



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

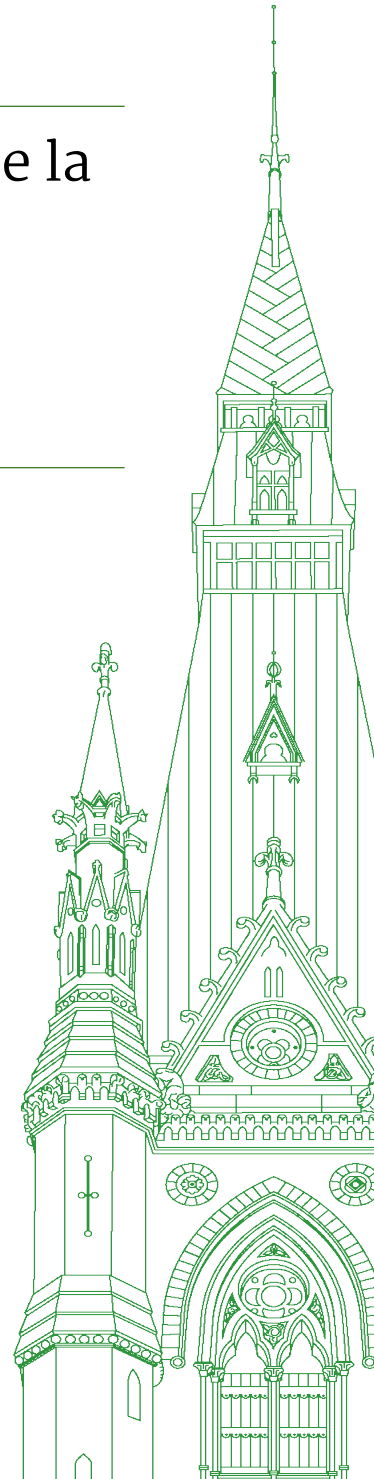
Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 008

Le lundi 20 octobre 2025

Président : Ben Carr



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le lundi 20 octobre 2025

• (1100)

[Traduction]

Le président (Ben Carr (Winnipeg-Centre-Sud, Lib.)): Bonjour à tous.

[Français]

J'espère que vous avez passé une bonne fête de l'Action de grâce, ainsi qu'une belle semaine chez vous, dans vos circonscriptions.

[Traduction]

Je sais à quel point ces moments sont précieux.

Bienvenue à la huitième séance du Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes.

Je tiens à signaler que les témoins ont effectué les tests de connexion nécessaires avant la réunion.

Chers collègues, nous sommes ici à la suite d'une motion que nous avons adoptée il y a environ un mois. Nous avons tenu plusieurs séances productives — sans faire de jeu de mots — sur la productivité au Canada. Nous poursuivons cette discussion aujourd'hui.

Nous allons accueillir plusieurs témoins la première heure et plusieurs autres, la deuxième heure.

J'aimerais dire rapidement aux témoins et aux autres personnes présentes que, si vous utilisez une oreillette et qu'elle est branchée sans être sur votre oreille, vous devez la poser sur la carte devant vous. C'est pour protéger la santé de nos interprètes.

Je m'adresse aux témoins; je pense que vous savez probablement comment cela se passe: les représentants de chaque organisation auront cinq minutes maximum pour présenter leur déclaration préliminaire. Nous passerons ensuite à une période de questions, et chaque parti politique représenté autour de la table aura un temps de parole prédéterminé.

Mme Dawn Desjardins, économiste en chef, Deloitte, se joint à nous par vidéoconférence.

Nous accueillons M. Jim Jarrell, directeur général et président; M. Mark Stoddart, directeur des techniques informatiques et vice-président exécutif; et Mme Linda Hasenfratz, présidente exécutive, de la Linamar Corporation.

Nous accueillons Mme Alexa Young, vice-présidente, Relations gouvernementales et affaires externes, de l'Administration portuaire Vancouver-Fraser.

Madame Desjardins, vous avez la parole pour cinq minutes maximum. Allez-y.

Dawn Desjardins (économiste en chef, Deloitte): Merci beaucoup de m'avoir invitée à comparaître devant votre comité.

Je sais que les témoins précédents ont parlé des défis de la productivité du Canada. En tant qu'économiste, je vois la productivité comme étant la production par heure travaillée, ou comme la façon dont le capital et le travail combinés à des facteurs tels que les progrès technologiques, les économies d'échelle et l'innovation organisationnelle produisent des biens et des services.

Il est bien connu que le rendement de la production du Canada s'est dégradé, et notre pays n'arrive pas à suivre le rythme de la plupart de nos partenaires commerciaux. Au cours des 40 dernières années, l'écart entre la production par heure du Canada et des États-Unis est passé d'environ 88 % à environ 71 %.

Il y a de nombreuses raisons à ce rendement insatisfaisant, qui vont du manque relatif d'investissements dans la machinerie et les équipements par travailleur à l'inadéquation entre les travailleurs et les emplois en passant par la lenteur de l'adoption d'une technologie. La composition de notre économie, qui s'appuie sur les petites et moyennes entreprises, peut aussi avoir contribué à cette faible productivité. Un taux d'imposition élevé, un système compliqué d'accès aux incitatifs gouvernementaux et les obstacles réglementaires font partie des contraintes souvent citées qui freinent les investissements des entreprises.

Nous savons qu'il ne suffit pas d'une seule politique ou d'un seul changement pour transformer notre économie, et c'est pourquoi j'aimerais parler de deux ou trois domaines que nous avons examinés, et qui, selon nous, contribueront de manière significative à la transition vers une économie plus productive. Bien sûr, c'est d'une importance capitale, car cela permettra d'augmenter les salaires et le niveau de vie de tous les Canadiens.

D'abord, comme on le sait, les obstacles au commerce interprovincial prennent de nombreuses formes: obstacles géographiques, infrastructures limitées, contrôle des exportations, normes techniques différentes et divers fardeaux réglementaires et administratifs. Même si ces obstacles ont des répercussions différentes selon les industries, ils représentent néanmoins des coûts réels pour les entreprises canadiennes, et ces coûts rendent les activités commerciales coûteuses, voire déficitaires, dans l'ensemble du pays, ce qui empêche les entreprises de réaliser des économies d'échelle.

Selon notre analyse, si l'on parvient à éliminer complètement les obstacles au commerce interprovincial d'ici cinq ans, cela pourrait, d'ici 2040, générer une production économique supplémentaire de 881 milliards de dollars, et créer plus de 100 000 nouveaux emplois dans la foulée. Il est clair que plus on attend, en laissant ces obstacles commerciaux en place, plus on perd de l'argent, en tant que pays.

Nos objectifs en matière de construction, qui vont des maisons aux infrastructures nationales, sont selon nous un élément clé pour améliorer la productivité. Les défis liés à l'abordabilité empêchent le Canada d'attirer des travailleurs dans les secteurs qui en ont le plus besoin. Les projets du gouvernement — construire davantage de maisons et les infrastructures dont nous avons tellement besoin — sont un enjeu crucial si le Canada veut devenir une économie plus efficiente et attirer des investissements en capital.

D'après ce que nous comprenons des projets du gouvernement, nos estimations modélisées indiquent que, dans la situation actuelle, le Canada aurait besoin d'un demi-million de travailleurs dans le secteur de la construction pour réaliser ces ambitions. Il faudra pour cela adopter une approche à plusieurs volets, y compris mener une campagne de recrutement nationale reposant en grande partie sur l'immigration visant les métiers spécialisés. Nous savons qu'il existe actuellement des possibilités comme l'Entrée express et les programmes des candidats de la province, mais l'ampleur du défi nécessite d'augmenter considérablement les admissions et de régler le problème des goulots d'étranglement dans la reconnaissance des compétences. L'objectif devrait être d'intégrer au milieu de travail les travailleurs qualifiés nouvellement arrivés en quelques semaines, et non en quelques années.

De plus, on devrait encourager les femmes et les groupes sous-représentés à faire carrière dans les métiers spécialisés. Les femmes représentent seulement environ 13 % de la main-d'œuvre en construction. Une autre option serait de réduire le long délai entre l'apprentissage et le statut de compagnon en finançant les programmes collégiaux qui accélèrent l'acquisition des compétences très demandées chez les nouveaux arrivants.

Enfin, l'intelligence artificielle, l'IA, remodèle les marchés du travail en automatisant les tâches routinières. Même en l'absence d'autres progrès dans la technologie de l'IA, nos recherches donnent à penser que l'adoption de l'IA pourrait ajouter près de 300 milliards de dollars au PIB réel du Canada, de manière cumulative, sur les 10 prochaines années.

• (1105)

Même si cela pouvait stimuler notre économie et augmenter la productivité, il pourrait également y avoir quelques répercussions négatives sur les marchés du travail. L'automatisation des tâches autrefois exécutées par des travailleurs moyennement qualifiés, comme les tâches de bureau, de comptabilité et certaines tâches de service à la clientèle, peut mener à la disparition des emplois à revenu moyen. Il est essentiel que les gouvernements élaborent des stratégies d'apprentissage et de perfectionnement qui permettent à la fois de recycler les travailleurs touchés par les récents chocs économiques et l'IA et de perfectionner les travailleurs pour qu'ils tirent mieux profit des nouvelles technologies.

Je serais heureuse de répondre à toutes vos questions sur ces sujets.

Le président: Merci beaucoup. Vous avez terminé juste à temps.

Nous allons maintenant passer à Mme Hasenfratz, de la Linamar Corporation.

Vous avez la parole pour cinq minutes maximum.

Linda Hasenfratz (présidente exécutive, Linamar Corporation): Merci beaucoup.

Je pense que, en général, les gens ne comprennent pas très bien de nombreux éléments liés à la productivité. J'aimerais parler un peu de cela, ce matin. Je pense qu'il y a trois choses que vous devez tous vraiment comprendre au sujet de la productivité au Canada.

D'abord, l'activité des entreprises, au Canada, est en fait en hausse. Nous sommes perdus dans les chiffres globaux, étant donné l'augmentation du nombre de fonctionnaires et d'employés des organismes à but non lucratif dans le calcul global. Le deuxième élément clé, c'est que la productivité globale du Canada est assez comparable à celle de la plupart des autres économies avancées du G7 et des pays de l'Union européenne. Enfin, même si le Canada est en retard sur les États-Unis au chapitre de la productivité globale, en partie pour les raisons que je viens de mentionner, nous ne sommes pas en retard dans tous les secteurs. En fait, notre productivité augmente plus rapidement qu'aux États-Unis dans plusieurs secteurs, y compris, et c'est important, dans les secteurs manufacturiers, des services financiers et du transport.

Quand ils entendent dire que la productivité du Canada stagne, la plupart des gens pensent que c'est la productivité des entreprises qui stagne, mais en réalité, la productivité des entreprises a augmenté de 50 % au cours des 25 dernières années. La productivité du secteur non commercial, des fonctionnaires et des travailleurs du secteur à but non lucratif, où le PIB par travailleur n'a pas du tout changé au cours des 20 dernières années, compense cette hausse. J'ai fourni à votre équipe un tableau pour illustrer mon propos.

La productivité dans le secteur à but non lucratif est pareille à ce qu'elle était au début des années 2000, tandis que celle des entreprises n'a cessé d'augmenter. Tous ces gens font partie du dénominateur de notre calcul de la productivité et n'ajoutent rien au numérateur. C'est un simple calcul mathématique. Nous devons réduire considérablement le nombre de travailleurs dans le secteur non commercial et les intégrer aux entreprises qui génèrent des revenus. Cela aurait une grande incidence sur la productivité.

Au cours des 20 ou 30 dernières années, la productivité du Canada a, selon moi, connu une croissance constante, comparable à celle de nombreuses autres grandes puissances économiques du G7 et de l'Union européenne. Encore une fois, j'ai fourni à votre équipe un tableau qui illustre cela. Je pense qu'il faudrait peut-être réfléchir non pas à ce que le Canada ne fait pas, mais à ce que les États-Unis font dont nous pourrions tirer des enseignements et nous inspirer.

Enfin, il y a cette idée sur les secteurs. Certaines industries canadiennes ont certainement dépassé leurs équivalentes américaines au chapitre de la croissance de la productivité, y compris le secteur manufacturier. Le secteur manufacturier a adopté l'automatisation et les techniques de production allégée. C'est bien ce que nous avons fait, à Linamar. La productivité canadienne a connu une croissance deux fois plus rapide que celle des États-Unis ces 15 dernières années; la croissance du secteur manufacturier est de 13 % depuis 2010 par rapport à une croissance de 6 % aux États-Unis. C'est le double.

En résumé, dans certains secteurs, la productivité des entreprises canadiennes augmente plus vite qu'aux États-Unis. L'histoire de notre productivité est similaire à celle de la plupart des économies développées, en dehors des États-Unis. Notre histoire, à Linamar, correspond tout à fait à cette histoire. Sur les 75 usines que nous avons dans le monde, la productivité des usines canadiennes est de loin la plus élevée, et la croissance de leur productivité est la plus rapide. Nous avons ici un vivier de talents exceptionnels et particulièrement qualifiés. Nous sommes les plus motivés au monde à assurer l'amélioration continue, et croyez-moi, c'est un domaine auquel je consacre beaucoup de temps. Nous avons 75 usines dans le monde entier, dont 29 se trouvent au Canada. Si l'on prend la productivité, en tant que ventes à valeur ajoutée par employé, elle a augmenté de 54 % depuis 10 ans.

