de ma propre expérience —, qui ont remis en question mon droit de participer aux discussions et d'être dans la pièce, car je n'étais pas la fondatrice de l'entreprise, même si mon PDG pense que je dois être partie

prenante dans ces discussions. J'ai clairement dû justifier ma participation à ces discussions par le passé.

Mme Tracy Gray: Merci beaucoup de nous en parler.

Vous avez dit que vous êtes passés par de multiples étapes de financement pour recevoir des fonds de la part d'investisseurs, et que ceux-ci s'attendent à bénéficier d'un rendement sur investissement, car c'est ce pour quoi ils ont fait cet investissement. Cependant, le gouvernement libéral a changé les modalités, et les investisseurs devront payer plus en impôt dorénavant.

Êtes-vous inquiète que les investisseurs doivent sans doute verser plus d'impôt sur les gains en capital et qu'ils aient un rendement sur investissement moindre?

Mme Ashlyn Bernier: Oui, cette mesure aura certainement une incidence sur nous. J'en reviens à ce que je disais plus tôt. Nous devons élargir nos horizons dans notre recherche de capital de risque à l'avenir et possiblement faire affaire aux États-Unis, où le système est tout simplement différent. Nous pourrions perdre notre statut de SPCC, ce qui nous empêcherait de participer au programme d'incitatif aux entrepreneurs.

Mme Tracy Gray: De nombreux rapports ont fait état du recul important du PIB observé au Canada au cours des neuf dernières années comparativement au PIB de notre principal partenaire commercial, les États-Unis. Le Canada devient ainsi l'une des économies avancées les moins performantes, et il le restera pendant les 40 prochaines années à moins que des changements considérables soient apportés aux politiques fiscales et économiques fédérales.

La hausse de l'impôt sur les gains en capital affaiblira-t-elle la capacité du Canada à attirer des talents, des investissements et des capitaux par rapport à ses concurrents sur le marché mondial?

Mme Ashlyn Bernier: C'est ce que je pense.

Mme Tracy Gray: Dans votre déclaration liminaire, vous avez soulevé des éléments qui touchent à la notion d'approvisionnement au pays. Je voudrais que vous nous en disiez plus à ce sujet.

Nous savons que près de 2 milliards de dollars ont été dépensés en 2017-2018 pour des contrats de TI attribués à seulement trois entreprises, soit IBM, Bell Canada et Microsoft Canada. Comment le recours trop fréquent du gouvernement à ces grandes sociétés de technologies nuit-il aux petites et aux moyennes entreprises canadiennes en démarrage?

• (1125)

Mme Ashlyn Bernier: C'est une excellente question. Personne ne perd son emploi pour avoir fait des achats ou des ventes avec IBM. À l'inverse, je comprends que de faire affaire avec une petite entreprise comporte son lot de risques.

Nous voulons affronter la concurrence. Nous aimons nous mesurer aux autres. Par contre, ce peut être difficile pour nous d'avoir accès aux appels d'offres comparativement à IBM, qui compte des équipes dont la mission est de trouver les marchés publics. Nous sommes de petites entreprises agiles. Nous essayons de dégager du temps pour dénicher des appels d'offres qui nous conviennent et que nous avons des chances d'obtenir. C'est un défi colossal à relever pour nous.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous avons ensuite Mme Fortier pour six minutes.

[Français]

L'hon. Mona Fortier (Ottawa—Vanier, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être parmi nous, aujourd'hui.

Cela me fait plaisir de vous revoir, mesdames Vachon et Codsí. Nous avons eu l'occasion de nous croiser à quelques reprises, au fil des ans.

Bonjour, madame Bernier, cela me fait plaisir de vous rencontrer.

Cette étude était vraiment nécessaire, en ce sens que nous voulions voir comment nous pouvons encourager les femmes à participer activement au commerce international. Toutefois, il faut commencer par savoir ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas parmi les initiatives existantes. Nous devrions peut-être envisager également de nouvelles mesures pouvant répondre aux besoins des femmes entrepreneures et aux femmes sur le terrain qui veulent faire des affaires à l'international. Pour ma part, c'est vraiment cet aspect que j'aimerais explorer.

Vous avez suggéré certaines initiatives et fait des recommandations, mais je vais aller plus loin.

Je poserai d'abord mes questions à Mme Vachon et à Mme Codsí. Si c'est possible et si nous avons encore du temps, je les poserai aussi à Mme Bernier.

Parmi les initiatives existantes, que devrions-nous garder?

Devrions-nous mettre en place de nouvelles mesures? Le cas échéant, lesquelles?

Mme Ruth Vachon: Je ne pense pas qu'on ait besoin de réinventer des initiatives. Ce qui a été mis en route dans les cinq dernières années a porté ses fruits, et les résultats sont extraordinaires.

On parle souvent de financement, mais je trouve qu'il y a un déséquilibre entre l'investissement dans le financement et l'investissement dans le soutien aux entreprises. Par exemple, les petites entreprises sont souvent dans l'angle mort du gouvernement. En effet, les grandes entreprises obtiennent un soutien important. Elles en ont peut-être besoin, mais il ne faut pas oublier que les petites entreprises sont nos grandes entreprises de demain. Leurs besoins passent souvent sous le radar, étant donné leur petite taille. On calcule en dollars plutôt qu'en fonction du nombre. J'aurais le goût de dire au gouvernement de nous laisser travailler en fonction du nombre, pour que les petites entreprises d'aujourd'hui puissent devenir les grandes de demain.

La dernière fois que j'ai fait le calcul, je pense qu'un montant de 18 milliards de dollars était destiné au financement des femmes en entrepreneuriat. Il faut juste penser que ces femmes, souvent propriétaires de petites entreprises, sont aux prises avec des problèmes relativement à leur croissance parce qu'elles n'ont pas de contrats. Il est bien sûr plus difficile, dans ce cas, de financer une petite entreprise et de répondre à ses besoins.

L'une de mes recommandations serait la suivante.

Si le gouvernement investissait un peu plus pour permettre aux femmes d'avoir accès au marché, elles se présenteraient devant leur banquier avec des contrats en poche. Leurs projets seraient donc plus susceptibles de bénéficier d'un concours bancaire, ce qui n'est pas le cas actuellement.

L'hon. Mona Fortier: Je vous remercie.

Madame Codsí, je vous demanderais de répondre brièvement à mes questions pour permettre à Mme Bernier d'y répondre également avant que mon temps de parole soit écoulé.

Mme Caroline Codsí: Il y a un élément qui n'a pas vraiment été abordé et que je trouve extrêmement important, à savoir l'intersectionnalité. On parle donc ici des femmes, mais de toutes les femmes. On connaît la phrase « montre-moi l'argent ». L'argent, c'est le nerf de la guerre. Pour posséder et faire croître une entreprise, on a donc besoin d'argent, mais les prêteurs sont encore très ou trop souvent des hommes. Dans le domaine du capital de risque, ce sont majoritairement des hommes qui prennent les décisions. Les questions qu'ils posent aux femmes voulant faire un emprunt portent toujours beaucoup sur le risque, alors que celles posées aux hommes ont plutôt trait au potentiel et à la croissance.

Pour ce qui est de l'aspect argumentaire, les femmes ne sont déjà pas les meilleures, malheureusement. Dans ce cas également, il pourrait donc y avoir des formations, du soutien. Les femmes pourraient apprendre à naviguer dans tout cela. On pourrait aussi prendre en considération le fait que les décisions sont très souvent prises par des hommes blancs et que ceux-ci sont plus hésitants lorsqu'ils ont devant eux des femmes, surtout dans des milieux traditionnellement dominés par des hommes, notamment tout ce qui est technologique.

On considère alors, à tort, évidemment, que ce sont des investissements plus risqués. Or, beaucoup de statistiques démontrent que les femmes tirent aussi bien, sinon mieux, leur épingle du jeu que les hommes. Il s'agit donc tout simplement de former les femmes afin qu'elles améliorent leur discours. Il faut former les gens et diversifier les équipes qui prennent des décisions concernant les prêts, de sorte que leurs décisions ne soient pas biaisées à l'égard des femmes, par exemple s'il s'agit d'une femme noire évoluant dans le domaine de l'intelligence artificielle.

Il est essentiel de tenir un discours plus positif pour que les femmes aient le courage de prendre ces initiatives.

• (1130)

L'hon. Mona Fortier: Merci.

Madame Bernier, vous avez la parole pour les trente secondes restantes.

[Traduction]

Mme Ashlyn Bernier: Merci.

J'ajouterais seulement une chose à propos de la confiance — je suis d'ailleurs complètement d'accord avec les commentaires de Mme Codsí à ce sujet. On nous accuse souvent lorsque nous parlons avec des clients ou des bailleurs de fonds américains d'être trop canadiens. Vous pouvez imaginer que le manque de confiance et l'excès d'humilité sont encore plus marqués chez les femmes entrepreneures. La confiance se bâtit principalement avec les clients, et non pas avec les subventions, les programmes ou les prêts bancaires. La confiance est insufflée par les clients. Nous devons penser au passé pour aider ces entreprises et ces femmes entrepreneures à obtenir des revenus générés par des clients le plus rapidement possible parce que c'est de là que vient la confiance.

La présidente: Merci beaucoup.

Je cède la parole à M. Savard-Tremblay pour six minutes.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Merci, madame la présidente.

Je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations.

Je vais revenir à la question du commerce international, si vous le voulez bien. Il y aura bientôt une révision de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM. Des positions seront donc défendues par ces États. J'aimerais demander à nos témoins si des modifications pourraient être apportées à cet accord pour qu'on y mette davantage l'accent sur les femmes entrepreneures qui font de l'exportation ou qui souhaiteraient en faire. Y aurait-il quelque chose à faire de ce côté?

Quelles suggestions aimeriez-vous faire aux représentants qui seront à la table de négociation?

Madame Bernier, comme vous travaillez dans ce domaine, j'imagine que vous auriez quelque chose à dire.

Nos deux autres témoins pourront, bien sûr, intervenir à ce sujet par la suite.

[Traduction]

Mme Ashlyn Bernier: Je ne connais pas les rouages de l'ACEUM, mais je dirais que nous n'avons pas eu trop de mal à faire des ventes aux États-Unis. Ce qui est intéressant selon moi... Je sais que je reviens toujours à l'approvisionnement au pays, mais vous avez peut-être remarqué, dans l'énumération que j'ai faite de nos clients, que j'ai nommé l'OTAN, le ministère de la Défense du Royaume-Uni et le Département d'État américain. Ma liste ne contient pas un seul organisme du gouvernement canadien parce que nous n'avons pas été en mesure de conclure des marchés au pays. Faire des affaires au Canada est plus compliqué qu'avec les clients que nous avons aux États-Unis et au Mexique.

Il faudrait que je fasse plus de recherches pour formuler des commentaires plus précis.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Y a-t-il des difficultés avec d'autres pays du monde également? Existe-t-il des systèmes réglementaires à certains endroits? Y a-t-il des pays avec lesquels, de façon générale, les choses sont plus difficiles?

Vous avez parlé de la situation au Canada et aux États-Unis. Y aurait-il d'autres situations sur lesquelles il serait utile que le Comité se penche?