J'aimerais parler d'un autre point très important. Dans l'industrie automobile, qui représente de loin la majorité de nos ventes au Canada, chaque année, nous devons offrir à nos clients une réduction de prix de 2 %. Chaque année, le prix est inférieur de 2 %. L'idée d'augmenter les prix au rythme de l'inflation n'existe absolument pas dans l'industrie automobile, ce qui rend notre croissance de productivité de 54 % d'autant plus impressionnante, car elle compense ces réductions de prix de 2 % par année.

Nos équipes doivent trouver une façon de réduire les coûts pour compenser ces réductions que nous accordons aux clients ainsi que l'augmentation des salaires, bien sûr, de nos employés. Personne ne le fait mieux que nos équipes canadiennes. C'est pour cela que nous avons continué d'investir dans nos activités au Canada pour lancer de nouveaux programmes et assurer une croissance continue à Linamar. Cette année, nos investissements au Canada sont nettement plus importants que ceux dans tout autre pays dans lequel nous investissons. Cette année, en 2025, nos investissements sont quatre fois plus élevés que dans le pays suivant sur la liste. Ce point à lui seul est la preuve de notre grand soutien à nos activités canadiennes et de notre confiance dans nos extraordinaires équipes.

• (1110)

Pour conclure, j'aimerais formuler quatre recommandations qu'il faudrait, selon moi, appliquer en tant que pays et en tant qu'entreprise pour contribuer à stimuler davantage la productivité.

Premièrement, réduire le nombre de fonctionnaires et de travailleurs du secteur à but non lucratif et les intégrer dans des entreprises génératrices des revenus.

Deuxièmement, continuer de se concentrer sur l'innovation, les investissements et les technologies de pointe au moyen de quatre éléments: orienter les incitatifs pour aider les entreprises à investir dans l'IA, la robotique et l'analyse des données; réduire l'impôt des sociétés; alléger la réglementation et les formalités administratives pour faciliter les investissements; cibler les incitatifs pour aider les gens à perfectionner leurs compétences ou en acquérir pour travailler avec les nouvelles technologies.

Troisièmement, encourager les entreprises à se lancer sur les marchés étrangers. Nous le faisons déjà, et c'est une excellente idée.

Enfin, faire connaître les histoires de réussite du Canada. Nous sommes trop durs avec nous-mêmes. Nous disons toujours aux autres que nous sommes mauvais, alors que, en fait, selon moi, les décennies à venir pour le Canada seront les plus prometteuses que j'ai vues depuis de nombreuses années. Nous sommes mieux placés que de nombreux autres pays.

Le secteur des entreprises du Canada, comme je viens de l'expliquer, est très productif. Dans les secteurs clés, comme le secteur manufacturier, notre productivité a une croissance plus rapide qu'aux États-Unis. Nous avons un secteur des technologies incroyables, qui est au premier rang mondial à bien des égards, sur lequel nous pouvons nous appuyer pour stimuler la productivité.

Nous avons accès aux minéraux critiques, à une eau propre, et à une électricité propre plus que presque tous les autres pays du monde. Nous avons conclu des accords de libre-échange avec 56 pays, qui représentent les deux tiers de l'économie globale. Nous avons un excellent système éducatif et une expertise parmi les meilleures au monde en matière de soins de santé.

Plus important encore, nous vivons dans une société diversifiée et inclusive, qui accorde toujours de la valeur à la démocratie, à la bonne gouvernance et aux droits fondamentaux de la personne, comme la liberté d'expression et de religion, et je ne peux pas en dire autant d'un tas d'autres pays, y compris, malheureusement ces derniers temps, les États-Unis.

En résumé, la position concurrentielle du Canada est, aujourd'hui, excellente. Nous devons mieux faire connaître cette histoire pour attirer plus d'investissements dans notre pays.

Merci.

• (1115)

Le président: Merci beaucoup.

Madame Young, c'est à vous, vous avez cinq minutes.

Alexa Young (vice-présidente, Relations gouvernementales et affaires externes, Administration portuaire Vancouver-Fraser): Merci, monsieur le président et merci aux membres du Comité.

Je suis ravie d'être ici pour parler d'un sujet qui ne pourrait être plus d'actualité. L'intensification de la productivité de notre économie est toujours impérative, et en raison du bouleversement des règles commerciales et des préoccupations de la population canadienne quant à son avenir économique, il est plus important que jamais de mettre les bouchées doubles.

Le port de Vancouver, le plus grand port du Canada et celui qui accueille la plus grande diversité de marchandises en Amérique du Nord est particulièrement bien placé pour jouer un rôle de chef de file, particulièrement au moment où le Canada tourne son regard vers l'ouest pour développer son potentiel commercial, puisque c'est ce que nous faisons. Le port de Vancouver livre toujours la marchandise pour le Canada, même lorsqu'il est confronté à des perturbations liées à la météo, à la main-d'œuvre et à la géopolitique.

En 2024, nous avons transporté un volume record de 158 millions de tonnes métriques de marchandises, une augmentation de 5 % sur 12 mois. Cette tendance s'est maintenue pendant la première moitié de 2025, le volume des échanges commerciaux ayant augmenté de 13 %, la plus forte hausse à mi-parcours depuis 15 ans.

Aujourd'hui, j'aimerais vous parler de la façon dont l'administration portuaire continue non seulement de soutenir, mais aussi de stimuler la productivité et la compétitivité du Canada. Je vais également vous présenter des recommandations sur la manière dont le gouvernement fédéral peut nous aider à jouer un rôle encore plus important.

Comment le port de Vancouver contribue-t-il aux gains de productivité?

Premièrement, le port est un grand moteur de la productivité régionale. Il fournit plus de 132 000 emplois dans l'ensemble du Canada, ce qui comprend les débardeurs, les effectifs de la logistique, de la distribution, du transport ferroviaire et du transport routier ainsi que les autres travailleurs, qui rendent possibles nos activités. De plus, nous contribuons pour plus de 16 milliards de dollars au PIB canadien et pour plus de 2 milliards de dollars aux recettes fiscales de tous les ordres de gouvernement. Cela se traduit par des revenus plus élevés, une plus forte consommation et un accent continu sur le développement des compétences dans toutes les régions du pays.

Deuxièmement, les entreprises canadiennes comptent sur nous pour livrer à leurs clients les produits qu'elles fabriquent, extraient, récoltent et cultivent. Aujourd'hui, nous traitons des marchandises à destination et en provenance de plus de 170 pays, y compris le Japon, la Corée du Sud et la Chine, et nous avons des possibilités d'expansion et de diversification supplémentaires, surtout dans les marchés de la région indo-pacifique.

Pour continuer à forger ces liens commerciaux, nous savons qu'il est essentiel de livrer de manière fiable et rentable les produits aux clients. Chaque année, plus ou moins 3 000 navires font escale dans le port, et nos volumes continueront de croître puisque la demande en produits canadiens augmente. Nous devons immédiatement prendre des mesures pour innover et optimiser et adopter de nouveaux outils et de nouvelles technologies numériques pour nous aider à gérer plus efficacement et plus rapidement la circulation dans le port.

Prenons par exemple notre programme de gestion des navires actifs conçu par Transports Canada et nos partenaires des Premières Nations. Nous adoptons de nouveaux outils qui améliorent la sécurité, la prédictibilité et la durabilité des déplacements de nos navires. Quand ces outils seront déployés intégralement, cette année, le transit de milliers de navires sera optimisé.

L'un des éléments clés est le nouveau système de planification centralisée, rendu possible grâce aux jumeaux numériques. Cet outil nous permet de connaître les conditions des marées et des courants ainsi que les conditions météorologiques, et est partageable par les opérateurs de terminaux, les chemins de fer et les autres intervenants. Déjà, la participation de CN au programme a fait augmenter de 10 % le mouvement des trains à destination et en provenance de Vancouver-Nord. Tout cela prouve que lorsque nous établissons des partenariats dans le but d'innover et d'optimiser, les gains de productivité suivent.

Troisièmement, ensemble, avec nos partenaires, nous bâtissons des projets. Le projet d'expansion du terminal Centerm de DP World, d'une valeur de 500 millions de dollars, a fait augmenter le volume de traitement des conteneurs de 60 % en agrandissant de 15 % seulement la superficie du terminal.

Les efficaces processus d'approbation portuaire de la nouvelle installation d'exportation de potasse de BHP, à Westshore, a fait débloquent la décision finale d'investir dans sa mine de Jansen, en Saskatchewan, ce qui permettra d'expédier quatre millions de tonnes de potasse annuellement. Un processus efficace de délivrance de permis du terminal maritime Westridge, près du port, a entraîné une augmentation de 200 % des exportations, au moment où le réseau élargi du pipeline Trans Mountain a été mis en service.

Westridge planifie l'avenir; nous dirigeons des travaux de dragage, près du pont Second Narrows, ce qui permettra de faire passer la capacité de chargement des vaisseaux qui y font escale de 70 % à 90 %, voire à 100 %.

Notre projet du terminal 2 à Roberts Bank se traduira par l'aménagement de nouveaux terrains industriels, augmentera la capacité en conteneurs de 30 % et injectera 100 milliards de dollars dans la capacité commerciale annuelle.

C'est vraiment emballant, et nous avons quelques recommandations pour aider le Canada à intensifier ses efforts.

Nous recommandons premièrement de réduire le fardeau administratif. L'administration portuaire rend plus de 90 % de ses décisions en matière de permis dans les délais prévus, en tenant compte de façon rigoureuse des intérêts environnementaux et des intérêts des Premières Nations et des collectivités. Nous avons été ravis de voir que l'examen du fardeau administratif de 60 jours a débouché sur la mise en œuvre de certaines initiatives, mais nous pouvons en faire plus, y compris utiliser davantage les ententes de substitution et élargir et utiliser davantage le pouvoir de délivrance de permis de l'administration portuaire pour accélérer la livraison des projets du secteur privé.

Pour terminer, nous devons investir dans les infrastructures facilitant les échanges commerciaux. Des investissements conjoints antérieurs au titre du Fonds national des corridors commerciaux ont assuré une capacité et une fluidité accrues dans la porte d'entrée du Pacifique grâce à des choses comme des projets routiers et ferroviaires et le projet d'optimisation du terminal automobile Annacis. Nous exhortons le gouvernement à mettre en œuvre rapidement le Fonds pour la diversification de corridors commerciaux de 5 milliards de dollars qui a été promis pour renforcer notre capacité et notre résilience et pour aider le Canada à être à la hauteur de la situation.

• (1120)

Merci. J'ai hâte d'entendre vos questions.

Le président: Merci beaucoup, madame Young.

Nous allons commencer notre première ronde de questions; monsieur Guglielmin, allez-y, vous avez six minutes.

Michael Guglielmin (Vaughan—Woodbridge, PCC): Merci, monsieur le président. Je vais partager mon temps avec M. Vis.

Madame Desjardins, la productivité de l'effectif au Canada est désormais inférieure à celle de la plupart des pays du G7, et les investissements par travailleur sont désormais moitié moindres qu'aux États-Unis. Nous avons entendu les témoins précédents qui ont comparu devant notre comité, et, essentiellement, ils disent tous que les enjeux nationaux sont un énorme fardeau. Par exemple, nos fardeaux réglementaires et notre cadre fiscal ont parfois plus d'incidence que les droits de douane, eux-mêmes, sur le secteur manufacturier. Entretemps, nous voyons que les États-Unis ont amélioré de manière agressive leur compétitivité grâce à diverses mesures, comme le One Big Beautiful Bill Act, qui portent sur les incitations à la recherche et au développement et la simplification des processus de délivrance de permis. Selon vous, dans quelle mesure la faiblesse des investissements canadiens est-elle due à l'écart croissant en matière de compétitivité entre notre pays et les États-Unis? Risquons-nous de prendre un retard irrémédiable si nous ne réagissons pas?

Dawn Desjardins: Eh bien, je crois que c'est ce que nous voyons, du côté des données, lorsque nous voyons combien d'argent est injecté pour soutenir les travailleurs canadiens. L'Institut C.D. Howe, par exemple, a mené une étude très approfondie et a affirmé que, pour chaque dollar qu'une compagnie américaine investit dans un travailleur, une compagnie canadienne investit plus ou moins 52 ¢. Lorsque nous regardons les outils que nous utilisons pour armer nos travailleurs, augmenter leur productivité et favoriser une croissance plus solide, cela ne se concrétise tout simplement pas. Les investissements, en général, sont très en retard.

Toutefois, c'est compréhensible dans les circonstances actuelles. Nous subissons une pression intense en ce qui concerne la demande. D'où viendra la demande? La tendance est à la baisse depuis très longtemps. Quand nous repensons à ce qui était investi à ce chapitre, en 2015, nous ne sommes pas revenus à ce niveau. Nous l'avions anticipé, mais il y a eu ensuite cette interruption.

Je dirais que si nous ne faisons pas le ménage, de façon que les entreprises canadiennes puissent espérer rentabiliser leur investissement dans un délai raisonnable, nous continuerons à prendre encore plus de retard.

Michael Guglielmin: Deloitte a récemment mené une recherche et constaté que la construction a chuté de 7 % au cours de la dernière décennie, et que le stock de capital par travailleur, au Canada, diminue également. Le rapport suggère également que les gains de productivité nécessiteront une plus grande utilisation de la technologie, la simplification des règlements et l'expansion des entreprises pour stimuler les investissements et l'innovation, comme la robotique et la construction modulaire. Compte tenu du fait que tous ces enjeux sont très bien compris et qu'un gain de productivité de 10 % pourrait réduire les besoins en main-d'œuvre de 50 000 travailleurs d'ici 2030, quels sont les principaux facteurs qui continuent de nous empêcher de faire des progrès significatifs à ce chapitre? Vous allez devoir être concis, car il nous reste seulement 20 secondes.

Dawn Desjardins: Je crois que la chose sur laquelle nous devons nous concentrer est l'idée qu'il y a beaucoup d'obstacles qui empêchent les entreprises de rentabiliser rapidement leur investissement, ce qui fait qu'elles hésitent à dépenser de l'argent là-dessus.

Michael Guglielmin: Merci.

Brad Vis (Mission—Matsqui—Abbotsford, PCC): Madame Young, je suis ravi de voir le port, aujourd'hui. Dans vos quatre recommandations, vous avez parlé de la productivité régionale, du fait que les entreprises canadiennes comptent sur le port pour une livraison fiable et des projets utiles bâtis par le port, et vous avez souligné le besoin d'infrastructures facilitant les échanges commerciaux. Comme vous le savez, je représente et j'ai représenté les régions du Canada qui ont été le plus affectées par les catastrophes naturelles, qui ont également eu le plus d'incidence sur la circulation des marchandises au Canada. Il y a eu des perturbations commerciales majeures il y a quatre ans. Selon vous, que devrait faire le gouvernement du Canada pour soutenir les infrastructures facilitant les échanges commerciaux, à Abbotsford, pour donner aux investisseurs la confiance dont ils ont besoin quant au fait qu'une autre catastrophe naturelle, comme celle d'il y a quatre ans, ne se reproduira pas?

• (1125)

Alexa Young: En fait, nous voyons se produire ce genre d'incidents météorologiques, et, donc, il est essentiel de renforcer la résilience des infrastructures, pas seulement dans votre circonscription, mais dans l'ensemble du pays. Cela suppose une visibilité fondée

sur des données probantes sur ce qui se passe sur le terrain, là où sont les lacunes en matière d'infrastructure — qu'il s'agisse des routes, du réseau ferroviaire ou d'autres choses —, et sur ce que nous pouvons faire ensemble pour augmenter la résilience tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Comme vous le savez, monsieur Vis, toutes les personnes impliquées dans la chaîne d'approvisionnement doivent mettre la main à la pâte. Cela comprend les ports et les chemins de fer, et, dans l'ensemble, il faut trouver des moyens d'améliorer l'infrastructure.

Je serais heureuse de poursuivre cette conversation.

Brad Vis: Le port serait-il prêt à travailler avec la Ville d'Abbotsford quand il formule des recommandations visant à construire et à remplacer des stations de pompage, s'assurer que la route 1 soit construite de manière à résister à une nouvelle inondation et à améliorer les infrastructures du Southern Railway, du Chemin de fer CN et du Chemin de fer CP, dont dépend le port et dont nous avons besoin pour retrouver la confiance des investisseurs?

Alexa Young: Nous sommes toujours prêts à transmettre l'information que nous avons, nos données, et à trouver des solutions qui pourraient être mises en œuvre dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement en collaboration avec des partenaires. Je serais ravie de donner suite à cette conversation et d'en parler avec la Ville.

Brad Vis: Mais le port est d'accord pour dire que l'infrastructure est nécessaire à Abbotsford?

Alexa Young: Nous allons examiner les données pour savoir où les infrastructures sont nécessaires, nous nous ferons un plaisir de transmettre ces informations et de tenir ces discussions de manière continue.

Brad Vis: Merci.

Le président: Merci.

[Français]

Madame O'Rourke, la parole est à vous pour six minutes.

Dominique O'Rourke (Guelph, Lib.): Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Merci à tous d'être présents ici aujourd'hui.

Linamar est une réussite canadienne et une réussite mondiale. Vous êtes présents dans 19 pays. Quelles politiques fonctionnent dans les autres pays, et y en a-t-il que nous pourrions adopter? Pourquoi croyez-vous que nous persistons à nous comparer au secteur manufacturier des États-Unis alors qu'il a lui aussi subi des pertes d'emploi dans les six derniers mois et qu'il est en déclin? Quelles sont réellement les pratiques exemplaires?

Jim Jarrell (directeur général & président, Linamar Corporation): D'accord. Je crois que l'une des choses très intéressantes dont a parlé Mme Young était le fardeau administratif [*difficultés techniques*] partout dans le monde. Je dois dire que de nombreux pays déroulent le tapis rouge plutôt que d'imposer un fardeau administratif en ce qui concerne les questions réglementaires. Quant à certaines des choses que nous avons vues dans d'autres pays, je crois que le partenariat à la hauteur de 50 millions de dollars ou moins, avec des entreprises de notre secteur, pour une relation de type mentorat serait un élément très important. Le regroupement des pôles industriels a certainement aussi été une aide positive.

Lorsque vous pensez à la perspective globale, encore une fois, nous parlons de la productivité manufacturière et de sensibilisation partout dans le monde.

Je crois que l'expertise de Linamar serait l'efficacité manufacturière.

Dominique O'Rourke: Quelles pratiques exemplaires globales pourrions-nous adopter, et pourquoi nous entêtons-nous autant à nous comparer aux Américains alors que leur secteur industriel est lui aussi en déclin?

Linda Hasenfratz: Je pense que c'est un peu naturel de se comparer aux États-Unis parce qu'ils sont nos plus proches voisins, ils sont littéralement à notre porte, et nous avons tendance à croire que nos économies sont assez intégrées. Cela tombe sous le sens, mais je pense que nous devrions aussi nous comparer à d'autres économies. Je vous ai fourni un graphique de McKinsey qui montre que la productivité canadienne est en fait presque la même que celle du G7 et d'autres économies avancées depuis littéralement 50 ans. Nous sommes tous un peu en retard sur les États-Unis, et je pense que nous devrions chercher à comprendre pourquoi.

Je pense que c'est en grande partie en raison du secteur technologique. Je pense que ce qui fausse les chiffres, ce sont les énormes recettes et les faibles effectifs aux États-Unis. Cela nous dit quelque chose. Investissons davantage dans notre secteur technologique, lequel est déjà un chef de file mondial. La densité de nos entreprises technologiques en démarrage nous place au deuxième rang mondial derrière la Silicon Valley. C'est impressionnant. Nous faisons beaucoup de choses. Nous sommes à l'épicentre de ce qui se passe dans le dossier de l'IA. Les parrains de l'IA sont des Canadiens. Nous avons tellement d'entreprises en démarrage et d'entreprises qui sont apparues dans cet incroyable écosystème qui nous aident, et beaucoup d'autres entreprises investissent dans les technologies qui améliorent la productivité.

Appuyons davantage ce secteur afin qu'il puisse vraiment faire croître ces recettes. Je pense que cela aiderait aussi la productivité.

• (1130)

Dominique O'Rourke: C'est vraiment utile. Merci.

Mark Stoddart (directeur des techniques informatiques & vice-président exécutif, Linamar Corporation): Madame O'Rourke, j'aimerais ajouter une chose au sujet de la bureaucratie. Le Canada fait de l'excellent travail en ce qui concerne le financement grâce au Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile, au Fonds stratégique pour l'innovation et au programme de recherche scientifique et développement expérimental. Ce sont d'excellents programmes et de grosses sommes d'argent.

Le processus est très fastidieux. Il prend beaucoup plus de temps que, disons, en France ou en Allemagne, en général. Évidemment, les valeurs en dollars sont très inférieures, mais le processus est beaucoup plus facile. On a vraiment réussi à faciliter le processus, là-bas. Je crois que l'on aurait vraiment avantage à étudier ce qui se fait dans d'autres pays en ce qui concerne entre autres le processus des prix en recherche et développement.

Jim Jarrell: Il y a deux autres choses. [Difficultés techniques] fournisseurs locaux. Je pense que c'est une autre des choses que font les autres pays. Ils s'assurent que les fournisseurs locaux obtiennent beaucoup d'avantages, de sources de crédit et de choses qui aident les entreprises locales.

Sur notre chemin pour venir ici, aujourd'hui, nous avons vu une plateforme élévatrice à ciseaux. Celle que nous produisons ici au Canada vient de Skyjack. Nous en avons vu une de la marque LGMG, un constructeur chinois, en ville. Nous nous sommes demandé pourquoi celle de Linamar et de Skyjack n'était pas la plus visible. D'autres choses se passent quand des entreprises chinoises ont accès à des mesures incitatives et à des choses comme cela, et nous avons tout fait pour concurrencer cela.

Je pense que l'approvisionnement local est assez essentiel, et il y a ensuite les approbations réglementaires. Nous devons obtenir des approbations réglementaires plus rapidement au chapitre des mesures incitatives, comme l'a dit M. Stoddart, mais construire des usines ou réunir du capital pour construire des infrastructures prend un peu plus de temps ici. Diminuer la bureaucratie et être plus efficient nous aiderait beaucoup.

Dominique O'Rourke: Madame Hasenfratz, vous avez été très claire quant à la qualité de la main-d'œuvre canadienne. Pouvons-nous avoir une conversation franche au sujet de sa valeur et de la valeur des propositions relatives à la formation des gens de métier qui figureront dans le budget à venir? Quelle est la meilleure façon d'attirer les travailleurs de la construction auxquels a fait allusion Mme Desjardins, et quelle serait la pratique exemplaire quant à la main-d'œuvre pour faire augmenter la productivité?

Linda Hasenfratz: Notre main-d'œuvre est l'élément clé, si l'on veut augmenter notre productivité. J'ai dit dans mes commentaires que notre main-d'œuvre, au Canada, est notre meilleur vivier et qu'il regorge de compétences, qu'il s'agisse de métiers spécialisés, comme vous l'avez dit, ou de toute la technologie qui vient en parallèle, y compris les technologues, les scientifiques, les acteurs de la recherche et du développement et les ingénieurs. Elle est la source de vie de toutes les entreprises de fabrication parce qu'elles jouent un rôle clé en aidant à trouver de nouvelles idées et en les mettant en œuvre efficacement. Je suis tout à fait d'accord pour dire qu'il faut à tout prix attirer et retenir ces gens.

Mon père est arrivé au Canada en 1957 en tant que réfugié hongrois. Il est venu ici muni de rien d'autre que de ses compétences. Il était une personne de métier, un machiniste qualifié. Il s'est servi de ses compétences et en a fait une puissance mondiale. Je pense que nous devrions chercher des façons d'attirer plus de gens qualifiés comme mon père.

J'aime raconter l'histoire de mon père, qui, quand il est arrivé au Canada en 1957, les poches vides, a sur-le-champ obtenu sa résidence permanente, et reçu 5 \$, ce qui était la coutume à l'époque.

L'année dernière, Linamar et ses employés ont versé 600 millions de dollars en impôts au Canada et aux provinces dans lesquelles l'entreprise a des installations. C'est un assez bon rendement sur un investissement de cinq dollars.

• (1135)

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour six minutes.

Gabriel Ste-Marie (Joliette—Manawan, BQ): Merci, monsieur le président.

D'abord, j'aimerais saluer tous les témoins. Je les remercie d'être des nôtres. Je les remercie également de leurs présentations et de leurs réponses à nos questions.

Je m'adresserai d'abord à Mme Hasenfratz, de Linamar Corporation.

Madame Hasenfratz, je vous remercie du portrait de la productivité au Canada que vous avez fait. Il détonne énormément par rapport à ce que nous entendons habituellement. C'est beaucoup plus encourageant que les prémisses que nous pouvions avoir.

Je vous remercie de nous avoir raconté la vie de votre père. C'est une belle histoire, très touchante.

Selon vous, de quelle façon l'incertitude que les politiques protectionnistes et tarifaires actuelles du gouvernement américain apportent vient-elle limiter la croissance de la productivité au Canada?

[Traduction]

Linda Hasenfratz: Je pense que les tarifs et les politiques protectionnistes comme celles dont se servent les États-Unis freinent en fait la productivité. Vous n'avez pas à être productifs, parce que vous êtes protégés. Je m'attends vraiment à voir la productivité des États-Unis diminuer davantage.