[Traduction]

Mme Ashlyn Bernier: Je n'ai remarqué aucun problème sur le plan réglementaire. Davantage de soutien devrait être offert aux femmes entrepreneures pour les aider à comprendre comment faire des affaires dans différents pays, surtout lorsqu'elles ne maîtrisent pas la langue ou qu'elles ne connaissent pas très bien la culture des clients. À l'OTAN, à Bruxelles, la courbe d'apprentissage a été abrupte pour comprendre en quoi consiste la norme pour eux. Pour notre client important au Brésil, j'aurais besoin d'aide pour comprendre les usages lorsque nous avons des conversations avec leur équipe responsable de l'approvisionnement et que nous passons en revue les contrats. Ce serait vraiment utile de savoir également comment régler les difficultés lorsqu'il faut utiliser une stratégie différente de celle que nous utiliserions avec un client canadien ou américain. Les délégués commerciaux pourraient probablement nous en dire plus à ce sujet.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame Vachon, voulez-vous ajouter quelque chose?

• (1135)

Mme Ruth Vachon: Souvent, nous ne sommes pas tout à fait inclus dans ces accords. Il faut s'assurer que nos intérêts font partie de la discussion. De notre côté, nous prônons l'approvisionnement responsable, une avenue hyper intéressante à exploiter. Ce qu'on voit, c'est que c'est souvent à l'avantage des grandes entreprises. Comme le disait une intervenante un peu plus tôt, il est important que les femmes soient bien informées. Il faut faciliter leur cheminement et les inclure dans toutes les démarches.

Le Réseau des femmes d'affaires du Québec a son rôle à jouer, parce que l'exécution de ces inclusions nous appartient; c'est à nous de les aider pour qu'elles soient capables d'avancer.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Cela signifie-t-il qu'il devrait y avoir plus de séances d'information ou de formations sur les marchés émergents, les occasions d'affaire à l'étranger ou les programmes existants à l'étranger, entre autres choses?

Mme Ruth Vachon: Oui, c'est tout à fait cela.

Cela dit, tout doit se faire en respectant leurs capacités. De notre côté, nous sommes plus souvent dirigées vers des entreprises de niveau 2 ou de niveau 1 que vers les fournisseurs directs. Quand on nous inclut, on ne nous inclut pas nécessairement pour la grande commande, mais pour celles qui en découlent.

Tout le monde qui travaille en approvisionnement responsable a des mesures à respecter. C'est là que les femmes entrepreneures et nous entrons plus facilement en ligne de compte.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: À cet égard, que devrait-on améliorer?

Vous dites qu'il faudrait tenir plus de séances d'information et donner plus de formations, mais vous dites aussi qu'il faut respecter la capacité de chacune.

Comment pourrait-on hausser le degré de vulgarisation?

Mme Ruth Vachon: Je vais donner un exemple. Quand on veut vendre un bien ou un service à BMW, au lieu de le vendre à BMW, nous organisons des missions pour le vendre aux fournisseurs de BMW. Ceux-ci peuvent se trouver au Mexique, aux États-Unis ou dans l'un ou l'autre des territoires que nous couvrons. Il s'agit de s'assurer qu'il y a un filon nous permettant d'exploiter l'évolution de ces entreprises.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame Codsì, voulez-vous ajouter quelque chose?

Mme Caroline Codsì: Je n'ai pas grand-chose à ajouter, puisque mon travail n'est pas vraiment en lien avec l'exportation. Je ne veux pas que le Comité perde son temps, et je pense que les deux personnes qui ont parlé avant moi ont brillamment répondu à la question. Je préfère donc en rester là.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Le Comité n'aurait pas perdu de temps, puisqu'il ne restait que trente secondes à mon temps de parole.

Comme je vais avoir encore une fois la parole lors du prochain tour de questions, je poursuivrai la discussion à ce moment-là.

[Traduction]

La présidente: Monsieur Cannings, vous avez la parole pour six minutes.

M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NPD): Merci d'être venus témoigner aujourd'hui.

Je vais poursuivre dans la foulée des questions de M. Savard-Tremblay sur le commerce international.

Au cours de la dernière décennie, nous avons signé de nombreux accords de libre-échange avec certains pays ou groupes de pays, notamment avec l'Union européenne, les pays du partenariat transpacifique de même que les États-Unis et le Mexique. Ces accords modernes signés récemment comportent tous des clauses... Certains renferment des sections qui traitent expressément du soutien aux femmes dans les relations commerciales.

Je devine que les témoins ne peuvent peut-être pas se prononcer directement sur le sujet, mais je voudrais tout de même leur demander quels éléments, selon elles, le gouvernement pourrait ajouter à un accord de libre-échange avec un pays ou un groupe de pays — par exemple le nouvel ACEUM — pour soutenir les entreprises dirigées par des femmes.

Je vais commencer avec Mme Codsí.

Vous venez de terminer votre intervention. Vous pourriez peut-être poursuivre avec ce que je viens de soulever.

Mme Caroline Codsí: Volontiers. Je dirais que dans n'importe quel accord, je suis toujours en faveur de lois qui aident les femmes à atteindre leurs objectifs. Prenons la représentation des femmes dans les conseils d'administration... Ce point n'a rien à voir avec la conversation d'aujourd'hui, mais il y a un parallèle. En France, la loi dite « Copé-Zimmermann » oblige les grandes entreprises à nommer au moins 40 % de femmes à leur conseil d'administration. La loi porte ses fruits. Au Canada, nous avons la moitié de cette mesure. Les pays qui légifèrent trouvent des femmes, et ceux qui ne le font pas, trouvent des excuses.

Dans n'importe quelle négociation avec un gouvernement étranger pour établir un accord, si nous voulons qu'un pourcentage soit accordé aux femmes au titre dudit accord, eh bien, nos attentes seront comblées parce que des efforts seront déployés par les deux parties pour trouver des femmes, les soutenir et les propulser.

Il faut tenir compte du fait... C'est comme en politique. Selon la croyance populaire, pour qu'une femme se lance en politique, il faut lui demander, en moyenne, huit fois avant qu'elle ne décide d'aller de l'avant. La même chose vaut pour les femmes entrepreneures. Elles vont lancer leur entreprise beaucoup plus tard dans leur vie que les hommes. Elles vont passer à côté d'un paquet de subventions destinées aux jeunes entrepreneurs, par exemple, parce qu'elles attendent que leurs enfants soient plus âgés pour démarrer une entreprise.

Il y a moyen à mon avis de laisser délibérément aux femmes la possibilité de décider ce qu'elles veulent faire et leur donner la certitude — que ce soit le gouvernement, un organisme ou une société qui souhaite recourir à leurs services — qu'elles ont des chances équitables, tout cela en tenant compte du fait que les femmes sont moins habiles pour se vendre et se faire des contacts et qu'elles ont moins confiance en elles. Elles obtiennent moins de financement. Je pense que cela vaut la peine d'intégrer une clause de ce

type — appelez cela des quotas si vous le voulez — aux accords. L'Europe nous a montré que cela fonctionne.

J'espère que ma réponse vous a aidé.

● (1140)

M. Richard Cannings: Vos commentaires sont très utiles. Une idée vient de prendre forme dans mon esprit. Les accords renferment des sections sur l'environnement et sur le travail, par exemple, qui permettent de nous assurer que les pays avec qui nous avons des relations commerciales ont des politiques sur le travail et une réglementation sur l'environnement équivalentes aux nôtres. Vous avez donné un moyen concret de fixer les règles du jeu pour nous hisser au niveau de pays comme la France. C'est un point de vue intéressant.

Il me reste une minute et demie. Je vais demander à Mme Bernier si elle a quelque chose à ajouter. Si ce n'est pas le cas, j'aurais une autre question.

Mme Ashlyn Bernier: Il faut noter que les entreprises privées peuvent explorer différentes structures. Par exemple, nous avons une filiale aux États-Unis et une autre en Europe. Les accords doivent donc prévoir que des incitatifs fiscaux pourraient — en fait devraient — nous être offerts pour nous amener à faire des échanges commerciaux au Canada sans être obligés de passer par une de nos filiales.

M. Richard Cannings: Très bien. À propos des sections sur l'égalité entre les sexes et la promotion de l'égalité des chances, êtes-vous certaine que ces sections n'ont pas touché ou aidé votre entreprise...

Mme Ashlyn Bernier: Je ne suis pas certaine que ces clauses ont aidé. Voilà pourquoi ce ne sont pas des priorités dans mon esprit.

M. Richard Cannings: D'accord.

Je vais m'arrêter ici pour l'instant. J'y reviendrai lors de la prochaine série de questions.

La présidente: Monsieur Martel, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Richard Martel (Chicoutimi—Le Fjord, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être avec nous, aujourd'hui.

Madame Vachon, quel regard portez-vous sur les initiatives gouvernementales et privées existantes pour soutenir les femmes entrepreneures?

Mme Ruth Vachon: Sincèrement, je trouve que beaucoup de monde voudrait aller dans la même direction ou s'emparer de la question.

Le gouvernement du Canada travaille beaucoup par secteur. On sait que 80 % des femmes travaillent dans le secteur des services. La diversification des fournisseurs est une façon de travailler avec toutes les femmes de tous les secteurs, autant celui des services que celui de la fabrication, ce qui n'est pas commun.

On a parfois tendance à concevoir des initiatives tellement pointues que, au bout du compte, elles n'aident que très peu de femmes. On devrait plutôt miser sur des initiatives beaucoup plus larges pour aider le plus de femmes possible. Par exemple, on va investir une grande somme, disons 500 000 \$, dans une entreprise, alors que ce montant aurait pu servir à aider 500 organisations. Je trouve que les fonds ne sont pas répartis de la bonne façon. Il faudrait travailler davantage là-dessus.

C'est vrai qu'il n'y a pas beaucoup de femmes dans le secteur de la technologie, il ne faut pas l'oublier. Le gouvernement devrait investir beaucoup de temps dans les établissements d'enseignement afin d'attirer plus de femmes dans le secteur de la technologie. De notre côté, nous travaillons surtout avec des femmes évoluant dans le secteur des services. Quand elles viennent nous consulter, nous n'avons pas une très grande marge de manœuvre pour ce qui est de l'orientation qu'elles ont choisie. Nous devons respecter leurs choix et les aider à évoluer.

L'important est d'aider le plus grand nombre de femmes possible. C'est pour ça que l'aide sectorielle est un grand frein à la croissance des femmes.

• (1145)

M. Richard Martel: J'entends souvent dire que les femmes entrepreneures, après avoir trouvé du financement pour le démarrage de leur entreprise, se sentent délaissées à l'étape de la commercialisation. C'est comme s'il n'y avait plus d'aide.

Qu'en pensez-vous?

Mme Ruth Vachon: En effet, il y a beaucoup d'argent au démarrage de l'entreprise, mais, par la suite, il faudrait aider les femmes à se développer un peu, car elles tombent dans le creux de la vague. Pendant ce temps, les portes sont grandes ouvertes pour les grandes entreprises. Il est important d'appuyer les femmes à cette étape, parce qu'elles sont portées à repousser le développement de leur entreprise lorsqu'elles se retrouvent dans cette situation.

Comme Mme Codsì l'a dit tantôt, elles sont beaucoup moins enclines au réseautage. Elles travaillent sur leur produit et en tombent amoureuses. Elles oublient carrément de sortir pour aller le vendre. Notre rôle, c'est de les amener dans les marchés pour qu'elles acquièrent une confiance en elles. C'est ce que disait aussi Mme Codsì. Les femmes manquent de confiance. Nous sommes là pour essayer de combler ce manque, qui est un peu généralisé.

M. Richard Martel: Est-ce que, le plus difficile, c'est de les amener aux marchés?

Mme Ruth Vachon: Oui, c'est cela.

M. Richard Martel: Quels sont les défis des femmes entrepreneures des régions, comparativement à celles des grandes villes?

Y a-t-il des différences entre les deux situations? Est-ce plus difficile en région?