Au contraire, je pense que ces tarifs et ces politiques nous forcent tous à travailler encore plus fort pour essayer de compenser les coûts supplémentaires qui pourraient être imposés. Évidemment, cela dépend de l'entreprise, de ce que vous produisez et de qui paie les tarifs, mais je pense que, toutes les fois où vous avez des coûts supplémentaires, vous travaillez encore plus fort pour essayer de les compenser afin d'améliorer votre productivité. Au bout du compte, je pense que la situation pourrait inciter les entreprises à en faire plus et à investir plus.

Jim Jarrell: Pour ce qui est des tarifs, je pense que la conséquence à long terme, c'est la diminution de volumes. Selon moi, c'est vraiment ce qui nous inquiète.

Tous les jours, nous voyons des allègements tarifaires à court terme et des stratégies d'atténuation. Dans notre entreprise, nous en avons appris davantage sur les codes du système harmonisé que je ne l'aurais voulu.

Nous voyons sans doute les choses sous un autre angle. Nous disons depuis le début que c'est un cauchemar pour un homme d'affaires, mais un rêve pour un entrepreneur. Nous avons très bien réussi à trouver des idées pour faire de la délocalisation. Cela fait du tort non seulement à notre relation avec les États-Unis, mais aussi à nos relations internationales.

Selon nous, l'ACEUM devrait être la voie à l'avenir. Nous sommes un très bon intermédiaire pour faire venir des entreprises de fabrication au Canada. En fait, nous avons un programme de vente que l'on appelle MCMAGA — « make Canada, Mexico, America great again » — c'est-à-dire améliorons le Canada, le Mexique et les États-Unis. Il concerne la délocalisation et vise à ramener plus d'emplois manufacturiers au pays.

Évidemment, l'atténuation des tarifs au jour le jour crée des problèmes, mais nous n'avons perdu aucune part de marché ni vu aucune baisse de nos ventes à l'heure actuelle.

Toutefois, encore une fois, ma crainte concerne les volumes à long terme. Je pense que cela finira par revenir et toucher le consommateur.

Linda Hasenfratz: J'allais ajouter que, en fait, je pense que nous soumissionnons beaucoup plus pour nos usines nord-américaines,

et il est évident que le Canada en fait partie. Ce n'est pas seulement une question de soumissionner pour nos usines américaines, ce que nous avons aussi fait; nous soumissionnons activement et nous décrochons des contrats pour nos usines canadiennes, en raison de la délocalisation.

Je pense que c'est un très bon point.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie de vos réponses.

Madame Hasenfratz, j'aimerais que vous me parliez de l'effet de la valeur du dollar canadien sur le secteur manufacturier et la productivité.

M. Stoddart parlait des investissements. Souvent, on se procure du matériel à l'étranger. Dans ce cas, c'est mieux d'avoir un dollar canadien à valeur élevée. Par contre, pour vos exportations, il y a un gain concurrentiel à avoir une valeur plus faible.

Comment définiriez-vous la valeur du dollar canadien dont l'économie aurait besoin pour la productivité du secteur manufacturier?

• (1140)

[Traduction]

Linda Hasenfratz: C'est effectivement un bon point. Si nous investissons dans une technologie qui vient de l'extérieur du pays et que notre dollar est faible, c'est plus dispendieux.

Nous avons toujours essayé de maintenir un bon équilibre, en protégeant de façon naturelle notre taux de change. Nous avons des recettes importantes en dollars canadiens. Nous avons beaucoup de dépenses en dollars américains, surtout en ce qui concerne notre secteur de la mobilité et notre secteur de l'automobile, qui sont presque entièrement naturellement protégés.

Encore une fois, c'est une stratégie d'atténuation du risque que nous avons adoptée: on ne nous aide pas, mais on ne nous frappe pas. Ce n'est pas parfait. Il y a des fluctuations d'un trimestre à l'autre ou d'une année à l'autre, mais, dans l'ensemble, les répercussions n'entrent pas dans l'équation. C'est ainsi que nous nous y sommes pris.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

C'est très éclairant.

Ai-je le temps de poser une autre question, monsieur le président?

Le président: Malheureusement, il ne vous reste que huit secondes. Nous allons donc poursuivre avec un autre intervenant.

Merci, monsieur Ste-Marie.

[Traduction]

Madame Borrelli, vous avez la parole pour cinq minutes, allez-y.

Kathy Borrelli (Windsor—Tecumseh—Lakeshore, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'ai été vraiment surprise par un commentaire de Mme O'Rourke, qui a demandé pourquoi nous nous comparions aux États-Unis. Ma foi, tous les jours, nous entendons parler des investissements faits aux États-Unis. Tout récemment, nous avons appris que Stellantis envoyait 3 000 emplois aux États-Unis. Dans la circonscription de Windsor—Tecumseh, nous nous inquiétons pour notre usine de batteries, où Stellantis affirme que 2 500 personnes trouveront du travail. C'est évident que nous allons nous comparer aux États-Unis.

Dominique O'Rourke: Est-ce une question?

Kathy Borrelli: Je n'ai pas de question pour vous. Ce n'est qu'un commentaire. Je ne suis pas d'accord pour dire que nous ne devrions pas nous comparer aux États-Unis pour ce qui est de notre secteur de l'automobile et de notre économie.

J'ai une question pour Mme Desjardins. Croyez-vous que l'incapacité du premier ministre à conclure ne serait-ce qu'une seule entente commerciale importante avec les États-Unis a fait perdre au Canada un temps précieux et des possibilités d'investissement importantes? Selon vous, à quel point cette incertitude au chapitre de l'avenir de l'ACEUM influence-t-elle les décisions d'affaires prises aujourd'hui?

Dawn Desjardins: Ce que nous voyons, c'est que l'environnement est vraiment incertain. Il est tout à fait possible de conclure une entente un jour et de la voir annulée le lendemain.

En général, quand nous pensons à l'incertitude et à ses conséquences... Nous l'avons vu aujourd'hui dans l'enquête de la Banque du Canada. On demandait aux entreprises si elles allaient investir, et elles attendent parce qu'elles ne sont pas certaines. Quand on réfléchira aux façons d'investir dans notre propre économie et dans notre propre infrastructure, cela incitera peut-être les entreprises canadiennes à investir au Canada.

Les gens ont de la difficulté à composer avec l'incertitude. Les consommateurs sont eux aussi démoralisés, et c'est pourquoi je pense que cette incertitude nous force à regarder à l'intérieur pour trouver ce que nous pouvons contrôler, ce qui, à moyen terme, sera une bonne chose puisque cela stimulera l'investissement des entreprises.

Kathy Borrelli: Vous avez souligné que les tarifs imposés à certains secteurs par les États-Unis continuent de nuire au secteur manufacturier canadien, mais le taux tarifaire moyen demeure comparativement assez bas. Ne faites-vous pas abstraction du fait que ce qui importe pour les entreprises, ce n'est pas les moyennes, mais plutôt les tarifs ciblés qui faussent les investissements et envoient le capital au Sud, à savoir aux États-Unis?

Dawn Desjardins: Bien sûr. Évidemment, quand vous regardez les données sur l'emploi, par exemple, ou les extrants... Oui, c'est le cas pour ces industries. Vous avez raison. Les moyennes racontent une autre histoire. Il en a toujours été ainsi.

Cela dit, vous voyez que certaines industries bien précises sont lourdement pénalisées. Dans l'ensemble, tant que vous vous conformez à l'entente — et nous avons vu des entreprises canadiennes se retrousser les manches et s'assurer que leurs biens sont conformes —, vous ne payez pas de tarifs. Bon nombre de ces industries doivent composer avec un marché très divisé.

• (1145)

Kathy Borrelli: Dans la mise à jour de Deloitte, vous avez souligné que les entreprises se concentrent essentiellement sur des investissements de survie, cette année. Est-ce une indication que l'ap-

proche du gouvernement actuel a créé un environnement où les entreprises choisissent de survivre plutôt que de croître?

Dawn Desjardins: Je pense que c'est lié à l'incertitude. Notre partenaire commercial le plus important est les États-Unis, et les trois quarts de nos exportations vont aux États-Unis. Nous devons toujours composer avec un certain degré d'incertitude, dans la mesure où nous ne savons pas si nous aurons accès ou non à ce marché et si le prix de nos biens augmentera en raison des tarifs. À l'heure actuelle, c'est ce qui influence les décisions d'affaires.

Kathy Borrelli: Sur le plan économique, le fait que les entreprises retardent ou diminuent leurs investissements en prévision d'une renégociation possible des modalités commerciales ne vous inquiète pas?

Dawn Desjardins: Évidemment, c'est très préoccupant. On peut comprendre que, jusqu'à ce que l'on ait une idée de ce qui nous attend, on mène nos activités dans un climat d'incertitude. Cependant, à l'heure actuelle, il est très difficile pour les entreprises de savoir comment cela va se passer.

Oui, c'est très préoccupant, mais...

Kathy Borrelli: Nous avons dépassé le temps. Je suis désolée.

Le président: Madame Acan, vous avez cinq minutes, allez-y.

Sima Acan (Oakville-Ouest, Lib.): Merci, monsieur le président.

La comparaison que vous avez faite en parlant de productivité était très claire.

Madame Hasenfratz, j'ai eu l'occasion de vous entendre sur la scène du Forum mondial de Toronto, la semaine dernière. Je trouve vos arguments au sujet de la productivité très pertinents. Vous dites que le cadre de mesure de la productivité du Canada ne tient peut-être pas complètement compte du rendement trimestriel de nos secteurs de fabrication de pointe et que, en réalité, les industries canadiennes augmentent leur productivité par rapport à leurs pairs à l'échelle mondiale.

Compte tenu du nombre de rôles importants dans ces secteurs, pourriez-vous préciser quelles industries spécifiques excellent et comment les paramètres de productivité actuels pourraient être améliorés pour mieux refléter leurs contributions?

Linda Hasenfratz: Je crois que le secteur de l'automobile mène la charge au chapitre de la productivité, et ce, pour un bon nombre de raisons dont j'ai parlé plus tôt. L'obligation que nous avons d'accorder une réduction de prix à nos clients tous les ans est une chose qui... Nous avons des projets qui s'étendent sur cinq, sept voire même 10 ans, et tous les ans, nous devons redonner de l'argent. C'est ce qui a amené le secteur de l'automobile à constamment chercher de nouvelles manières d'améliorer sa productivité et de réduire ses coûts et à créer une culture de l'amélioration continue, ce qu'aucune industrie n'a fait. C'est une raison majeure pour laquelle je crois qu'il si est important de garder l'industrie automobile au Canada, tant pour l'assemblage de véhicules que pour les pièces détachées, car elle apporte cette puissante pensée rationnelle et cette capacité. Je crois vraiment que c'est un élément important.

Je recommande que nous essayions d'adopter une approche plus sectorielle en ce qui concerne le rendement et que nous cherchions à comprendre ce qui se cache derrière les données. La meilleure manière de rendre les données insignifiantes, c'est de les agréger. Quand nous les regroupons pour obtenir une moyenne, nous perdons toutes les données significatives qui les entourent. Essayons de comprendre ce qui se cache derrière tout cela. Quand nous calculons la productivité en tant que pays, il faut faire le calcul suivant: le PIB moins l'inflation divisé par la population totale. Essayons de comprendre les différents éléments plutôt que de simplement conclure que la productivité des entreprises canadiennes est mauvaise.

J'ai parlé du secteur non commercial. Qu'en est-il des jeunes retraités? Bon nombre de personnes ont pris une retraite anticipée, pendant la COVID. Toutes ces personnes font également partie du dénominateur. Pour parler franchement, si vous êtes en âge de travailler et que vous ne travaillez pas pour une entreprise qui génère des revenus, vous faites partie du problème et non pas de la solution.

Examinons cela un peu. Essayons de comprendre les autres éléments qui expliquent les chiffres. En ce qui concerne l'inflation, l'idée que toutes les entreprises pourraient, par les prix qu'elles demandent, compenser l'inflation galopante que nous avons connue ces dernières années n'est pas réaliste non plus, à mon avis. Pour certaines entreprises, quand l'inflation est de 1 % ou 2 %, il est peut-être logique de le faire, mais quand l'inflation atteint 7 %, comme c'est le cas dans l'industrie automobile, nous ne pouvons pas compenser de cette manière.

Nous tirons toutes ces conclusions en nous fondant sur les données recueillies depuis un ou deux ans, qui présentaient certaines de ces anomalies. Tâchons de mieux les comprendre. Examinons les données en détail afin de bien comprendre ce qui se passe. Essayons d'obtenir davantage d'informations auprès d'entreprises comme Linamar et l'autorité portuaire, et d'autres intervenants qui prennent des mesures radicales pour améliorer la productivité.

Vous avez parlé d'assemblage de véhicules. Je sais pertinemment que certaines des installations canadiennes des fabricants d'équipement d'origine sont pour ces derniers les plus productives au monde. L'usine de General Motors à Oshawa est l'une des plus productives au monde, tout comme celle de Toyota. Personne n'en parle. Nous ne faisons que parler de ces chiffres agrégés qui semblent négatifs, alors que nous devrions nous concentrer sur les choses qui vont bien.

• (1150)

Sima Acan: Merci beaucoup.

Monsieur Jarrell, monsieur Stoddart, sentez-vous libres de répondre à mes questions.

Le président: Madame Acan, je suis désolé de vous interrompre, mais il ne nous reste que sept secondes et nous avons dépassé le temps imparti à plusieurs reprises.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

Gabriel Ste-Marie: Merci, monsieur le président.

Madame Hasenfratz, il y a quelques semaines, dans le cadre de cette étude, le Comité a reçu le PDG de l'Institut C.D. Howe,

M. William Robson. Il nous a dit qu'il fallait regarder l'investissement des entreprises dans la machinerie et l'équipement, car, selon lui, c'est un indicateur clé de leur aptitude à attirer l'investissement et des perspectives de productivité. De plus, il a déploré le fait que, depuis des décennies, les entreprises américaines font plus d'investissements que les entreprises canadiennes sur ce plan.

Que pensez-vous de ces affirmations?

[Traduction]

Linda Hasenfratz: Je ne peux parler que de notre propre expérience. Comme je l'ai mentionné dans mes commentaires, je peux vous dire que nous avons beaucoup plus investi cette année au Canada est nettement plus élevé que dans tout autre pays où nous sommes présents. Nous avons 75 usines, et 29 d'entre elles sont au Canada. Plus de la moitié de nos dépenses en capital cette année se font au Canada. Nous investissons énormément. D'ailleurs, nous sommes près d'atteindre des niveaux records d'investissement dans nos activités canadiennes.

Monsieur Jarrell, voulez-vous ajouter quelque chose?

Jim Jarrell: Oui. J'aimerais ajouter que je crois que l'incertitude dont nous avons parlé fait aussi partie du problème. Je dirais que, dans le cas par exemple de Linamar, nous sommes de loin les plus productifs au Canada, selon nos propres paramètres.

La perception est aussi une réalité. Lorsque nous traitons avec nos clients des États-Unis, il n'y a aucun doute sur le fait que l'incertitude crée des problèmes à long terme. De notre côté, notre objectif est de rester concentrés sur notre productivité.

Notre recommandation générale, je pense, serait d'envisager une stratégie nationale en matière de productivité ou de fabrication que nous pouvons soutenir. Vraiment, peu importe où nous en sommes chez Linamar, nous parlons ici de tout un pays.

À mon avis, comme je l'ai dit plus tôt, les éléments clés du partenariat et de la création de grappes sont vraiment importants, tout comme l'innovation et la recherche et développement. Le gouvernement est un autre domaine important dont il faut tenir compte: la structure fiscale, les mesures incitatives, la réglementation, la main-d'œuvre et, encore une fois, l'amélioration de la main-d'œuvre et la capacité technique de créer cela. Enfin, et surtout, il y a la fabrication de pointe avec l'IA, la robotique et l'analytique. Il est essentiel que nous nous concentrions tous sur cela.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Monsieur Falk, vous avez cinq minutes, monsieur.

Ted Falk (Provencher, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins. J'ai apprécié vos témoignages.

J'aimerais adresser mes questions à Linamar. Le témoignage que vous avez fourni au Comité aujourd'hui ferait certainement de vous une exception par rapport à ce que nous avons entendu précédemment. Vos chiffres sont en fait assez époustouflants.

J'ai quand même quelques questions.

Nous savons que notre premier ministre a déplacé le siège de Brookfield à New York, avec 1 000 emplois. De plus, des rapports nous ont appris que Linamar a récemment investi 300 millions de dollars dans Aludyne, aux États-Unis, dans un marché où le taux de chômage est de 4,3 %, alors que vous auriez pu les laisser au Canada, dans un marché où le taux de chômage est de 7 %, ce qui vous aurait donné accès à un meilleur bassin de main-d'œuvre.

Pourriez-vous m'aider à démêler tout cela?

● (1155)

Jim Jarrell: Oui. Je crois que l'acquisition d'Aludyne sera bénéfique pour le Canada. C'est de la technologie.

Comme je l'ai dit, les entrepreneurs vivent un rêve. Il y a tellement de détresse... partout, et si vous avez un bilan solide et que vous êtes une entreprise productive dont c'est l'objectif, les possibilités sont infinies. L'acquisition d'Aludyne concerne spécifiquement les composants structurels et une technologie de moulage que nous n'avons pas, chez Linamar; c'était une occasion de les intégrer. Cela pourrait alimenter nos activités d'usinage au Canada.

Ted Falk: Vous auriez pu garder ces emplois au Canada en construisant une usine...

Jim Jarrell: En fait, non. C'est une acquisition.

Linda Hasenfratz: C'est une acquisition. Nous avons acheté une entreprise aux États-Unis. La question n'était pas de savoir si nous laissions quelque chose... Nous n'avons rien pris au Canada.

Comme le dit M. Jarrell: nous pensons que ces installations de moulage américaines nous fourniront des services d'usinage pour nos activités canadiennes. Aludyne a son siège social aux États-Unis. Toute cette technologie de moulage y est. Ce n'était pas l'un ou l'autre. Comme l'a dit M. Jarrell, c'était une occasion à saisir.

Jim Jarrell: Oui, et c'est une technologie que nous n'avons pas au Canada. C'est l'occasion d'amener cette technologie au Canada, mais il y a aussi une possibilité de ramener au Canada le travail d'usinage lié à cette activité de moulage structurel. C'est une excellente occasion pour le Canada.

Ted Falk: J'espère que cela aura des retombées positives ici, au Canada.

Vous avez aussi parlé, madame Hasenfratz, et plusieurs fois, de notre bureaucratie hypertrophiée. Quelle est votre solution?

Linda Hasenfratz: Je crois que nous devrions réduire les effectifs de la fonction publique de 35 % et les intégrer dans des entreprises qui génèrent des revenus. Cela ferait une différence énorme au chapitre de la productivité du PIB. Nous l'avons déjà fait lorsque les choses... Cela se produit aussi au sein des entreprises. Les choses prennent de l'ampleur et vous devez prendre du recul pour examiner vos frais généraux en tant qu'entreprise et les ramener à un niveau raisonnable.

Je vous ai fait parvenir quelques graphiques; je ne sais pas si vous les avez reçus. Il y en a un qui illustre cette idée selon laquelle la productivité des entreprises augmente alors que celle du gouvernement reste remarquablement plate. Depuis l'an 2000, le PIB par fonctionnaire stagne complètement. Il n'y a aucune croissance de la productivité. Je demande simplement que la croissance de la productivité se manifeste là aussi, tout comme le secteur des entreprises assure activement sa croissance.

Ted Falk: Voilà des commentaires intéressants, et j'en prendrai certainement note. Vous avez à coup sûr adopté une philosophie

d'efficacité et de productivité, chez Linamar. Vos investisseurs seraient certainement d'accord avec cela. Vous avez enregistré une augmentation de 50 % de la valeur de vos actions, au cours des six derniers mois. Ils sont d'accord pour dire que vous faites bien les choses.

Comme je l'ai dit plus tôt, vos gains en productivité, ces 10 dernières années, ne sont pas conformes à ceux de l'industrie. Vous êtes certainement une exception. Je vous en félicite. Je me demandais si vous aviez encore quelques conseils à donner au Comité que nous pourrions inclure dans notre rapport.

Jim Jarrell: Encore une fois, une stratégie nationale en matière de productivité de la fabrication, élaborée en collaboration avec les entreprises et les experts du secteur de la fabrication, serait essentielle. Je crois que c'est un bon point de départ, car c'est notre réalité quotidienne. Nous sommes tous les jours en concurrence avec les entreprises américaines et d'autres entreprises à travers le monde. Nous devons être productifs.

Aussi, comme l'a dit Mme Hasenfratz, nous prélevons chaque année 2 % de nos coûts pour les redonner à nos clients. Quelle autre entreprise fait cela? Tout le monde a les yeux rivés sur les hausses de prix et les problèmes causés par l'inflation. Nous payons chaque année des augmentations salariales. Nous payons un supplément à nos fournisseurs, mais devons redonner 2 % à nos clients.

Le prix baisse chez nous, et les autres en veulent plus. Encore une fois, s'appuyer là-dessus ou en tirer des informations serait extrêmement efficace.

● (1200)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Bains, vous avez cinq minutes.

Parm Bains (Richmond-Est—Steveston, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

Madame Hasenfratz, auriez-vous quelque chose à ajouter à ce dernier échange?

Linda Hasenfratz: Chez Linamar, nous avons créé une culture entièrement axée sur l'amélioration continue. Tous les jours, nous cherchons les gaspillages dans notre entreprise, et tous les jours, nous en trouvons. Ce n'est pas parce que nous sommes gras, plutôt que légers. C'est parce qu'il y en a toujours. La technologie est encore en évolution. Il y a toujours quelque chose de nouveau — un nouvel outil, un nouveau type de processus, un nouveau type de matériau — que nous pouvons intégrer. Essayer d'instaurer ce genre de culture est essentiel pour générer les gains de productivité que nous avons réussi à réaliser.

Comme l'a dit M. Jarrell, élaborer une stratégie de fabrication axée sur cet aspect, grâce à laquelle nous pourrions enseigner certaines de ces techniques et certains de ces outils à notre entreprise et à notre gouvernement, c'est essentiel.

Parm Bains: Merci beaucoup.

Je vais maintenant m'adresser à Mme Young.

Plus tôt cette année, le port a annoncé que 13 % plus de marchandises avaient transité par le port de Vancouver pendant les six premiers mois de l'année que pendant la même période en 2024.

En 2018, le gouvernement a signé l'Accord de partenariat transpacifique global et progressif, mieux connu sous l'acronyme PTPGP. Pourriez-vous nous parler de l'importance de cet accord par rapport à certaines de ces améliorations, voire à certains des 15 autres accords signés avec les pays de la région Indo-Pacifique, les pays de l'ANASE?

Alexa Young: Premièrement, particulièrement dans le contexte actuel, il faut savoir que nous sommes bien moins menacés par les États-Unis que la plupart des ports du pays. Environ 80 % des marchandises que nous exportons sont déjà destinées à d'autres marchés, comme la Chine, le Japon, la Corée du Sud, le Brésil et l'Amérique latine, le reste étant destiné à l'Asie. Par conséquent, tous les efforts qui visent à renforcer ces relations commerciales et diplomatiques dans la région Asie-Pacifique sont les bienvenus pour le port et nos clients au Canada.

En ce qui concerne les statistiques dont vous avez parlé, nous avons eu un excellent premier semestre cette année et une bonne année dernière. Nous continuons d'enregistrer des volumes records. Cela s'explique en partie par la mise en service du pipeline de Trans Mountain, mais nous observons également une très bonne performance dans le secteur agricole. C'est une bonne nouvelle à tous les niveaux, et d'autres sont à venir.

Parm Bains: Un accord a également été conclu avec l'Équateur récemment. Vous avez mentionné le Brésil et d'autres pays de l'Amérique latine, alors pourriez-vous nous éclairer sur ce qu'on y fait exactement?

Alexa Young: C'est très important. Tous nos clients sont importants. À mesure que nous envisageons d'associer de nouveaux projets comme celui du Terminal 2 à Roberts Bank dont j'ai parlé plus tôt, nous nous tournons essentiellement vers l'Ouest. Environ 50 % du PIB mondial sera concentré dans la région Asie-Pacifique d'ici 2040. Si vous pensez à tous les clients de ces marchés qui cherchent à construire leur ville, à chauffer leur maison et à nourrir leur famille, nous sommes vraiment la porte d'entrée des agriculteurs, des mineurs et des fabricants canadiens qui essaient d'amener leurs marchandises sur ces marchés.

Nous cherchons à prendre de l'expansion et à dénicher des marchés partout dans le monde, et la région Asie-Pacifique figure assurément en tête de notre liste.

Parm Bains: Vous avez parlé un peu des obstacles commerciaux interprovinciaux et de la productivité régionale. Nous avons à Vancouver un bureau national de la chaîne d'approvisionnement. Pourriez-vous nous parler un peu de son rôle et de la relation de votre port avec le bureau, et nous dire si les communications de l'industrie avec le bureau sont solides? Comment le bureau pourrait-il s'améliorer?

• (1205)

Alexa Young: Mme Hasenfratz a parlé plus tôt de l'importance des données, et assurément, lorsqu'il s'agit de la chaîne d'approvisionnement, les données sont essentielles pour obtenir une visibilité en temps réel sur ce qui se passe dans l'eau et sur le terrain pour tous les partenaires de la chaîne d'approvisionnement. Le bureau s'est révélé être une ressource précieuse pour qui veut bien comprendre les meilleurs outils technologiques numériques qui peuvent être mis en place pour accroître cette visibilité et échanger ces renseignements en temps réel, ce qui nous permet de mieux planifier le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement afin d'établir la séquence de la circulation ferroviaire et maritime, une approche qui montre déjà des résultats prometteurs.

Le président: Merci beaucoup.

C'était très intéressant. Je vous remercie d'avoir pris le temps de venir au Comité et de nous avoir fait part de votre expertise aujourd'hui concernant notre étude sur la productivité.

Chers collègues, nous allons suspendre brièvement les travaux avant de passer à la deuxième heure.