Mme Ruth Vachon: Premièrement, 80 % des grandes entreprises se trouvent dans les grands centres urbains. C'est sûr que les femmes tendent à se rapprocher des grands centres dans le cadre de leurs activités d'affaires. Or, si elles veulent faire quelque chose dans une grande ville, elles sont souvent désavantagées par la distance à parcourir sur la route. Tantôt, on a dit que les femmes sont moins enclines à s'absenter de la maison quand elles ont des enfants. La distance, c'est un frein. Nous essayons d'en réduire les effets, mais cela demeure un frein.

M. Richard Martel: Quel rôle le Réseau des femmes d'affaires du Québec joue-t-il dans le soutien aux femmes entrepreneures?

Mme Ruth Vachon: Nous sommes carrément sur le terrain. Le RFAQ est l'agent de développement des entreprises à propriété féminine.

Par exemple, nous frappons aux portes des grandes entreprises et nous leur demandons quel montant elles sont prêtes à investir dans des entreprises qui appartiennent à des femmes pour acheter leurs produits et services dans l'année. Nous invitons les femmes à s'asseoir autour de la table, et nous leur demandons ce dont elles ont besoin. Nous faisons en sorte d'inviter les bonnes personnes pour que les choses arrivent.

Au cours de notre dernier mandat de trois ans, nous avons dit au gouvernement du Québec que nous allions créer des retombées économiques d'à peu près 11 millions de dollars. Or, nous avons eu des retombées nettes de 80 millions de dollars.

Quand on est une femme entrepreneure qui n'a que trois employés, on ne va pas frapper à la porte de Costco. Ces femmes ont besoin de quelqu'un pour y aller à leur place, quelqu'un qui sera capable de faire bouger les choses par la suite. Nous devons nous assurer d'être capables de faire croître leur entreprise en tenant compte de leur capacité.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup. Je suis désolé. Nous avons dépassé le temps de 10 secondes.

Monsieur Miao, vous avez la parole.

M. Wilson Miao (Richmond-Centre, Lib.): Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins d'être venus comparaître aujourd'hui.

Le gouvernement a mis sur pied différents programmes de financement pour aider les entreprises, surtout celles qui sont dirigées par des femmes. La croissance des entreprises a habituellement pour effet d'améliorer la qualité de vie et de renforcer l'économie.

Madame Codsì, à votre avis, quel programme du gouvernement a été le plus utile pour vous ou pour vos membres? Les programmes aident-ils les entreprises appartenant à des femmes à accéder aux marchés internationaux? Pourriez-vous nous faire part de résultats mesurables ou de cas d'entreprises ayant participé à ces programmes?

Mme Caroline Codsì: Merci de la question. Je ne peux pas vraiment y répondre parce que, comme je l'ai mentionné au début de mon témoignage, mon organisme travaille avec des entreprises pour faire passer les femmes à un niveau supérieur.

En revanche, je peux parler de ma propre expérience d'entrepreneure. Ce que je trouve difficile, c'est de trouver des ressources et de dénicher le financement, le soutien et le mentorat offerts par le gouvernement. Mme Vachon expliquait que les programmes aidaient les entrepreneures dans la phase de démarrage, mais qu'ils les laissaient en plan par la suite. Comment faire passer les femmes au niveau supérieur? Comment les aider à continuer? C'est une perte massive de fonds que de financer une entrepreneure sans prévoir de soutien pour la phase suivante. Le projet meurt de sa belle mort. Comment offrir du soutien à toutes les étapes et tenir compte de manière holistique de la vie des femmes entrepreneures, y compris de leur vie personnelle? Comment leur fournir du mentorat?

Je ne veux pas revenir à tous les détails que j'ai mentionnés plus tôt, mais je ne peux pas vous dire quels programmes sont les plus utiles. Ce serait une question pour Mme Vachon ou pour Mme Bernier.

• (1150)

M. Wilson Miao: Madame Bernier, voulez-vous ajouter quelque chose?

Mme Ashlyn Bernier: Nous avons tiré parti de chacun des programmes fédéraux, provinciaux et locaux pendant notre parcours. Nos besoins ont changé au fil de notre croissance. Certains sont devenus plus importants.

Je vais en nommer quelques-uns. Le crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental s'est avéré excellent. Le programme a immensément aidé notre entreprise de R-D à continuer à innover et à mettre au point de nouveaux éléments de propriété intellectuelle. Nous avons tiré profit également du Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada, qui nous a permis de nous concentrer sur la création d'emplois destinés à des personnes hautement qualifiées que nous avons embauchées pour faire de la R-D dans notre entreprise.

Plus récemment, pendant notre phase de mise à l'échelle, nous avons eu recours au programme PrairiesCan offert par Diversification économique de l'Ouest. Les prêts remboursables sans intérêts nous ont donné un énorme coup de pouce avec le flux de trésorerie pendant que nous dirigeons nos efforts, déployés jusque-là pour la R-D, vers la mise en marché et les exportations. Ces programmes nous ont aidés à faire des investissements importants dès le départ. Bon nombre d'entreprises éprouvent ces difficultés lorsqu'elles opèrent la transition de la R-D à la mise en marché. Il faut dépenser beaucoup d'argent dont les dividendes ne seront perceptibles que dans plusieurs trimestres ou peut-être même plusieurs années. Les programmes tels que le programme de prêts de PrairiesCan nous ont apporté une aide immense pendant cette phase.

M. Wilson Miao: Merci de ces commentaires.

Selon vous, les initiatives financières actuelles sont-elles suffisantes pour répondre aux besoins des entreprises appartenant à des femmes? Quel genre d'améliorations recommanderiez-vous au Comité?

Mme Ashlyn Bernier: Je pense qu'elles sont adéquates, en ce sens que les fonds disponibles sont suffisants. Il serait peut-être pertinent de réévaluer et recentrer les mesures de soutien destinées aux femmes entrepreneures. Encore une fois, comme je l'ai fait comprendre plusieurs fois aujourd'hui, l'objectif principal doit être d'aider les organisations et entreprises à générer des revenus le plus rapidement possible.

Nous avons constaté — et je l'ai vu dans notre propre écosystème — que les entreprises finissent par dépendre des programmes et subventions du gouvernement, de sorte qu'elles survivent plus longtemps qu'elles le devraient. Par conséquent, le mieux pour ces entreprises, et pour notre économie, en fin de compte, serait qu'elles ferment leurs portes afin que ces entrepreneures en tirent des leçons et passent à autre chose le plus rapidement possible.

M. Wilson Miao: Êtes-vous d'accord pour dire que le Canada est un chef de file mondial sur le plan du soutien aux femmes entrepreneures?

Mme Ashlyn Bernier: Je ne sais pas si j'ai assez d'information pour me prononcer, malheureusement.

M. Wilson Miao: Est-ce que quelqu'un d'autre veut répondre à ces questions?

[Français]

Mme Ruth Vachon: Je pourrais répondre à cette question.

La Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat a été très portuse dans les cinq dernières années. En effet, elle nous a permis de profiter d'un portail de connaissances qui nous donne accès à énormément d'études. Cela nous aide à diriger nos actions.

Pour nous, ça a été très important. Cette stratégie nous a permis de créer la plateforme Maia, qui aide les femmes entrepreneures à établir des liens entre elles.

Pour les femmes, il est très difficile de trouver des contrats. Le moteur de recherche de la plateforme trouve donc des appels d'offres en lien avec les secteurs d'activité des femmes qui y sont inscrites. C'est un aspect important.

Un autre aspect qu'on sous-estime, c'est le fait que les femmes entretiennent des relations entre elles. Grâce à la plateforme, les femmes peuvent connaître d'autres femmes entrepreneures, et, souvent, elles peuvent se donner des contrats. Selon certaines études, ces contrats permettent aux femmes entrepreneures d'assurer la survie de leur entreprise.

Quand on grandit, que ce soit dans n'importe quelle sphère d'activité, on a besoin de soutien. Or, cette plateforme rend possible le soutien par les pairs et permet aux femmes d'assurer la rentabilité de leur entreprise. C'est ce que font les grandes entreprises.

[Traduction]

La présidente: Je suis désolée, madame Vachon, mais vous pourrez peut-être compléter ces commentaires en réponse à une question d'un autre député. Je ne veux pas enlever du temps aux autres membres.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vais d'abord m'adresser à Mme Vachon. Je ne sais pas si nous allons avoir le temps de poser aussi la question aux autres témoins.

Madame Vachon, étant donné que vous êtes présidente-directrice générale du Réseau des femmes d'affaires du Québec, voyez-vous une différence entre les défis que doivent relever les femmes entrepreneures du Québec et ceux qui se posent pour elles dans le reste du Canada?

On sait que la culture d'intervention de l'État n'est pas nécessairement la même au Québec, province où l'on retrouve Investissement Québec, la Caisse de dépôt et placement du Québec et d'autres outils collectifs semblables qui forment le modèle que nous avons depuis les années 1960.

Existe-t-il une différence entre les programmes fédéraux, les programmes du Québec et ceux des autres provinces canadiennes?

Bref, comment se distinguent toutes ces réalités les unes par rapport aux autres?

• (1155)

Mme Ruth Vachon: La différence, au Québec, c'est qu'on est un peu dans un angle mort, parce qu'Investissement Québec a des indicateurs clés de rendement relativement importants. Il s'agit donc surtout des grandes entreprises. On parle de chiffres et non du nombre. À cet égard, il y aurait des choses à améliorer.

Nos programmes sont-ils meilleurs? Je ne veux pas nous vanter, mais l'avantage que nous avons, au Québec...

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ne vous gênez pas. Ce n'est pas moi qui vais m'opposer à ce que vous vantiez le Québec.

Mme Ruth Vachon: Au Québec, nous avons une expertise unique. C'est pourquoi le gouvernement du Canada nous a demandé de la transmettre partout. Ce que nous faisons génère des retombées. Ce sont des millions de dollars qui vont dans les poches de certaines femmes, des sommes qu'elles n'obtiendraient pas autrement. C'est pourquoi je trouve que nous sommes effectivement avantagées.

Cela étant dit, les défis que doivent relever nos femmes entrepreneures sont-ils plus grands? Je dirais que nous avons fait beaucoup de chemin au cours des dernières années. Nous pouvons dire que nous avons de très bonnes femmes entrepreneures au Québec.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En résumé, les femmes d'affaires du Québec sont d'un calibre comparable à celui des femmes d'affaires du reste du Canada, et les programmes du Québec sont tellement avant-gardistes qu'ils inspirent le reste du Canada.

Où en est-on dans la mise en place de programmes inspirés de ceux du Québec dans le reste du Canada?

Mme Ruth Vachon: Cela fait presque trois ans que notre initiative a été lancée. Nous avons des bases solides, et notre plateforme Maïa fonctionne très bien. Elle offre de la formation aux grandes entreprises et aux femmes entrepreneures, car ce n'est pas parce qu'on veut vendre à Costco qu'on est prête à le faire demain. Nous aidons les femmes à bâtir leur capacité.

Par ailleurs, trois ans, c'est très court dans un cycle de vie, quand on veut changer une vision de société. Après trois ans, le Réseau n'aurait pas les moyens de faire vivre cette initiative sans soutien.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Cannings, pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

M. Richard Cannings: Merci.

Je vais revenir à Mme Bernier.

Vous avez soulevé deux ou trois points. Vous avez dit qu'un accès accru aux marchés publics aiderait les entreprises. Vous avez mentionné le problème de la confiance dont vous avez besoin de la part de la clientèle. Il semble que les marchés publics vous apporteraient non seulement les liquidités nécessaires pour passer de la recherche-développement à la pleine production, mais aussi cette confiance, car les gens pourraient voir votre bilan dans le cadre de contrats d'approvisionnement du gouvernement et dire: « Voilà une entreprise qui se porte bien; elle fait ce que nous voulons. »

Pourriez-vous en dire plus à ce sujet? Vous avez dit que vous n'avez pas eu beaucoup de contrats d'approvisionnement du gouvernement canadien, le cas échéant. Pouvez-vous essayer d'expliquer

pourquoi? Quels sont les problèmes? Si vous pouviez imaginer un programme gouvernemental qui réglerait ce problème, à quoi ressemblerait-il?

Mme Ashlyn Bernier: Au début, lorsque notre technologie était davantage au stade expérimental, nous avons essayé de participer au Programme d'innovation Construire au Canada, qui a été transformé depuis et s'appelle maintenant Solutions innovatrices Canada. Je ne connais pas le nouveau programme et ce qui est différent, mais notre expérience avec le Programme d'innovation Construire au Canada — un programme visant à faciliter les technologies en démarrage et prêtes à utiliser dans le cadre de programmes gouvernementaux — a été l'une des pires expériences que j'ai vécues pendant que je bâtissais cette entreprise. C'était lent et bureaucratique. Personne n'était personne capable de nous donner des réponses claires sur les étapes à venir, alors nous avons fini par abandonner. J'espère que Solutions innovatrices Canada, qui remplace ce programme, sera beaucoup plus simple et sans heurts.

Je tiens à préciser qu'on ne s'attend pas à ce que notre gouvernement nous accorde des contrats simplement parce que nous sommes des entreprises canadiennes. Cependant, nous devons avoir la possibilité de participer et d'affronter la concurrence. Dans notre cas, nos concurrents sont d'énormes sociétés américaines fortement capitalisées qui décrochent des contrats avec le gouvernement canadien. Nous ne pouvons même pas mettre le pied dans la porte. Nous n'avons pas l'occasion de participer à la discussion et de montrer notre produit. Il est extrêmement difficile de percer. Nous demandons simplement qu'on nous laisse participer pour montrer que nous serions capables de régler le problème à la place de nos concurrents américains.

• (1200)

La présidente: Merci beaucoup.

Je suis désolée. Le temps est écoulé, mais je voulais m'assurer que Mme Bernier avait la chance de terminer sa phrase.

Nous passons à M. Jeneroux, pour cinq minutes.

M. Matt Jeneroux (Edmonton Riverbend, PCC): Merci, madame la présidente.

C'est un plaisir d'accueillir une concitoyenne d'Edmonton au Comité. Madame la présidente, je pense qu'il nous faut une motion pour demander qu'il y ait toujours une personne d'Edmonton au Comité. Je pense que ce serait formidable.

Je vous remercie de votre témoignage d'aujourd'hui.

Madame Bernier, je pense que vous avez soulevé de nombreux signaux d'alarme. Vous avez indiqué que vous pouvez faire des affaires avec l'OTAN, le Royaume-Uni, le département d'État américain, Uber et le Brésil, comme vous l'avez mentionné, mais qu'il est extrêmement difficile de faire des affaires ici, au Canada.

M. Cannings m'a volé quelques questions, mais pourriez-vous en dire davantage sur ce que cela signifie, non seulement pour votre entreprise, mais aussi pour d'autres entreprises canadiennes qui cherchent à faire affaire avec le gouvernement canadien, les gouvernements provinciaux et les administrations municipales?

Mme Ashlyn Bernier: Je martèle constamment ce point, j'imagine, mais je pense que c'est primordial. Si les entreprises canadiennes n'arrivent pas à trouver ces premiers débouchés au pays, nous aurons beaucoup de difficulté à exporter. En effet, nous nous tournerons alors vers les marchés internationaux. Nous n'avons pas les réseaux nécessaires ni aucune occasion de nous faire valoir, alors nous devons nous battre pour faire notre chemin. Nous avons réussi à force de travail acharné, d'audace et de détermination.

En rétrospective... À titre d'exemple, lorsque nous participons à des processus de demande de propositions pour essayer d'obtenir des contrats avec l'OTAN ou le ministère de la Défense du Royaume-Uni, on nous demande souvent avec qui nous faisons déjà affaire. Avec quels gouvernements avez-vous déjà un contrat? Ils veulent qu'on ait ces clients de référence. Ils veulent voir cette preuve sociale, qui a beaucoup d'importance dans ces processus de demandes de propositions. Si nous avions d'abord l'occasion de faire des affaires à l'échelon provincial ou fédéral, cela nous faciliterait considérablement la tâche.

Avec le recul, c'est facile à dire. Qui sait? Je pense que c'est simplement un aspect que le Comité devrait examiner. Je sais qu'il est question d'exportation, mais je suis convaincue qu'il serait beaucoup plus facile d'exporter lorsqu'on a déjà des clients de référence.

M. Matt Jeneroux: Vous avez parlé de trois programmes de financement: le programme de RS-DE, le PARI du CNRC et PrairiesCan. Pour répondre à la question de ma collègue, aucun de ces programmes n'est réservé aux femmes entrepreneures. Je veux seulement m'assurer, par l'intermédiaire des analystes, qu'on a pris note que ce sont ces trois programmes et non les programmes d'entrepreneuriat féminin qui ont été cités lorsque nous avons demandé quels programmes fonctionnent.

Vous avez aussi parlé de la nécessité de chercher du capital de risque aux États-Unis et de l'incidence que peut avoir l'obtention de capital de risque là-bas plutôt qu'ici. J'ai l'impression que c'est négatif, évidemment, d'un point de vue nationaliste, patriotique, etc. Faire affaire au Canada est-il négatif pour vous? Est-ce bien ce que vous avez dit dans votre témoignage?

Mme Ashlyn Bernier: Cela élimine beaucoup d'incitatifs pour maintenir nos activités et continuer d'embaucher des gens au Canada. Nous perdrons l'accès à bon nombre des programmes que j'ai mentionnés. C'est juste, si nous choisissons d'accepter des investissements d'investisseurs étrangers et que nous perdons notre statut de SPCC. C'est un choix que nous devons faire, mais cela réduit considérablement notre intérêt à continuer de bâtir notre entreprise ici.

Ce qui me préoccupe vraiment — et je pense que cela devrait préoccuper le Comité —, c'est que s'il nous arrive, un jour, d'avoir un événement de liquidité, de vendre notre entreprise et que tout le monde fait un coup d'argent, où les gens choisiront-ils de démarrer leur prochaine entreprise, étant donné ce qu'ils savent et l'expérience qu'ils ont vécue, surtout si nous perdons notre statut de SPCC?

M. Matt Jeneroux: Je pense qu'il me reste un peu plus d'une minute.

Au sujet du dernier point, vous avez parlé des délégués commerciaux et de ce que cela signifie lorsque vous allez à l'étranger. Personnellement, je n'ai jamais eu affaire aux délégués commerciaux. Pourriez-vous nous expliquer en quoi cela pourrait être amélioré?

Selon vous, pourquoi cela ne fonctionne-t-il peut-être pas en ce moment?

• (1205)

Mme Ashlyn Bernier: Je n'ai pas beaucoup d'expérience, probablement parce que certaines des premières expériences n'ont pas été particulièrement utiles. Je trouvais que de nombreux délégués commerciaux ne faisaient que nous orienter dans diverses directions, en disant que nous devrions faire affaire avec des gens, là-bas, sans aucune présentation. En fin de compte, lorsqu'on cherche à faire des affaires à l'étranger — et je reconnais que c'est beaucoup demander —, nous avons besoin de réseautage. Nous avons besoin d'être présentés. Simplement dire que nous devrions faire affaire avec Exxon Mobil... Oui, c'est ce que je pensais, mais peut-on nous présenter?

Voilà où des mesures pourraient être vraiment utiles, en particulier du côté des délégués commerciaux, si possible.

La présidente: Il vous reste 14 secondes. Merci beaucoup.

Nous passons à M. Sheehan, pour cinq minutes.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup.

Je remercie tous les témoins de leurs excellents témoignages.

Je remercie mon amie, à ma gauche, d'avoir proposé cette étude très importante et absolument essentielle.

Madame la présidente, je vais poser une question à Mme Codsí, par votre intermédiaire.

Si j'ai bien compris, vous avez mentionné que seulement 11 % des exportateurs canadiens sont des femmes, un taux décevant, c'est le moins qu'on puisse dire. Premièrement, j'aimerais savoir à quand remonte cette étude. J'ai plusieurs questions à ce sujet. Nous avons vu comment les garderies à 10 \$ par jour ou les frais de garde réduits ont contribué de façon marquée à la hausse du taux de participation des femmes au marché du travail au Canada. On atteint maintenant un taux record. Il n'a jamais été aussi élevé. Y a-t-il des statistiques ou des données qui témoignent d'une variation? C'est une annonce assez récente. Cela favorise-t-il une participation accrue des femmes en entrepreneuriat, en particulier dans le commerce?

Mme Caroline Codsí: Je ne sais pas à quand remonte cette étude, mais je pense qu'elle est assez récente.

Ces chiffres sont effectivement alarmants. Pour faire un parallèle avec ce qui se passe dans le milieu des affaires... Prenez le FP500, les 500 plus grandes entreprises au Canada. Environ 6 ou 7 % des PDG sont des femmes. Je ne pense pas qu'on réalise l'ampleur de l'écart entre les sexes au Canada aujourd'hui. C'est généralisé, dans tous les secteurs: entrepreneuriat, entreprises canadiennes, grandes organisations. Voilà la réalité à laquelle nous faisons face. Qu'elles soient dans de grandes entreprises ou qu'elles soient entrepreneures, les femmes sont confrontées aux mêmes obstacles. Ce sont toujours les mêmes choses. Certaines choses sont le propre des femmes. Notre travail consiste à leur fournir tous les outils nécessaires pour qu'elles puissent se dépasser, sortir de leur zone de confort, surmonter leurs craintes, se faire valoir, faire du réseautage et être présentes sur le marché du travail.

Nous pouvons nous tourner vers le gouvernement. Plus tôt, j'ai discuté avec Mme Vachon et un des députés. Nous avons vanté les mérites du Québec. Je pense que la province est sans contredit une chef de file pour de nombreux aspects clés qui favorisent l'égalité entre les sexes. J'ai parlé de l'importance des mesures législatives. En France, la proportion de femmes au sein des conseils d'administration est passée de 12 % à 42 %, parce que le gouvernement n'acceptait tout simplement pas la situation. Il y a des sanctions. Les membres du conseil d'administration peuvent perdre des jetons de participation. En cas de non-conformité, des mesures peuvent être prises à l'égard du conseil d'administration. Le Québec est la seule province au Canada à avoir une loi, la Loi sur la gouvernance des sociétés d'État. Hydro-Québec, la Société des alcools et toutes nos sociétés d'État ont la parité. Ces conseils sont composés à 51 % de femmes. Il se fait certainement des choses au Québec.

Je pense que le gouvernement a une énorme part de responsabilité, car cela fonctionne. Le Québec a fait des choses 25 ans avant le fédéral. Il a adopté l'équité salariale, avec la Loi sur l'équité salariale. Il a fallu au gouvernement fédéral 25 ans pour mettre cela en œuvre, mais au Québec, nous l'avons depuis toujours. Nous avons des garderies à 5 \$. C'était à l'époque de Pauline Marois. Tous les gouvernements — Parti québécois, CAQ ou Parti libéral — ont mis en place des mesures favorisant l'égalité entre les sexes qui contribuent fortement à la participation des femmes à l'économie. Il ne s'agit pas seulement de faire ce qui est équitable. C'est parce que cela entraîne d'importantes retombées pour l'économie. Le budget préparé par Chrystia Freeland est un budget féministe, car il est amplement démontré que lorsque nous permettons aux femmes de participer pleinement à l'économie, c'est bénéfique pour tout le monde, pas seulement pour les femmes. C'est bon pour l'ensemble de notre société.