• (1205)

(Pause)

• (1210)

Le président: Chers collègues, nous allons reprendre la deuxième moitié des témoignages aujourd'hui. Nous recevons un certain nombre de témoins, qui sont tous ici présents dans la salle.

Nous accueillons M. Chad Bayne, associé, fondateur et coprésident du Groupe des entreprises émergentes et à forte croissance d'Osler. Nous avons M. Mark McQueen, fondateur de Wellington Growth Partners Incorporated. Nous recevons M. David Stein, cofondateur et associé directeur, et M. Gideon Hayden, associé directeur, de Leaders Fund.

Vous avez jusqu'à cinq minutes — et j'insiste sur le mot jusqu'à — pour présenter votre déclaration liminaire. Nous sommes un peu en retard, donc je serai un peu plus strict quant au temps de parole limité pendant la deuxième heure.

Faites de votre mieux pour être succincts. Vous savez comment cela se passe ici. Si vous n'avez jamais été témoin, assurez-vous que votre oreillette est branchée, mais pas à votre oreille, gardez-la sur l'autocollant qui se trouve devant vous. Si elle n'est pas branchée, ne vous en faites pas, je suis sûr que des questions seront posées en français tout au long des témoignages aujourd'hui.

Sur ce, monsieur Bayne, nous vous invitons à prendre la parole en premier. Vous avez jusqu'à cinq minutes.

Chad Bayne (associé, fondateur & co-président, Groupe des entreprises émergentes et à forte croissance d'Osler, à titre personnel): Merci, monsieur le président.

Bonjour. Je suis honoré d'avoir l'occasion de participer à cette réunion du Comité. Je m'appelle Chad Bayne et je suis associé chez Osler, Hoskin et Harcourt LLP, un cabinet national spécialisé en droit des affaires dont le siège est à Toronto. J'ai également fondé et je copréside le groupe des entreprises émergentes et à forte croissance, où nous travaillons avec des entreprises en démarrage et en développement depuis l'étape de l'idéation jusqu'à la dernière étape, et tout ce qui se trouve entre les deux.

Veuillez noter que je comparais devant le Comité à titre personnel, et les points de vue que j'exprime ici aujourd'hui sont les miens et ne reflètent pas nécessairement ceux de mon cabinet.

Avant de devenir avocat, j'étais ingénieur en informatique. J'ai obtenu mon diplôme de l'Université de Waterloo et j'ai travaillé principalement pour Newbridge Networks, à Kanata, où je réalisais essentiellement la conception de logiciels, de matériel et de puces. Entre cette période et ma carrière actuelle d'avocat, j'ai évolué dans le secteur technologique du Canada pendant plus de 30 ans.

Puisque j'ai grandi à Kanata, à un jet de pierre d'ici, dans les années 1980 et 1990, j'ai été témoin du véritable potentiel du secteur technologique canadien, avec des géants mondiaux comme mon employeur, Newbridge, ainsi que Nortel, Cognos, Corel et JDS, pour ne nommer que ceux-là. En fait, le fait de grandir à Kanata a été un facteur clé dans ma volonté de faire partie du secteur technologique canadien.

La naissance du regroupement de sociétés de haute technologie à Ottawa, qui, sans aucun doute, a rivalisé avec celle de la Silicon Valley pendant les années 1980 et 1990, lorsqu'Ottawa était communément appelée la Silicon Valley du Nord, remonte à Northern Electric, avec la formation de Recherches Bell-Northern et la fondation de la Cie Internationale des Microsystèmes — l'usine de fabrication de puces de BNR — toutes survenues entre la fin des années 1950 et la fin des années 1960, une génération avant le début du boom technologique à Ottawa. Le gouvernement du Canada a joué un rôle de premier plan dans la genèse du secteur technologique d'Ottawa, en aidant Northern Electric à construire des laboratoires de recherche à Ottawa, en subventionnant massivement la stratégie de téléphonie numérique de Northern et en contribuant à la fondation de la Cie Internationale des Microsystèmes. Cela a contribué à dynamiser l'industrie locale en donnant lieu à des avancées majeures telles que le Meridian SL-1, le premier autocommutateur privé entièrement numérique au monde, et le MIL MF7114, l'un des premiers microprocesseurs au monde.

Ce qui pourrait faire la renommée de la Cie Internationale des Microsystèmes, c'est d'avoir créé le cadre permettant à un jeune Sir Terence Matthews et à un jeune Michael Cowpland de se rencontrer. Il faut noter qu'ils sont tous deux des immigrants au pays. Comme bon nombre d'entre vous le savent, ils ont quitté la Cie des Microsystèmes et ont cofondé Mitel. Le premier produit créé par Mitel reposait sur la thèse de doctorat de Michael Cowpland. Après Mitel, Terry a fondé Newbridge, et Michael a fondé Corel. La naissance du corridor technologique à Kanata peut, en grande partie, leur être attribuée.

Dick Foss et Bob Harland se sont également rencontrés à la Cie Internationale des Microsystèmes et ont plus tard fondé MOSAID, un autre chef de file technologique de la région d'Ottawa et un acteur clé dans le marché de la mémoire informatique à l'échelle mondiale. En plus de Mitel, de Newbridge, de Corel et de MOSAID, d'autres entreprises, comme Chipworks, JDS, Tundra, Cadence Computer Corporation, Calian et CrossKeys — qui ont toutes leur siège dans la région d'Ottawa — peuvent retracer les origines de leurs équipes fondatrices ou de leurs premiers employés jusqu'à la Cie Internationale des Microsystèmes. Bon nombre des premiers investissements en capital de risque au Canada ont été faits dans des entreprises lancées par d'anciens employés de cette société, et un grand nombre des premiers réseaux providentiels au Canada peuvent être retracés aux anciens employés de la Cie Internationale des Microsystèmes.

La Cie Internationale des Microsystèmes a fini par être intégrée à Recherches Bell-Northern, qui a ensuite fait partie de Nortel. À l'époque, si les gens s'en souviennent, Nortel était la société la plus importante au Canada et l'une des dix sociétés les plus importantes sur la planète. Jusqu'à la disparition de Nortel en 2009, le laboratoire de semi-conducteurs de la Cie Internationale des Microsystèmes à Ottawa était le plus grand en son genre au Canada. Pour cette génération, le Canada était considéré comme un chef de file mondial dans les domaines de la téléphonie numérique, des semi-conducteurs et de la fibre optique, qui peuvent tous être retracés à

BNR et à MIL, que le gouvernement du Canada a contribué à dynamiser.

Si l'on regarde nos voisins du Sud, l'expansion technologique la plus importante de l'histoire humaine peut être attribuée à trois événements principaux: le projet Manhattan, la course à l'espace et la Guerre froide, tous financés à même les dépenses du gouvernement américain. La Silicon Valley peut retracer son origine ultime aux dépenses de défense des États-Unis, tout comme l'Internet, dont la naissance remonte au Pentagone par l'entremise de son prédécesseur, ARPANET.

Le World Wide Web est né à l'Organisation européenne pour la recherche nucléaire, ou CERN, en Suisse, qui est une autre entité financée par le gouvernement. Tout le secteur technologique israélien, qui est sans aucun doute le deuxième écosystème technologique en importance au monde, est un sous-produit direct des dépenses de défense israélienne et de la recherche financée par le gouvernement. Sans le financement public de recherches technologiques fondamentales d'envergure, bon nombre des pôles technologiques les plus importants de la planète — ainsi que leur production — n'auraient peut-être jamais vu le jour. Cette relation de cause à effet est assez évidente à la lumière de l'histoire récente.

Au final, l'innovation stimule l'économie nationale dans le cadre de la commercialisation des recherches fondamentales des entrepreneurs, ce qui débouche sur la création d'emplois, qui amène ensuite la création de richesses et, en fin de compte, crée un cercle vertueux. Il convient de noter que, parmi les dix plus grandes entreprises publiques des États-Unis selon leur capitalisation boursière, les huit premières sont soit des entreprises technologiques, soit des entreprises liées au secteur des technologies: Nvidia, Microsoft, Apple, Google, Amazon, Meta, Broadcom et Tesla. En revanche, cinq des dix principales entreprises publiques du Canada sont des banques — RBC, TD, BMO, la Banque Scotia et la CIBC — et deux autres sont des sociétés de gestion d'actifs connexes, Brookfield et Brookfield Asset Management.

• (1215)

Une seule entreprise parmi les 10 plus grandes au Canada est une véritable entreprise technologique: Shopify. Par ailleurs, il est intéressant de signaler que Shopify a été fondée à Ottawa, foyer des derniers grands écosystèmes technologiques canadiens. Il va sans dire qu'Ottawa était le seul lieu au Canada qui, à l'époque, avait la mémoire musculaire nécessaire pour bâtir une entreprise technologique comme Shopify.

• (1220)

Le président: Monsieur Bayne, je crains de devoir vous arrêter ici, mais vous aurez d'autres occasions pendant la période de questions de revenir sur certaines de vos déclarations préliminaires.

Merci beaucoup.

Nous passons à M. McQueen.

Mark McQueen (fondateur, Wellington Growth Partners Inc., à titre personnel): Bonjour à tous et merci.

Je m'appelle Mark McQueen et je suis fondateur de Wellington Growth Partners. Avant cela, j'ai passé cinq ans à la CIBC après que celle-ci a acquis mon fonds de dette de capital de risque. J'ai établi cinq fonds sur une période de 18 ans et dirigé sa pratique de banque de l'innovation pendant cinq ans. C'était bien avant que je passe cinq ans sur la Colline du Parlement; votre avenir vous y attend un jour en tant que témoin.

Le Canada a suivi le rythme de l'économie américaine de 1961 à 2000, puis la situation a dérapé. En tant que financier d'une société technologique quand la fameuse bulle technologique a explosé dans les années 2000, je me rappelle la vitesse avec laquelle les investisseurs canadiens ont retiré leurs investissements de notre économie de l'innovation et de nos entreprises en démarrage dans les secteurs des sciences de la vie.

Les investisseurs américains ont pris la chute du marché du Nasdaq avec calme, et l'année 2004 a été celle des introductions en bourse de Google, Salesforce et DreamWorks Animation, entre autres. Plus de 50 entreprises biotechnologiques ont atteint les marchés publics américains cette année-là, tandis que la plupart des investisseurs canadiens se faisaient discrets lorsque notre économie a frappé à la porte, privilégiant l'immobilier, l'exploitation minière et le secteur pétrolier et gazier.

Cela a été notre réalité pendant les 20 dernières années, et cela a eu de graves répercussions sur notre niveau de vie. Je suis heureux d'apprendre que vous étudiez ces sujets aujourd'hui.

Selon Statistique Canada, la croissance de la productivité de la main-d'œuvre américaine a été deux fois plus rapide que celle du Canada entre 2000 et 2021. Les analystes ont découvert qu'un élément majeur de la rupture entre les États-Unis et le Canada découle du fait que, bien que la croissance de la productivité dans les sociétés d'information et de services culturels canadiennes ait été deux fois supérieure à celle des autres entreprises canadiennes, des entreprises américaines semblables ont connu une croissance quatre fois supérieure à celle du reste de l'économie américaine. Le capital de croissance était la clé.

Au cours de la période de dix ans qui s'est terminée en 2023, des entrepreneurs établis aux États-Unis ont réuni en moyenne 156 milliards de dollars américains par an auprès de fonds de capital de risque et d'investisseurs institutionnels. Au Canada, 7 milliards de dollars d'investissements canadiens semblables constitueraient une excellente année. Les États-Unis comptent environ huit fois notre population, mais investissent 22 fois plus de capital dans leurs entreprises en démarrage, en faisant abstraction des taux de change, et ce, chaque année.

Que le réacteur CANDU ou l'Avro Arrow soit une réussite ou un échec pour vous, les deux initiatives témoignent d'une époque où les Canadiens étaient fièrement préparés à déployer les nouvelles technologies dans le monde, plutôt que de bricoler la propriété intellectuelle d'un autre pays. Donnez à Ericsson 470 millions de dollars de l'argent des contribuables pour faire avancer la recherche et le développement étrangers dans des réseaux 6G ne constitue pas une stratégie d'innovation nationale.

Au cours de mon mandat à la tête de Wellington Financial, nous avons découvert des milliers d'emplois soutenus par ce qui représentait environ 1 million de dollars de capital dans nos fonds privés.

Une entreprise logicielle établie en Colombie-Britannique, par exemple, est passée de 30 à 450 employés à la suite de nos trois rondes de financement par capital différentes. Le gouvernement peut jouer un rôle, notamment par l'intermédiaire du programme de la recherche scientifique et du développement expérimental, RD-DE. C'est peu d'argent comparativement à ce que les fabricants d'automobiles étrangers semblent négocier avec le gouvernement fédéral.

Pour ce qui est de nos entrepreneurs de l'innovation, ils seront les premiers à vous dire que le manque de capital de croissance suffisant est la seule chose qui nuise à leur capacité de créer de nouveaux emplois rémunérateurs et de commercialiser la propriété intellectuelle qui est créée sur nos campus.

J'ai quatre recommandations pour combler cette lacune, et deux concernent les politiques fiscales.