Une dernière chose: au Québec, lorsque les femmes se marient, elles conservent leur propre nom de famille. Nous sommes la seule province à le faire, et c'est également une approche féministe qui n'existe nulle part ailleurs au pays. Je viens du Liban. Vivre au Québec, c'est un rêve pour une personne en quête d'équité.

Il y a une multitude de choses qui peuvent et doivent être faites pour appuyer davantage les femmes entrepreneures.

• (1210)

La présidente: Merci beaucoup.

M. Terry Sheehan: Merci.

Ma femme a aussi gardé son nom de famille: Bradford.

La présidente: Très bien, tout le monde va dire « moi aussi ».

Il nous reste environ 20 minutes avant de passer aux travaux du Comité. Je propose donc de faire un troisième tour tronqué. Chacun aura quelques minutes supplémentaires pour ce tour.

Nous allons passer à M. Williams, pour cinq minutes.

M. Ryan Williams (Baie de Quinte, PCC): Merci.

Merci à tous les témoins. Nous avons entendu d'extraordinaires témoignages jusqu'à présent.

Madame Bernier, vous avez formulé d'excellentes recommandations au début. Vous avez parlé de programmes de capital de risque pour la croissance et les revenus, ce qui est fantastique. Nous devons favoriser la croissance des entreprises au Canada.

Un système bancaire ouvert est une solution envisagée pour faciliter l'accès au capital et aux services financiers. Au Canada, un cadre législatif en matière de système bancaire ouvert se fait attendre depuis six ans, presque sept. Selon vous, l'adoption d'une mesure législative dans les plus brefs délais serait-elle bénéfique pour les femmes entrepreneures?

J'aimerais aussi avoir vos commentaires sur l'accès au capital. Aux États-Unis, le financement en capital de risque est beaucoup plus important que chez nous, et on constate les résultats. Au Canada, c'est seulement 6 milliards de dollars par année, comparativement à 200 milliards de dollars aux États-Unis. Donc, le contraste est plutôt frappant. Cela pourrait expliquer pourquoi cela suscite plus d'intérêt.

Que pouvons-nous faire? Quelles sont vos recommandations par rapport au système bancaire ouvert, s'il se concrétise, à l'accès financier, et au capital de risque en général?

Mme Ashlyn Bernier: Sans trop entrer dans les détails, nous avons connu notre lot de difficultés en raison des options bancaires qui s'offrent à nous au Canada. Je trouve qu'il existe de meilleures options pour mes finances personnelles, des solutions plus souples et plus transparentes, que les options offertes pour les besoins bancaires de l'entreprise, et cela a été un énorme défi pour nous.

Pouvez-vous m'en dire davantage sur cette mesure législative? Je pourrais essayer de faire un commentaire précis.

M. Ryan Williams: Le gouvernement libéral promet de présenter un projet de loi sur le système bancaire ouvert. Il continue de faire cette promesse, mais il ne passe pas à l'action.

Un système bancaire ouvert permet aux particuliers et aux entreprises d'avoir un meilleur accès à différents services financiers et aux banques dans leur ensemble. Pensez-vous qu'il soit bénéfique, non seulement pour votre entreprise, mais aussi pour les femmes entrepreneures, d'avoir un meilleur accès aux banques en général et aux services financiers?

Mme Ashlyn Bernier: Je n'ai pas lu le texte de loi, mais d'après ce que vous me dites, oui, je souscris à cette affirmation.

M. Ryan Williams: Il en va de même pour le capital de risque, bien sûr. Évidemment, le capital de risque est différent. C'est un risque pour les personnes qui investissent leurs propres fonds, mais c'est un contraste frappant. Avez-vous des commentaires à faire sur le capital de risque?

Mme Ashlyn Bernier: Oui, et je suppose que, au sujet des banques, je rappellerais aussi ce qui s'est passé avec la Silicon Valley Bank il y a un an ou deux. Nous voulons éviter de telles situations et garder cela à l'esprit lors de la rédaction de textes de loi.

Dans le cadre de notre série A round of funding, nous avons parlé à la plupart des grandes sociétés de capital de risque au Canada. Certaines étaient enthousiastes, voulaient participer et ont fini par le faire, et d'autres n'étaient pas intéressées. Pour notre prochaine ronde de financement, nous avons déjà en quelque sorte puisé dans ce bassin, et il n'y a tout simplement pas suffisamment de capital de risque pour le type de financement que des entreprises comme la nôtre recherchent — des entreprises qui souhaitent une forte croissance et qui veulent être énormes, pour devenir l'une des 10 premières entreprises. Ce sera donc un défi pour nous à l'avenir.

M. Ryan Williams: Merci.

Madame la présidente, je vais céder mes deux dernières minutes à M. Baldinelli.

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins.

Je vais poursuivre avec Mme Bernier.

Le Conseil canadien des innovateurs a récemment lancé une pétition intitulée « Prosperity for Every Generation ». Cette pétition portait sur le fait que le gouvernement ne peut pas assurer la prospérité en imposant des taxes et que le budget fédéral du gouvernement libéral étouffera l'innovation et la croissance. Chez Samdesk, pouvez-vous nous dire quelles taxes étouffent le potentiel de croissance?

• (1215)

Mme Ashlyn Bernier: Il est possible que les changements apportés à l'impôt sur les gains en capital aient cet effet.

M. Tony Baldinelli: Oui, étant donné que cette mesure n'existe pas aux États-Unis et que la notion de capital de risque y est différente.

Mme Ashlyn Bernier: Oui. Je connais des entreprises qui ont déménagé leurs activités à Austin, au Texas, par exemple, pour cette raison — en raison des taux d'imposition qui y sont plus favorables.

M. Tony Baldinelli: C'est incroyable.

J'ai une dernière question. Tout à l'heure, dans votre déclaration liminaire, vous avez dit que des entreprises comme la vôtre, Samdesk, ont du mal à faire affaire avec le Canada, et qu'il y a plus de possibilités aux États-Unis, dans l'Union européenne ou au Mexique. Vous avez parlé de l'OTAN, par exemple. Pour l'une de vos recommandations, vous avez dit qu'il faudrait tirer parti des possibilités d'approvisionnement national, ce qui rejoint également ce que vous avez dit plus tôt au sujet de l'expansion des opérations, qui serait rendue possible grâce à ces débouchés. Comment pourrions-nous vous aider à élargir ces possibilités ou à mieux vous faire connaître ces possibilités?

Mme Ashlyn Bernier: Je pense que certains systèmes sont tout simplement désuets; il faudrait pouvoir nous renseigner sur ces possibilités sans avoir à consulter un site Web une fois par semaine. Bon nombre des autres systèmes que nous utilisons offrent une façon un peu plus automatisée de nous informer des possibilités qui pourraient nous intéresser. Il serait très utile d'envisager un système similaire ici.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à Mme Fortier.

[Français]

L'hon. Mona Fortier: Merci beaucoup, madame la présidente.

Encore une fois, je remercie les témoins d'être avec nous.

Selon moi, il est très important de voir comment on pourrait faire mieux. Selon ce que je comprends, on en fait déjà beaucoup, mais on pourrait en faire davantage. Certaines d'entre vous ont mentionné qu'il pourrait être nécessaire d'avoir des incitatifs. Si vous n'avez pas eu l'occasion d'en nommer, j'aimerais bien que vous le fassiez maintenant.

Existe-t-il, ailleurs dans le monde, des pratiques exemplaires ou des modèles que le Canada devrait adopter?

Madame Codsi, vous avez parlé du modèle de la France, mais en existe-t-il d'autres?

Madame Bernier, vous avez mentionné que les États-Unis avaient mis sur pied des incitatifs, des programmes de soutien.

J'aimerais que Mme Vachon réponde à mes questions en premier. Mme Codsi et Mme Bernier pourront y répondre par la suite.

Mme Ruth Vachon: Je vous remercie de la question. Il s'agit presque de ma question préférée.

Nos femmes entrepreneures ont beaucoup de difficultés à accéder aux marchés publics, parce que la majorité d'entre elles sont à la tête d'une petite entreprise.

Le gouvernement américain offre des incitatifs fiscaux aux entreprises privées. Par exemple, il leur demande d'acheter 5 % de biens et services auprès de fournisseurs sous-représentés. Si elles n'atteignent pas ce pourcentage, elles ne sont pas punies; elles sont plutôt récompensées si elles l'atteignent, grâce aux mesures fiscales en place.

Au Canada, on a toujours fui le terme « incitatif fiscal ». Je trouve cela dommage, parce que cette pratique permettrait aux femmes entrepreneures d'avoir une ouverture aux marchés beaucoup plus grande. Sur le plan stratégique, nous nous tournons vers les entreprises américaines, parce que nous savons qu'elles ont des quotas à atteindre.

Prenons l'exemple de l'entreprise Costco. Quand elle achète chez nous, au Canada, je sais très bien que mon dollar s'en va finalement chez elle. Chaque fois qu'elle fait affaire avec une entreprise canadienne, on peut dire que cette dernière l'aide à atteindre les quotas fixés par les États-Unis, ce qui est très avantageux pour elle.

De notre côté, sur le plan stratégique, nous nous concentrons sur les entreprises qui ont des programmes et sur celles pour qui cela a un effet décisif. Ce qui est bien, c'est que nos femmes entrepreneures ne sont pas nécessairement obligées d'exporter leurs produits maintenant. Elles obtiennent une commande aux États-Unis, puis exécutent celle-ci dans leur filiale canadienne. Cela permet à leur entreprise de grandir sans, nécessairement, faire de l'exportation. Le chiffre d'affaires augmente. Par la suite, ces entrepreneures peuvent prendre une commande qui vient directement des États-Unis.

Personnellement, je pense qu'il s'agit d'un très beau programme. On est à un cheveu de dire que le Canada est en mesure de contribuer directement à l'essor des entreprises au moyen d'un incitatif fiscal. Cela aiderait énormément les femmes entrepreneures et les grandes entreprises.

L'hon. Mona Fortier: Madame Codsi, avez-vous d'autres suggestions relativement aux incitatifs?

Mme Caroline Codsi: Je vais être brève.

Le Canada est assez reconnu pour son fardeau fiscal, qui est très important par rapport à celui de la plupart des autres pays. Intuitivement, on sait que ça va alourdir ou ralentir la fibre entrepreneuriale innovatrice, par exemple.

Mme Vachon abondait dans le même sens que moi, à savoir que les entrepreneures favorisent les endroits où il y a un quota. Elles disent qu'il faut des femmes pour répondre à certains critères, que ces femmes existent et qu'il faut aller de l'avant. Cela renforce l'idée qu'il faut mettre en place une structure.

Je ne sais pas quelles sont les exigences du gouvernement fédéral à l'égard des fournisseurs. Mme Vachon le sait peut-être mieux que moi. S'assure-t-il que certains de ses fournisseurs sont des femmes? J'imagine que oui. S'assure-t-il que ses fournisseurs sont des entreprises qui ont la Certification Parité, par exemple?

Autrement dit, donne-t-il du travail...

• (1220)

L'hon. Mona Fortier: Il s'agit donc d'assurer la meilleure participation possible des femmes en proposant un incitatif.