Le Canada est un centre du financement de l'exploitation minière et du secteur pétrolier et gazier depuis des dizaines d'années, et notre politique d'actions accréditatives y a évidemment grandement contribué. L'économie de l'innovation ne peut pas accéder au même programme. Vous demandez-vous pourquoi nous ne sommes pas un chef de file pour ce qui est d'attirer ces mêmes capitaux?

Imaginez ceci. Si j'occupe un emploi à temps plein et que je veux lancer une entreprise de miel au détail dans ma cour, je peux dépenser des dizaines de milliers de dollars au cours des trois prochaines années en frais de démarrage et déduire cet argent de mon revenu imposable. Si j'investis 3 000 \$ dans l'entreprise d'intelligence artificielle de Chad, j'aurai besoin d'un gain en capital ultérieurement pour pouvoir compenser une éventuelle perte sur ce montant.

Nous choisissons délibérément de privilégier les activités secondaires plutôt que la commercialisation de la propriété intellectuelle. Un crédit fiscal providentiel se fait attendre depuis trop longtemps.

Troisièmement, privatisons la Banque de développement du Canada et lançons son entrée en bourse sur le TSX. Pour dire les choses simplement, si vous voulez avoir des joueurs plus actifs, plus de capital de croissance dans notre économie, il s'avère que la BDC est le seul véhicule évident permettant de stimuler une concurrence privée nécessaire avec notre secteur bancaire personnel et commercial.

Les contribuables du Canada ont aujourd'hui 15 milliards de dollars investis en capital-actions dans la BDC, générant un revenu net de base de 492 millions de dollars l'an dernier. Cela signifie que nous empruntons 15 milliards de dollars chaque année pour maintenir ses activités, en payant environ 477 millions de dollars d'intérêt pour 50 millions de dividendes l'an dernier.

Aucun investisseur ne paiera 3 % d'intérêt sur la marge pour obtenir un rendement brut de 3,2 %.

Si la BDC se contentait de combler les lacunes, comme le prévoit la loi de 1995, les soldes de prêts en cours n'auraient pas quintuplé pour atteindre 42 milliards de dollars au cours des quinze dernières années. Pour mettre en perspective l'ampleur de ce bilan gonflé, le portefeuille moyen de prêts aux entreprises et au gouvernement de la Banque Nationale s'élève à seulement 70 milliards de dollars, et celui de la Banque Canadienne de l'Ouest était de 29 milliards avant cette acquisition.

• (1225)

Seulement 3 milliards de dollars parmi les 50 milliards de dollars d'actifs de la BDC sont alloués au marché du capital de risque. C'est 6 %. Si nous voulons soutenir notre économie dans le secteur de l'innovation, il faut procéder autrement.

Le président: Monsieur McQueen, je crains de devoir vous interrompre. Vous avez dépassé votre temps de parole de 20 secondes.

Merci beaucoup.

Monsieur Hayden, je vous cède la parole, et ce, pendant cinq minutes.

Gideon Hayden (associé directeur, Leaders Fund): Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie de me donner l'occasion de vous parler aujourd'hui.

David Stein et moi avons construit des sociétés de technologie dans lesquelles nous avons investi pendant plus de deux décennies. J'ai fondé ma première société de technologie à la sortie de l'université et je l'ai vendue à Torstar. La première société de M. Stein a amassé jusqu'à 100 millions de dollars de revenus avant d'être achetée. Il a ensuite cofondé une seconde société, qui a été achetée par Salesforce.

Nos entreprises ont été fondées et dirigées au Canada. Avec le Leaders Fund, nous avons investi dans plus de 25 sociétés de technologie depuis ses débuts. Cinq d'entre elles valent maintenant plus de 1 milliard de dollars. Grâce à ces expériences, nous avons compris comment construire des compagnies d'exception qui génèrent des emplois, de la croissance économique ainsi que de grandes assiettes fiscales.

Le mois dernier, nous avons publié une étude analysant 3 000 compagnies appuyées par des investisseurs en capital de risque fondées par des Canadiens entre 2015 et 2024. Vous disposez maintenant de cette étude.

On a pu dégager deux grandes conclusions. D'abord, la création d'entreprises ralentit au Canada. Chaque année entre 2015 et 2020, les États-Unis ont créé environ 13 fois plus de jeunes entreprises à haut potentiel que le Canada. En 2024, cet écart s'était élargi, les États-Unis créant désormais 45 fois plus de jeunes entreprises à haut potentiel que le Canada.

Ensuite, nos meilleurs fondateurs d'entreprise sont de plus en plus nombreux à quitter le Canada. De 2015 à 2020, environ 70 % des jeunes entreprises fondées par des Canadiens ont été lancées au Canada. En 2024, seulement 30 % de celles-ci avaient été fondées au Canada, tandis que le nombre de jeunes entreprises fondées par des Canadiens et dont le siège se trouvait aux États-Unis a plus que doublé.

Imaginez si la grande majorité des diplômés en informatique issus de Harvard ou de MIT déménageaient au Canada pour fonder leurs sociétés. Le gouvernement américain ferait tout en son pouvoir pour inverser ce mouvement.

Les fondateurs canadiens construiront plus de sociétés d'une envergure aussi grande que Shopify. Ces sociétés créent de la PI, des emplois bien payés et génèrent des recettes fiscales considérables, et, ultimement, augmentent le niveau de prospérité. Nous devrions nous assurer que ces sociétés sont créées ici, au Canada.

David Stein (cofondateur & associé directeur, Leaders Fund): Je vais continuer.

Après cette étude, nous avons également passé beaucoup de temps à nous entretenir avec les fondateurs afin de tenter de comprendre ces données. Grâce à nos conversations avec eux, nous avons compris qu'ils quittent le Canada en raison du mode de vie, de l'imposition et du talent. C'est à cause de ces trois facteurs.

Construire une société au Canada était un choix motivé par le mode de vie. Les fondateurs pouvaient avoir le meilleur des deux mondes. En échange d'impôts et de règlements plus élevés, ils pouvaient construire leur entreprise et vivre au Canada et y jouir de

notre système de santé, de notre réseau d'éducation, de notre abordabilité quant au logement et de nos faibles taux de criminalité, tout en servant le grand marché américain avoisinant.

Ces fondateurs croient désormais que notre avantage lié au mode de vie s'est érodé. Au cours de la dernière décennie, les coûts liés au logement ont augmenté de plus de 70 % dans la plupart des grandes villes, tandis que les taux de criminalité ont augmenté de façon draconienne. Les vols de voiture ont augmenté de plus de 250 % et, cette année seulement, le nombre de crimes violents a crû de 50 %. Il y a une pénurie de médecins de famille, et les temps d'attente pour les interventions chirurgicales courantes ont doublé.

Quant à l'imposition, les Canadiens et Canadiennes paient des impôts sur le revenu de 53,5 % sur des revenus de 235 000 \$ et 26,5 % en gain en capital après la récente réduction du gouvernement, alors qu'aux États-Unis, le taux d'imposition le plus haut ne commence à s'appliquer que lorsque l'on atteint 852 000 \$ canadiens en revenus, avec aucun gain en capital sur la première tranche de 21 millions de dollars de profits. Voilà notre compétition. Si vous déménagez aux États-Unis et que vous fondez votre jeune entreprise là-bas, vous êtes régi par ce que l'on appelle le QSBS, qui fait partie du *Big, Beautiful Bill*. Vous fondez cette société, et la première tranche de 21 millions de dollars en gains échappe au gain en capital.

Quant au talent, auparavant, nous délivrions des visas pour des travailleurs étrangers qualifiés en quelques mois; maintenant, cela peut prendre jusqu'à quatre ans, ce qui ralentit l'accès au talent. Nous devons prendre des mesures énergiques afin d'encourager davantage d'entreprises et de diplômés au rendement supérieur à s'implanter et à rester au Canada. Le patriotisme à lui tout seul ne sera pas suffisant pour les amener à venir au Canada et à y rester.

Nous avons quelques suggestions à la suite de tout cela.

La première est d'encourager la création de jeunes entreprises. Inspirons-nous des États-Unis et envisageons de faire comme eux en élaborant une version canadienne du QSBS, où nous éliminerons les gains en capital pour les jeunes entreprises de technologie. Prévoyons une déductibilité immédiate pour les Canadiens s'ils investissent dans de jeunes entreprises canadiennes. Accélérons la délivrance de visas pour les travailleurs étrangers qualifiés.

La deuxième est d'encourager l'achat de produits canadiens. Nous pourrions faire cela par le biais d'une déductibilité immédiate pour les entreprises canadiennes afin de les inciter à acheter des technologies canadiennes et en favorisant l'approvisionnement par le gouvernement de solutions canadiennes gagnantes.

La troisième consiste à tirer davantage profit des programmes existants. Par exemple, nous pourrions fournir un crédit d'impôt pour les entreprises en fonction de leurs investissements grandissants en R-D, faire appel à des fondateurs et à des investisseurs qui connaissent du succès afin d'améliorer les programmes de RS-DE et fournir aux meilleurs diplômés des incitatifs afin qu'ils restent au Canada.

Nous devons secouer le système. Si rien ne change, nous risquons de perdre non seulement une génération de fondateurs d'entreprises, mais également le capital, la PI ainsi que la prospérité qu'ils auraient générée ici.

Merci.

• (1230)

Le président: Merci beaucoup.

Chers collègues, nous allons maintenant entamer notre série de questions. Nous estimons que nous ne nous rendrons probablement pas à la dernière moitié de la deuxième série. Cela voudrait dire que le Bloc, les conservateurs et les libéraux ne pourront pas poser leur troisième question vers la fin. Nous verrons cela quand nous serons rendus là.

Monsieur Falk, vous disposez de six minutes.

Ted Falk: Merci beaucoup, monsieur le président. Je vais partager mon temps de parole avec M. Guglielmin.

Merci à tous nos témoins. J'aurais aimé avoir davantage de temps, mais je vais entrer dans le vif du sujet.

Monsieur Hayden, dans un article du *Globe and Mail*, vous avez indiqué qu'un programme tel que le RS-DE coûte des milliards de dollars. Toutefois, il n'est pas à son plein potentiel d'efficacité.

Pourriez-vous présenter au Comité quelques pistes d'amélioration pour ce programme?

Gideon Hayden: Les jeunes entreprises évoluent à une vitesse incroyablement rapide. Le groupe de témoins précédent a parlé d'incertitude. Ce que nous entendons de la part de beaucoup de fondateurs, c'est que, malgré les bonnes intentions du programme, la capacité concrète à accéder au programme et à passer à travers les lourdeurs administratives qui en font partie prend trop de temps. Il y a énormément de capture réglementaire et de consultants, ce qui coûte énormément d'argent. Il s'agit réellement d'accélérer la réception des demandes, de les approuver et de s'assurer que les capitaux soient versés à de véritables sociétés de technologie. Je suis d'avis qu'il y a également certains abus au sein du système.

Ted Falk: D'accord.

J'ai parfois eu vent de plaintes liées au programme selon lesquelles il doit être conçu afin de tenir compte de la possibilité que la démarche échoue. Est-ce un aspect positif ou négatif du programme? Devrions-nous récompenser l'échec?

Gideon Hayden: Construire des jeunes entreprises, investir dans la recherche et faire de la R-D, c'est risqué. Cela ne fonctionne pas toujours. Est-ce que ça devrait être un critère? Je ne sais pas; je vous laisse trancher. J'estime que cela fait simplement partie de la création d'une compagnie et de la recherche. Parfois, cela ne fonctionne pas.

Ted Falk: Merci.

Monsieur Bayne, vous avez parlé du capital humain qui quitte notre pays. Quels changements stratégiques pourrions-nous mettre en place afin d'empêcher cela?

Chad Bayne: La première chose à laquelle nous devrions réfléchir est tout simplement la façon dont nous avons essentiellement transformé notre milieu au cours des dernières années. Les changements apportés au taux de gains en capital potentiel ont créé une onde de choc dans le milieu de la technologie.

Ted Falk: Vous pouvez remercier les conservateurs.

Chad Bayne: Je crois que cela, en plus de la pandémie de la COVID-19, a ultimement engendré un milieu où il y a une désintermédiation touchant la communauté, où les gens sont maintenant plus enclins à faire du télétravail. Chez certaines personnes, ces circons-

tances ont rendu plus facile la décision de s'en aller, car elles pouvaient désormais travailler à distance.

Je suis d'avis que ces changements potentiels — encore une fois, ils n'ont pas été mis en place — ont eu l'effet, essentiellement, d'une gifle pour la communauté des entrepreneurs de notre pays. En me fondant sur mon expérience avec un grand nombre d'entrepreneurs, je dirais qu'il y a un réel contrecoup dans une portion de la population que je qualifierais d'essentiellement apolitique. Généralement, le secteur de la technologie s'est beaucoup politisé en un très court laps de temps.

Ted Falk: Merci. Mon temps de parole est écoulé.

Michael Guglielmin: Monsieur Hayden, vous avez suggéré d'éliminer l'impôt sur les gains en capital pour les jeunes entreprises.