Mme Caroline Codsì: Je pense que le gouvernement fédéral doit donner l'exemple. Il doit être le premier à dire qu'il fait affaire avec des femmes, en partie. Un quota pourrait être réservé aux femmes ou aux entreprises qui ont la Certification Parité, c'est-à-dire aux entreprises qui permettent aux femmes d'apporter leur contribution à tous les échelons de l'organisation.

À mon avis, il s'agit du genre d'incitatif qui fait qu'il y a un mouvement de société. Les entreprises se disent que, si elles veulent faire affaire avec le gouvernement, il faut qu'elles montrent patte blanche, que plus de femmes occupent des postes à tous les échelons. Il peut s'agir de femmes entrepreneures, par l'intermédiaire du Réseau des femmes d'affaires du Québec, ou de grandes sociétés ou entreprises qui ont des milliers ou des dizaines de milliers d'employés et qui ont la Certification Parité. De plus, elles doivent démontrer que les initiatives, les politiques et la culture de l'entreprise sont révisées chaque année, et s'assurer que les femmes et les hommes ont des chances égales.

Je vois que Mme Vachon veut intervenir. Pour ma part, j'ai dit tout ce que je voulais dire.

L'hon. Mona Fortier: Malheureusement, je n'ai plus de temps de parole, mais si vous avez un exemple à partager, madame Bernier, nous vous en serions reconnaissants.

[Traduction]

Mme Ashlyn Bernier: D'accord. Je n'ai qu'un bref commentaire à faire, et je pense qu'il est très important.

Si nous voulons envisager la mise en place de mesures incitatives et de quotas, nous devons réfléchir à notre définition d'entreprise appartenant à une femme. En effet, comme notre entreprise est fondée sur le capital de risque, personne n'en possède plus de 50 %. Nous avons de nombreux actionnaires. Si on retient cette définition, beaucoup d'entreprises dirigées par des femmes seront automatiquement exclues.

La présidente: C'est un excellent conseil. Merci.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez deux minutes et demie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame Vachon, on sait que la plupart des entreprises qui font de l'exportation et qui appartiennent à des femmes ont tendance à être plus petites que les entreprises comparables appartenant à des hommes. Il y aurait déjà une question à se poser à ce sujet.

De plus, les femmes concentrent leurs activités dans le secteur des services, notamment des services professionnels et techniques ainsi que dans le commerce de détail.

Comment interprétez-vous cela?

Mme Ruth Vachon: C'est un peu la loi naturelle qui régit cela depuis des années.

On peut faire un lien avec une question posée plus tôt. Un petit incitatif fiscal pourrait permettre d'inverser le processus. On remettrait ainsi cela dans les mains des grandes entreprises, qui, elles, seraient à la recherche de ces entreprises pour les inclure dans leur chaîne d'approvisionnement.

C'est au gouvernement de faire bouger le système. Je sais que c'est difficile, mais, s'il y avait un petit incitatif en place pour les grandes entreprises, ce sont elles qui feraient bouger le système. Le problème disparaîtrait, et, en même temps, cela vous faciliterait énormément la tâche.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame Bernier, vous travaillez dans une entreprise de technologie et d'intelligence artificielle. Est-ce un domaine où les femmes se démarquent particulièrement?

Comment le personnel est-il réparti à l'intérieur même de l'organisation? Les femmes participent-elles davantage à la conception, aux rapports commerciaux ou au secteur administratif?

Quel est le ratio homme-femme, et comment cela se reflète-t-il dans les divers secteurs de l'organisation?

[Traduction]

Mme Ashlyn Bernier: Des femmes occupent des postes techniques au sein de notre entreprise. Pendant les processus d'embauche pour des postes techniques, nous nous efforçons d'avoir le plus grand nombre de candidates possible à l'étape des entrevues. Nous voulons tout de même embaucher selon le mérite, bien sûr. Ce que nous constatons, puisqu'Edmonton, en particulier, a une excellente université — nous avons l'Alberta Machine Intelligence Institute —, c'est que beaucoup de femmes passent par ce système et sont en mesure de se joindre à nous dans des rôles de développement de logiciels, d'apprentissage automatique et d'intelligence artificielle. Elles ont tendance à être en début de carrière.

Voici la question qui m'enthousiasme vraiment: ces femmes formeront-elles la prochaine vague d'entrepreneures qui lanceront leurs propres entreprises technologiques grâce à la formation et à l'expérience qu'elles auront eues dans une entreprise en démarrage comme Samdesk?

La présidente: Merci beaucoup.

M. Cannings dispose de deux minutes et demie. Il sera le dernier à poser des questions.

• (1225)

M. Richard Cannings: Merci.

Je vais poursuivre avec Mme Bernier et revenir sur mes questions précédentes au sujet des marchés publics et de ce processus.

Vous avez dit avoir de la difficulté à accéder aux marchés publics au Canada, mais vous avez travaillé avec l'OTAN et de grandes entreprises et agences à l'extérieur du Canada. Cette feuille de route ne donne-t-elle pas au gouvernement du Canada ou à d'autres organismes ici la confiance nécessaire pour vous employer? C'est le contraire de ce que nous pourrions normalement imaginer. Ce n'est pas une question qui touche précisément le commerce international et l'entrepreneuriat féminin, mais c'est un autre obstacle auquel les entreprises dirigées par des femmes doivent faire face.

Pourriez-vous nous parler de vos expériences et nous dire pourquoi vous pensez que le gouvernement vous laisse tomber à cet égard?

Mme Ashlyn Bernier: C'est une question intéressante. Nous avons des discussions avec des organismes du gouvernement canadien sur l'utilisation potentielle de notre produit. Nous le vendons généralement dans le milieu militaire et du renseignement, alors c'est simplement une question d'échelle. L'OTAN, le ministère de la Défense du Royaume-Uni et l'armée américaine sont simplement de plus grandes organisations.

Les conversations ici ont tendance à être plus lentes et à plus petite échelle. Nous passons beaucoup de temps à attendre en ce moment. Les choses semblent avancer lentement ici. Ce que j'espère, c'est que, à mesure que les dépenses militaires et de défense du Canada augmenteront au cours des 10 prochaines années, nous verrons peut-être plus de possibilités ici.

La présidente: Monsieur Cannings, il vous reste 30 secondes.

M. Richard Cannings: J'ai une question complémentaire.

Vous sembliez dire que le gouvernement fédéral souhaite parler aux grandes entreprises étrangères, et non à votre entreprise; pour moi, c'est un peu difficile à comprendre.

Mme Ashlyn Bernier: C'est une question de sensibilisation. Notre compagnie compte moins de cent personnes; nos concurrents en comptent un millier. Ils ont de gros budgets à consacrer au marketing. Ils ont des lobbyistes. Ils travaillent avec des agences. Voilà pourquoi nous demandons au gouvernement du soutien et de l'initiative pour nous aider à participer à ces conversations. Nous n'avons pas nécessairement les mêmes moyens que nos concurrents pour nous imposer.

M. Richard Cannings: D'accord. Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Merci à nos témoins. C'est une étude très passionnante que nous menons, et les renseignements que vous nous avez fournis ce matin sont précieux. Merci beaucoup.

Nous allons faire une courte pause.

• (1225) _____ (Pause) _____

• (1225)

La présidente: Nous reprenons nos travaux.

Tout d'abord, je dois présenter en format papier, en anglais et en français, la motion présentée par M. Savard-Tremblay la semaine dernière, afin que nous sachions exactement et clairement ce dont il est question.

Avant de lancer la discussion, je dois vous lire les renseignements procéduraux suivants pour aider le Comité dans ses travaux.

Avant de passer à l'étude de la motion sur la réception des documents de l'ASFC, je dois prendre une minute pour passer en revue ce qui a déjà été fourni à ce jour. Comme vous l'avez vu, l'ASFC a fourni une nouvelle mise à jour ce matin sur les documents — je suppose que tout le monde a vu la lettre de l'ASFC, reçue ce matin. Jusqu'à maintenant, l'Agence a fourni au Comité cinq documents, composés de 16 annexes, pour un total de 290 pages. Cela n'inclut pas les documents reçus le 1^{er} et le 7 octobre. Comme l'Agence le souligne dans les mises à jour, les autres documents ne sont pas bloqués au ministère, mais à l'étape de la traduction. Au total, il y a plus de 30 000 pages à traduire, ce qui représente beaucoup de travail entrepris par, paraîtrait-il, un nombre limité de personnes.

J'ai également suggéré au greffier, lorsqu'il en aura l'occasion, d'inviter le gestionnaire des services de traduction à comparaître devant le Comité. Je pense qu'il serait utile que le Comité ait une meilleure idée du nombre de personnes qui travaillent dans ce ministère, si cela vous convient. Le gestionnaire viendra témoigner pendant quelques minutes à une date ultérieure.

L'ASFC a également fait le point sur le moment où les documents seront prêts. Plus tard aujourd'hui, si ce n'est pas déjà fait, l'ASFC fournira la première série de documents en réponse à la partie a) de la motion du Comité du 19 mars et tous les documents que nous attendons en réponse à la motion du Comité du 21 mars. Vous devriez tous les avoir déjà reçus ou vous les recevrez aujourd'hui.

Puis, nous attendons la divulgation de documents en réponse à l'une des deux demandes écrites restantes du 19 mars au courant de la semaine prochaine; des séries de documents qui devront être divulgués le plus rapidement possible, lorsqu'ils seront traduits, en réponse à la partie a) de la motion du Comité du 19 mars; deuxièmement, nous attendons le plus rapidement possible la divulgation de documents liés aux parties b) et c) de la motion du Comité du 19 mars; enfin, nous attendons — toujours le plus rapidement possible — la divulgation de documents liés à la dernière promesse écrite en suspens du 19 mars. L'ASFC a également répété qu'elle peut accorder la priorité à tout document restant que le Comité lui demande.

À la fin de la réunion de mercredi dernier, M. Savard-Tremblay a présenté une motion qui, maintenant que j'ai eu l'occasion de l'examiner de plus près, peut être considérée comme une question de privilège. Il allègue notamment qu'il y a eu atteinte aux privilèges du Comité parce que l'ASFC n'a pas su fournir les documents demandés dans les délais imposés. Le pouvoir d'exiger la production de documents et de dossiers fait partie des pouvoirs des comités de la Chambre. Je conviens donc qu'il s'agit d'une question de privilège parlementaire et que les membres du Comité sont libres d'en discuter.

Cela dit, j'attire l'attention des membres sur la page 986 de la troisième édition de *La procédure et les usages de la Chambre des communes*, qui porte sur le refus de se conformer à un ordre de production de documents et de dossiers. Voici ce qu'on y lit:

Dans les cas où l'auteur ou l'autorité responsable du document refuse d'obtempérer à l'ordre de production de document d'un comité, ce dernier dispose essentiellement de trois options. La première est l'acceptation des conditions et des motifs invoqués pour justifier le refus; les membres du comité acceptent alors qu'ils n'aient pas accès au document ou qu'ils en prendront connaissance avec des passages expurgés. La deuxième est la recherche d'un compromis acceptable avec la personne ou l'autorité responsable du document afin d'avoir accès à celui-ci. [...] La troisième option est celle du refus des motifs invoqués pour refuser l'accès au document et du maintien de l'ordre de production de document dans son intégralité.

Bien qu'il ne s'agisse pas d'une comparaison parfaite, puisque l'ASFC ne refuse pas de produire les documents, je pense que ce passage est pertinent dans le cas qui nous occupe. Le Comité est tout à fait en droit de faire rapport à la Chambre s'il décide que c'est la meilleure façon de procéder dans ce cas-ci. Cependant, bien que les documents n'aient pas encore été produits, l'ASFC a répondu aux questions qui lui ont été posées à ce sujet. Selon ce qu'elle nous a dit, l'ASFC coopère pour répondre à la demande du Comité, mais c'est l'étape de la traduction qui l'empêche de fournir les documents. Comme je l'ai déjà dit, plus de 30 000 pages sont en train d'être traduites. L'ASFC a également offert d'accorder la priorité à la traduction de documents précis à la demande du Comité, une offre de laquelle nous ne nous sommes pas encore prévalus.

• (1230)

Par conséquent, je demande l'avis du Comité sur la façon dont il aimerait procéder dans cette affaire. J'aimerais croire que nous pourrions trouver un compromis sur cette question, mais je m'en remets au Comité.

Nous passons maintenant à la motion de M. Savard-Tremblay.

• (1235)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Merci.

Comme dans n'importe quel domaine, en politique, il y a des pilules qui sont plus longues et plus dures à avaler.

Je suis heureux de savoir que la plupart des documents seront déposés, mais mon point demeure le même. Nous avons obtenu un engagement verbal ici même, au mois de mars, selon lequel tous les documents allaient être déposés. D'ailleurs, je vous avoue être surpris qu'une agence gouvernementale comme celle-là n'ait pas déjà une version française de ces documents sous la main.

Nous avons adopté une motion, et on nous a dit clairement que ces documents allaient pouvoir être fournis dans un délai de deux semaines. C'est leur parole, ce n'est pas la mienne. Je n'aurais pas proposé quelque chose d'irréaliste. Les gens de l'Agence nous ont dit que c'était possible. Or, par la suite, au mois d'avril, si je ne m'abuse, on a annoncé un report, qui nous mènera presque à la mise en vigueur du nouveau système, qui est imminente. Dans votre mise à jour, vous disiez que nous allions recevoir les deux derniers documents demandés sous peu, et nous ne les avons toujours pas reçus aujourd'hui.

Il y a une différence entre dire qu'on avait peut-être mal évalué le temps que cela allait prendre et que, deux semaines, c'est peut-être un peu serré, et dire qu'il est déjà difficile de produire ces documents en six mois. J'ai du mal à croire qu'une agence aussi expérimentée s'engage à ça devant tout le monde sans avoir la moindre idée du temps nécessaire pour produire de tels documents. D'ailleurs, elle n'en est pas à ses premières frasques en la matière.

Même si nous allons continuer de demander qu'on accorde la priorité à tout ça, à mon sens, il faut quand même souligner ce manquement complet et cet engagement erroné qui a été pris devant nous, les membres du Comité. Je vais donc maintenir ma motion telle quelle.

[Traduction]

La présidente: M. Sidhu veut intervenir, puis ce sera au tour de M. Cannings.

M. Maninder Sidhu (Brampton-Est, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je ne sais pas si tous les membres du Comité ont reçu la version imprimée de l'amendement devant eux.

Le greffier du Comité (M. Grant McLaughlin): Nous n'avons pas suffisamment de copies.

La présidente: On est en train de les imprimer. Elles seront ici dans une minute.

M. Maninder Sidhu: Je peux en parler entretemps, mais je vous ai donné suffisamment de copies pour tout le monde.

La présidente: Pouvons-nous avoir ce que nous avons distribué? Au besoin, nous allons attendre une minute, le temps que le greffier reçoive les copies.

Vous pouvez parler de votre amendement, monsieur Sidhu.

M. Maninder Sidhu: Je pense que la plupart de mes collègues ont le document sous les yeux.

Je comprends le point de vue de mon collègue. Je pense qu'il est important que nous respections les deux langues officielles. Si nous voulions les documents dans une seule langue, ils pourraient être prêts, mais je pense qu'il est important, pour respecter nos deux langues officielles, d'avoir les documents dans les deux versions.

Comme nous l'avons entendu, les documents font plus de 30 000 pages. Quelqu'un aurait probablement besoin de près de 600 heures pour les parcourir. Si M. Savard-Tremblay veut donner la priorité à certains documents qu'il désire obtenir, je pense que cet amendement sera utile. C'est une question de transparence, et je pense que le gouvernement veut présenter les documents avec une grande transparence.

Comme vous pouvez le voir dans votre motion initiale et dans les propos de la présidente, des documents nous ont été fournis par l'ASFC, mais le blocage n'est pas au sein de l'ASFC; il est au sein du Bureau de la traduction. Les fonctionnaires doivent prendre le temps de bien traduire les documents.

J'ai quelques amendements à proposer. Je vais les lire aux fins du compte rendu:

L'ASFC continue de fournir les documents demandés au Comité au fur et à mesure qu'ils sont traduits, et a écrit au Comité les 11 et 19 avril, le 1^{er} mai, le 1^{er} octobre et le 7 octobre pour lui demander des conseils; et;

Les spécifications techniques du GCRA comptent à elles seules plus de 30 000 pages qui doivent être traduites;

Que le Comité réponde aux demandes de l'ASFC pour indiquer l'ordre de priorité des documents à traduire et à soumettre au Comité.

Nous supprimons la dernière partie: « étant donné que le Comité n'a pas reçu tous les documents demandés, le Comité fait rapport à la Chambre, afin que la Chambre puisse prendre les mesures qu'elle juge appropriées concernant le privilège parlementaire. »

Je pense qu'il s'agit d'un amendement visant à prendre très au sérieux les considérations de M. Savard-Tremblay. Je pense que lorsque nous établirons l'ordre de priorité des documents que M. Savard-Tremblay souhaite obtenir, il conclura qu'il peut les passer en revue comme il l'entend. Encore une fois, l'examen de plus de 30 000 pages qui doivent être traduites... Pour quelqu'un qui lit à une vitesse moyenne, il faut 600 heures pour parcourir 30 000 pages. Je ne sais pas ce que cela donnera, mais je pense que, dans un esprit de transparence, il s'agit d'une bonne solution pour la motion de M. Savard-Tremblay.

• (1240)

La présidente: J'ai MM. Cannings, Savard-Tremblay et Williams, ainsi que Mme Fortier sur ma liste.

Vous avez la parole, monsieur Cannings.

M. Richard Cannings: Merci.

Je tiens simplement à obtenir des éclaircissements. Même si je suis ici depuis neuf ans, je ne suis pas un spécialiste de la définition du privilège et de choses du genre. Comme vous l'avez souligné au début de votre intervention, je suppose... Je pense que l'une des principales questions à se poser est la suivante: croyons-nous que l'Agence des services frontaliers du Canada, ou ASFC, retarde intentionnellement la transmission des documents parce qu'elle ne veut pas répondre à nos questions et parce qu'elle cache des informations accablantes? C'est ainsi que certains d'entre nous pourraient vouloir interpréter la situation. Si l'ASFC accuse du retard dans la production des documents demandés non seulement par notre comité, mais aussi par d'autres comités, est-ce simplement un problème lié à la traduction? L'ASFC agit-elle ainsi à dessein, ou était-elle tout simplement très optimiste quand elle a promis de nous fournir des documents dans deux semaines, un mois, ou peu importe?

Comme vient de le dire M. Savard-Tremblay, nous avons présumé que, comme il s'agit d'un organisme gouvernemental, les documents n'avaient pas besoin d'être traduits parce qu'ils l'avaient déjà été. J'aimerais savoir si les contrats conclus avec Deloitte étaient seulement en anglais. À quoi avons-nous affaire ici?

Je n'ai qu'une question à poser au sujet de la motion. Au troisième paragraphe, il est écrit « a adopté une motion unanime indiquant que l'ASFC n'avait pas reçu les documents demandés ». L'ASFC attend-elle quelque chose? Attend-elle que les documents soient traduits? Qu'attend-elle? Ce problème relève-t-il de l'ASFC, ou le retard est-il attribuable à un autre organisme?

Je dois obtenir des réponses à toutes ces questions avant de pouvoir déterminer s'il s'agit d'une question de privilège et si quelqu'un entrave nos efforts visant à obtenir des réponses, qui sont, à mon avis, importantes. Je suis d'accord avec M. Sidhu. J'ai un employé avec moi, et nous n'examinerons pas 30 000 pages de documents. Je serais heureux que d'autres membres du Comité le fassent, mais c'est leur affaire.

Je le répète, à mon avis, il s'agit de déterminer si nous croyons que quelqu'un tente délibérément de cacher quelque chose. Je n'en ai vu aucune preuve jusqu'à présent. L'ASFC coopère lentement avec le Comité dans ce dossier, mais nous devrions peut-être interpréter cette lenteur comme une certaine réticence. Je ne sais pas. Je serais heureux de classer les documents par ordre de priorité afin que nous puissions les lire en temps opportun à mesure qu'ils nous sont transmis et découvrir ce qu'ils contiennent.

Voilà ce que j'avais à dire.

La présidente: Monsieur Savard-Tremblay, la parole est à vous.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Essentiellement, j'aimerais soulever trois points.

M. Sidhu disait que le problème était lié à des délais de traduction et que, si nous voulions avoir les documents seulement en anglais, nous les aurions. Or, c'est faux.

Selon votre mise à jour, des documents sont encore en attente. Je vous rappelle que nous devons recevoir les documents deux semaines après le dépôt des motions, en mars et en avril. Certains documents n'ont pas encore été soumis. Ce n'est donc pas une question de délai de traduction. Certains documents n'ont pas encore été envoyés aux fins de traduction.

Je le répète: il y a une différence entre dire que les documents seront envoyés peut-être dans deux semaines — ce qui était un échéancier ambitieux — et dire qu'ils seront envoyés dans six mois. À mon avis, la différence est quand même assez importante.

Cela étant dit, M. Cannings a parlé des intentions de l'Agence. Je ne pense pas que nous sommes ici pour évaluer les intentions de l'Agence. Pour ma part, je ne prête aucune intention malsaine à quiconque. Nous sommes ici pour évaluer les résultats. On s'est engagé, mais l'engagement n'a pas été tenu. Plus de six mois plus tard, au moment où nous nous parlons, nous n'avons toujours pas reçu les documents demandés. Le système de Gestion des cotisations et des recettes va être mis en œuvre, alors que nous n'avons pas pu encore faire notre travail là-dessus.

Je suis d'accord aussi sur l'idée d'accorder la priorité à certains documents, sauf que, selon moi, il s'agit de tout autre chose. Cela devrait faire l'objet d'une autre motion.

Ma motion vise à savoir si l'Agence a fourni les documents que nous avions demandés, autrement dit à savoir si elle a fait ce qu'elle s'était engagée à faire. Or, ce n'est pas ce que nous lui demandons maintenant. Il s'agit d'autre chose.

La proposition de fournir une liste de documents pour lesquels nous souhaiterions accorder la priorité ne me pose aucun problème. Je suis d'accord sur cela. Par contre, le fait de se faire dire, au Comité, qu'on va nous fournir les documents dans deux semaines, alors que nous ne les avons pas encore obtenus, c'est cela, ce qui ne passe pas.

Ne mélangeons pas les pincesaux. Cette motion ne porte pas sur les documents demandés. Ce n'est pas une motion qui vise à demander des documents. Ma motion a pour but de revenir sur la question des documents qui n'ont pas été fournis. Selon moi, c'est un manquement assez grave et, malheureusement, l'Agence n'en est pas à ses premières frasques.

● (1245)

[Traduction]

La présidente: Merci.

D'après les messages que le ministère nous a envoyés, l'ASFC a fourni les documents. Ils sont encore en cours de traduction, et le ministère attend qu'ils lui soient retournés.

Monsieur Williams, la parole est à vous.

M. Ryan Williams: Merci, madame la présidente.

Évidemment, je ne faisais pas partie du Comité en mars dernier, mais j'ai examiné les faits. Je vous remercie de nous avoir fait part des informations à votre disposition. Je suis très préoccupé par le fait qu'on ait répondu que l'on attend la traduction des documents. Selon la Loi sur les langues officielles, tous les documents produits par un organisme gouvernemental doivent être disponibles dans les deux langues officielles.

Nous pourrions obtenir une réponse du gouvernement à ce sujet. Pourquoi l'Agence des services frontaliers du Canada, ou ASFC, y compris la Gestion des cotisations et des recettes de l'ASFC, disposerait de documents qui ne sont pas dans les deux langues officielles? Des postes et des systèmes frontaliers se trouvent au Québec et ailleurs au Canada. Pourquoi devons-nous attendre la traduction? Les documents auraient déjà dû être traduits. À mon avis, il s'agit là d'une question de privilège plus importante. J'estime que le fait qu'un organisme gouvernemental ne dispose pas déjà de ces documents dans les deux langues officielles constitue un problème plus important. Je vois des gens opiner de la tête, alors on va peut-être pouvoir m'expliquer quel est le problème.

En outre, nous avons observé ce problème à maintes reprises et dans différentes situations. Si un comité demande des documents et que la question a été mise aux voix, il a le droit de les obtenir rapidement en vertu de son privilège. Si des représentants de l'ASFC ont témoigné devant le Comité en mars dernier et qu'ils ont dit qu'ils transmettraient les documents dans quelques semaines, le Comité a le droit de les recevoir quelques semaines plus tard en vertu de son privilège. Autrement, nous aurions dû recevoir de nombreux messages indiquant que nous ne pouvions pas et que nous n'allions pas les recevoir. Deux semaines, c'est une chose, mais, amender la motion pour que les documents soient transmis deux mois plus tard, c'est autre chose. Or, six mois plus tard, c'est incroyable.

Même si nous n'avons pas les documents, ou qu'ils n'existent pas, je pense qu'il serait prudent que le Comité adopte la motion initiale, au moins pour dire à la Chambre qu'il tient vraiment à les obtenir.

Madame la présidente, je suppose que la question de procédure est la suivante: si nous adoptons la motion initiale non amendée et que l'ASFC reçoit les documents avant que la motion ne soit présentée à la Chambre, est-ce que la motion sera jugée sans objet à la Chambre? Dans la négative, je ne vois rien de mal à ce que le Comité insiste davantage pour dire qu'il s'agit d'une atteinte au privilège et que l'ASFC a déjà eu beaucoup trop de temps. C'est presque comme si nous fixions la limite à six mois, quel que soit le comité. Six mois, c'est beaucoup trop long pour attendre les documents qui ont été demandés. Bientôt, nous serons en 2025, et une année se sera écoulée depuis notre demande. C'est beaucoup trop long, mais c'est là où nous en sommes.

J'espère obtenir d'autres réponses, madame la présidente.

La présidente: J'ajouterais simplement que je suis députée depuis 25 ans et que c'est la première fois que je vois un comité avoir des problèmes à obtenir les documents qu'il a demandés.

Pour revenir à la question, je pense que nous devons inviter le gestionnaire ou le chef des services de traduction à comparaître devant le Comité, non pas pour réprimander les services de traduction, mais pour mieux comprendre leur charge de travail actuelle. Est-elle très différente de ce qu'elle était auparavant? Pour la suite des choses, nous devrions savoir ce qui se passe. Si les services de traduction manquent de personnel, ils devraient tenter de recruter le personnel nécessaire. Cependant, quand le Comité demande des documents, il doit pouvoir les consulter afin d'être capable de faire le travail nécessaire.

C'est maintenant au tour de Mme Fortier.

• (1250)

[Français]

L'hon. Mona Fortier: Merci, madame la présidente.

Je suis franco-ontarienne et très fière de l'être. J'ai longuement travaillé sur la Loi sur les langues officielles. Malheureusement, comme on le sait très bien, seuls les documents qui sont de nature publique ou qui doivent être déposés devant le Parlement sont soumis aux exigences liées aux deux langues officielles. Des contrats à l'interne n'ont donc pas à être rédigés dans les deux langues officielles. C'est dans les cas où, par la suite, on demande que ce soit fait, comme c'est le cas présentement pour plusieurs des documents, que cela doit effectivement être fait.

Évidemment, nous n'aurions pas ce problème si tous les documents au sein du gouvernement, qu'ils soient publics ou liés au travail des employés à l'interne, étaient produits dans les deux langues officielles. Malheureusement, ce n'est pas le cas.

J'aimerais soulever de nouveau l'importance d'inviter quelqu'un du Bureau de la traduction ainsi, d'ailleurs, qu'un représentant de l'Agence des services frontaliers du Canada, afin qu'ils nous expliquent pourquoi nous en sommes là aujourd'hui. Cela pourrait nous orienter.

Par ailleurs, j'appuie l'amendement de mon collègue, parce que cela permettrait d'établir un ordre de priorité quant aux documents et donc de savoir ce dont nous avons besoin pour répondre aux questions. Je peux vous dire que ce ne seront pas non plus les membres de mon équipe qui liront 37 000 pages. Un peu comme M. Cannings, nous n'avons pas cette possibilité.

Il est quand même important, par principe, qu'on accorde la priorité à certains documents auxquels M. Savard-Tremblay a fait allusion afin qu'ils soient traduits.

J'appuie donc l'amendement de mon collègue. Je pense que le fait de l'adopter nous permettra d'avancer.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Avant de donner la parole à M. Savard-Tremblay, j'ai un document sous les yeux dont je veux vous parler. Je ne vais pas parler des demandes qui ont été traitées, mais de celles qui sont en cours de traitement.

Le 19 mars dernier, nous avons demandé à l'Agence des services frontaliers du Canada, ou ASFC, de produire à la fois les résultats de l'examen externe et les résultats de l'examen interne de l'étape 2 de la Gestion des cotisations et des recettes de l'ASFC, ou GCRA. Il s'agit d'un document de 300 pages. Cette demande a été traitée en partie.

Une autre demande portait sur la production de documents, des révisions par un tiers indépendant, provenant de Gartner et de BDO sur l'état de préparation de la GCRA. Il s'agit d'un document de 80 pages. Cette demande a été traitée en partie. La révision par un tiers indépendant a été envoyée le 1^{er} mai dernier.

Une autre demande en cours de traitement porte sur les 31 000 pages de documents qui ont été recueillies en réponse à la demande du Comité. Les documents sont en cours de traduction, et des trousseaux seront fournies aux membres du Comité dès qu'elles seront disponibles.

Une autre demande concerne le « livrable établissant le lien entre les spécifications techniques fonctionnelles détaillées du système et les besoins d'affaires ». Son traitement est en cours. Les documents comptent 2 100 pages et ils sont en cours de traduction. Ils seront fournis à mesure que la traduction sera terminée.

Le Comité a également demandé de fournir « tous les documents démontrant quels besoins d'affaires de l'Énoncé des travaux l'Agence considère comme rencontrés par la solution actuelle ». Le traitement de cette demande est en cours. Ces documents comptent environ 200 pages. Encore une fois, ils sont en cours de traduction.

Il s'agit des cinq demandes incluses dans la motion du 19 mars dernier.

La demande du 21 mars dernier, elle, demandait à l'ASFC « de produire, dans les deux langues officielles, une copie non caviardée des plans d'urgence et de reprise d'activités en cas d'incident et le plan de transition pour les importateurs qui ne sont pas enregistrés au GRCA au 13 mai ». Les documents comptent environ 50 pages.

Le Plan d'urgence en cas de panne de système de juin 2023 a été fourni au Comité le 11 avril dernier. Certains documents liés à cette demande seront fournis au Comité, et c'est peut-être l'un de ceux qui sont fournis aujourd'hui.

Des représentants du service des documents de l'ASFC m'ont dit ce matin que, sur les 5 documents qui ont été transmis en partie, 2 d'entre eux seront transmis au Comité aujourd'hui, ce qui signifie que 3 rapports devront encore être transmis, notamment celui de 30 000 pages dont on a parlé.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole.

• (1255)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: J'insiste à nouveau sur la question de l'établissement de priorités. En fait, c'est une question distincte. S'il y avait une motion sur la table à ce sujet, cela ne me poserait pas de problème. À mon avis, nous n'en sommes pas là. Nous parlons d'un engagement qui n'a pas été respecté. Dans votre déclaration d'ouverture, madame la présidente, vous avez vous-même dit qu'il y avait apparence d'atteinte au privilège parlementaire.

J'aimerais rappeler que ce ne sont pas mes demandes de documents, mais plutôt les demandes unanimes du Comité. Cela me semble une distinction assez importante.

Cela dit, je propose que nous votions sur la motion dans les plus brefs délais, voire immédiatement.

[Traduction]

La présidente: Monsieur Sidhu, vous avez la parole.

M. Maninder Sidhu: Je tiens à revenir sur le point soulevé par M. Cannings selon lequel nous pourrions obtenir des éclaircissements de la part du Bureau de la traduction. Selon moi, il pourrait être utile pour nous d'entendre ce que ses représentants ont à dire.

J'ai proposé un amendement. Nous pourrions le mettre aux voix, puis passer à la motion principale. Je pense que c'est ainsi qu'il faut procéder.

La présidente: Vous avez proposé un amendement. Certes, l'amendement sera mis aux voix en premier.

M. Maninder Sidhu: Dans ce cas, votons sur l'amendement.

La présidente: Cependant, M. Cannings a indiqué qu'il souhaite obtenir des informations supplémentaires, qui proviendraient soit du Bureau de la traduction, soit de l'ASFC. Le Comité souhaite-t-il obtenir ces informations avant de passer au vote?

C'est une question importante. Nous pourrions demander à l'ASFC de participer à notre réunion de mercredi et au Bureau de la traduction de participer à celle de lundi avant de tenir un vote, ce qui nous permettrait d'avoir une meilleure idée de la nature du problème et de l'orientation que nous voulons prendre. C'est ce que je suggère pour tenter de trouver une façon de faire avancer les choses.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En fait, j'ai envie de vous dire oui, mais ce sera plutôt non, parce que le débat sur les délais de traduction est hautement pertinent. Il faut l'avoir, ce débat. La situation soulève des questions qui, à long terme, seront d'une extrême importance, non seulement pour ce comité, mais pour plusieurs autres.

Si nous devons évaluer un nouveau programme, qui entrera bientôt en vigueur, et que nous devons attendre d'aussi longs délais, cela mérite d'être mentionné. Nous voulons poser des questions et creuser ce dossier.

En fait, la question devrait être traitée à un niveau plus élevé que le nôtre, et non dans chaque comité, car la situation pourrait devenir généralisée et problématique à bien des égards.

Cela étant dit, ce n'est pas de cela que nous parlons. Je pense que nous sommes en train de diluer le propos en parlant de questions de traduction, même si elles méritent que nous en discutions. Pour moi, il s'agit de tout autre chose.

[Traduction]

La présidente: Je m'en remets au Comité.

M. Maninder Sidhu: Si M. Savard-Tremblay n'est pas disposé à procéder ainsi, nous devrions peut-être simplement mettre aux voix l'amendement que j'ai présenté.

La présidente: D'accord.

Tout le monde est au courant de l'amendement proposé par M. Sidhu. Nous procéderons à un vote par appel nominal.

(L'amendement est adopté par 6 voix contre 5.)

(La motion modifiée est adoptée par 6 voix contre 5. [Voir le Procès-verbal])

La présidente: Merci beaucoup, tout le monde.

La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la Loi sur le droit d'auteur. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre des communes.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la Loi sur le droit d'auteur.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the Copyright Act. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the Copyright Act.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>