Une des choses dont j'étais très fier lors de la dernière campagne était notre engagement à éliminer l'impôt sur les gains en capital tant et aussi longtemps que ces gains étaient réinvestis au sein du marché canadien. Pourriez-vous nous en dire plus sur la manière dont vous voyez cette politique mise en application? Quel genre d'impact aurait-elle sur la rétention à la fois de capital et de talent dans notre pays?

Gideon Hayden: C'est une excellente question.

Mon collègue, M. Stein, a mentionné, lors de ses observations, le QSBS aux États-Unis, où la première tranche de 21 millions de dollars en gains échappe aux gains en capital pour toute jeune entreprise. Cette dernière n'a pas nécessairement à être de nature technologique; il peut s'agir d'une entreprise de n'importe quel secteur. Nous connaissons personnellement plusieurs fondateurs d'entreprises qui font ce calcul. Ils se disent: « Cela nous coûte beaucoup d'argent, qui a été obtenu à la sueur de notre front, pour créer notre compagnie ici. Nous voulons être dans un endroit qui récompense l'esprit d'entreprise et qui célèbre ces victoires. »

À tout le moins, nous devons imiter notre voisin du Sud, mais je suis d'avis que nous pourrions aller encore plus loin. Nous pourrions éliminer les gains en capital pour les jeunes entreprises, tout court. L'objectif n'est pas seulement d'atteindre la parité avec le régime de réglementation américain. Nous devons le surpasser. J'estime que ce serait un excellent début pour accélérer la cadence et changer le ton, franchement, afin d'inverser la tendance dont parlait M. Bayne.

• (1235)

Michael Guglielmin: Merci.

Monsieur McQueen, dans votre critique du budget de 2024, vous avez laissé entendre que l'investissement de 2,4 milliards de dollars en IA était insuffisant et performatif. Je sais qu'il y a une chose que nous exportons du Canada vraiment rapidement, et il s'agit de notre large bassin de talents. Nous formons le bassin de talents spécialisés en matière d'IA, et ensuite les gens partent pour aller travailler pour les entreprises américaines. Beaucoup de personnes travaillant dans le secteur de l'IA auxquelles j'ai parlé trouvent qu'il est très difficile d'attirer de l'investissement au Canada, surtout lorsqu'il s'agit de commercialisation.

Pourriez-vous nous en dire davantage au sujet des aspects spécifiques — l'échelle, la planification, la conception ou la livraison — qui ne répondent pas aux besoins des technologies à forte croissance des entreprises d'IA au Canada?

Mark McQueen: Tout se rapporte à l'environnement, ce dont MM. Stein et Hayden ont parlé, je crois. Ce dont nous avons besoin, c'est de capital de croissance. Les universités peuvent former des diplômés, et ceux-ci peuvent générer de la PI dans des laboratoires de recherche universitaires, mais s'il n'y a pas de capital d'amorçage ou de financement providentiel, encore moins de financement à l'étape du capital de risque ou à l'étape de la croissance qui s'ensuivrait, tout cela ne sert à rien. Le gouvernement qui annonce une stratégie en matière d'IA, c'est bien beau, mais ce dont nous avons besoin, c'est de capital de risque dès le départ. Cela ne consiste pas à acheter des serveurs de multinationales étrangères, afin que les sociétés de logiciel canadiennes qui existent déjà puissent les utiliser; il s'agit de nous assurer — tel que l'a fait l'Initiative de catalyse du capital de risque, ou ICCR, pour laquelle notre industrie a exercé des pressions il y a de cela 15 ans — que nous favorisons ce type de programmes. Il s'agit de la meilleure manière de favoriser l'épanouissement de ces sociétés, et de ne pas récompenser les multinationales.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Bardeesy, je vous cède la parole; vous disposez de six minutes.

Karim Bardeesy (Taiaiaiko'n—Parkdale—High Park, Lib.): Merci.

J'ai quelques questions quant au capital de croissance.

Monsieur McQueen, vous avez mentionné la taille relative de la BDC ainsi que du secteur de financement en général. Comme vous le savez sûrement, le Bureau de la concurrence mène une étude sur le secteur financier, se penchant plus particulièrement sur les prêts que consentent les grandes banques aux petites et moyennes entreprises. À votre avis, y a-t-il des politiques ou des approches qui pourraient augmenter le financement de la part des grands fonds communs de placement disponibles?

Mark McQueen: C'est l'expérience que j'ai vécue. La CIBC a racheté ma société, car elle souhaitait investir plus d'argent dans l'économie de l'innovation, et elle n'avait pas de solution pour le faire. Elle s'est dotée d'une équipe, et nous avons engagé 10 milliards de dollars — sur une période de cinq ans pour les entreprises et les fonds à l'échelle du continent — provenant des fonds propres de la banque, de capitaux des actionnaires, à partir de zéro. C'est donc réalisable. Il faut juste le vouloir. Il faut être déterminé, et il faut avoir du talent. C'est un choix.

Le vice-gouverneur de la Banque du Canada a mentionné que nous avons besoin de davantage de compétition dans ce secteur, et de nouvelles banques. Eh bien, l'équipe du BSIF ne partage pas cet avis. Je le sais parce que je les ai rencontrés à une occasion pour tenter de créer une banque au pays afin de servir cette industrie. Vous n'aurez pas une seconde rencontre, alors qu'aux États-Unis ils ont créé 29 ou 30 nouvelles banques au cours des 12 derniers mois. Je pense que, dans ce secteur, ils sont beaucoup plus entrepreneuriaux, et bien sûr, il y a beaucoup plus de concurrence.

Cela fait 75 ans que la BDC existe. Si notre industrie et notre pays ont besoin de plus de concurrence, il s'agit là d'un moyen très évident d'y parvenir. Il faut privatiser. Nous avons privatisé le CN et nous avons privatisé Air Canada. Nous avons privatisé De Havilland, et beaucoup d'autres sociétés. La BDC n'a jamais été privatisée en 1990-1991 — et je travaillais sur la colline du Parlement à ce moment-là — en raison de la récession. Il est plus que temps que nous le fassions.

Karim Bardeesy: Les gouvernements libéraux et conservateurs ont créé, et ensuite continué de financer, des stratégies de capital de risque soutenues par les contribuables, lesquelles sont peut-être moins visibles aux yeux des entrepreneurs proprement dits, mais ce sont ces derniers qui reçoivent les fonds de ces stratégies. Cette question s'adresse vraiment à n'importe lequel de nos témoins. Que pensez-vous du fait de poursuivre ce genre d'investissements par l'entremise de fonds de capital de risque financés à l'échelle fédérale et parfois à l'échelle provinciale?

• (1240)

Mark McQueen: Parmi les 50 milliards de dollars que la BDC a investis dans notre secteur, 3 milliards de dollars proviennent des investisseurs du gouvernement. Ce sont des employés du gouvernement qui prennent des décisions concernant le risque, mais ils pourraient mieux investir cet argent en doublant la taille de l'ICCR, je pense. Il ne fait aucun doute qu'en 2009 1,6 milliard de dollars provenant de sociétés de capital de risque a été investi dans notre économie de l'innovation. L'année dernière, ce chiffre s'élevait à 7 milliards de dollars. Il s'agit d'une différence énorme. Le PACR et l'ICCR ont ensuite été mis sur pied pendant cette période, donc cela fonctionne. Poursuivons sur cette lancée. Le fait que le gouvernement est la société de capital de risque la plus importante au pays est une bonne ou une mauvaise chose, selon ce que vous pensez, mais le fait est que cela ne marche pas, et nous devrions essayer autre chose.

David Stein: Eh bien, peut-être pour ajouter à ce que vous venez de dire, je dirais que dans d'autres économies de l'innovation fructueuses, lorsque les acteurs ont beaucoup à y perdre, cela fait une grosse différence. Par exemple, si vous exploitez une société de capital de risque — pour reprendre ce que disait M. McQueen — et que vous réunissez 100 millions de dollars auprès de sociétés privées, et que le gouvernement disait: « si d'autres investisseurs ont eu confiance en vous en vous accordant 100 millions de dollars de capitaux — en plus de vos propres capitaux, d'ailleurs —, nous devrions doubler ce chiffre, n'est-ce pas? »... Ces types de programmes signifient que vous avez des investisseurs professionnels qui prennent les décisions en matière de risque.

La deuxième proposition que nous avons, et qui, selon nous, engendrerait un grand nombre de possibilités d'investissements... N'oubliez pas que la difficulté avec les entreprises en démarrage, c'est que bon nombre de choses ne fonctionnent pas. Ce que vous essayez de faire, c'est de créer des conditions propices à la création de sociétés d'exception. Vous savez, nous parlons de Shopify ici, à Ottawa, comme exemple. Cette société, en particulier, génère probablement des centaines de millions de dollars en impôt sur le revenu chaque année pour le pays, en raison du fait que c'est une entreprise exceptionnelle, mais de nombreuses petites entreprises ne réussissent pas. Si nous disions, par exemple, que tout Canadien pouvait investir jusqu'à x dollars par année, soit directement, soit par l'entremise d'un fonds, et que, comme disait M. McQueen, d'une manière fluide, vous pouviez déduire le montant immédiatement et payer un impôt sur le gain en capital à l'avenir si l'affaire marchait, vous pourriez obtenir une énorme quantité de capital privé à investir dans la phase du cycle la plus précoce et la plus risquée.

Il y a une raison pour laquelle nous n'avons pas fait ce que font les États-Unis. C'est parce qu'il faut un cercle vertueux de réussites pour inciter les gens à prendre davantage de risques. Si vous connaissez un grand succès, et que vous faites beaucoup d'argent, vous allez être plus disposé à vouloir investir une partie de ces gains dans l'étape de risque la plus précoce de l'entreprise.

Voici les choses dont nous parlerions: la mobilisation des Canadiens et l'attraction de davantage de sociétés de capital de risque. Je parie que si vous regardez les taux de rendement d'une société comme la nôtre par rapport à ceux d'une société comme la BDC, vous verriez qu'ils sont considérablement plus élevés.

Karim Bardeesy: Dans votre étude « The Future at Risk », vous faites référence aux plus petites sommes de capitaux que réunissent les entrepreneurs canadiens. Est-ce que c'est lié à ce phénomène? D'après ce que m'ont dit des responsables de sociétés de capital de risque canadiennes, les conditions qui leur sont offertes ici au pays sont également moins bonnes. Est-ce que cela fait également partie du problème: que le bassin est trop restreint, et que le nombre de paris fructueux n'est pas assez élevé?

David Stein: Je dirais qu'il y a deux éléments.

D'abord, dans l'étude que nous avons réalisée, la première chose, c'est que vous voyez bon nombre de personnes à fort potentiel partir. La question n'est pas de savoir ce que les autres 90 % des gens font, mais bien ce que font les 10 % de personnes les plus talentueuses, qui sont susceptibles de générer des rendements immenses. Une partie du problème, c'est que beaucoup de ces personnes ont quitté le pays. Elles lancent toujours leurs entreprises, mais au lieu de le faire ici, elles le font ailleurs. Par conséquent, vous vous retrouvez avec moins d'occasions d'affaires de haute qualité dans lesquelles investir.

Je pense en partie que l'exode de talents génère moins d'occasions. Je suis d'avis que, en dehors de l'investissement aux premiers stades de développement, les bonnes entreprises canadiennes peuvent trouver des capitaux, non seulement auprès des investisseurs canadiens, mais aussi auprès d'investisseurs des États-Unis et d'autres pays. Je pense que le problème est moins une question de savoir « si votre entreprise va bien, pouvez-vous obtenir du financement? », et davantage de savoir si vous avez assez d'entreprises qui se créent, et si, parmi ces entreprises, un certain pourcentage prendront de l'expansion.

[Français]

Le président: Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour six minutes.

Gabriel Ste-Marie: Merci, monsieur le président.

Je salue nos quatre témoins. Je les remercie de leur présence et de leurs allocutions très intéressantes.

Monsieur le président, je commencerai par une brève intervention d'ordre procédural. Nous avons reçu un document fourni par un ancien collègue, que je salue. La recherche qui y est présentée semble extrêmement intéressante. J'aimerais rappeler à l'ensemble des membres du Comité que la façon de faire distribuer les documents consiste habituellement à les transmettre à la greffière, qui s'assure de les faire traduire. L'usage veut que tous les membres du Comité reçoivent les documents dans les deux langues officielles en même temps.

Par exemple, au cours de la première heure de cette séance, un témoin a fait référence à des tableaux que nous n'avions pas encore

pu consulter, parce qu'ils sont actuellement chez les interprètes. Je rappelle donc que l'usage, pour éviter une discrimination selon la langue, est de transmettre les documents à la greffière, qui veille à leur distribution. C'était une simple parenthèse.

J'ai deux questions à poser, et elles s'adressent à vous quatre.

D'abord, lorsqu'on parle des entreprises technologiques à forte croissance et en démarrage, il est beaucoup question de financement. En quoi est-il important que ces entreprises puissent toucher du capital de risque ou du financement par emprunt de croissance plutôt que du financement traditionnel?

Qui veut commencer à répondre?

• (1245)

[Traduction]

Mark McQueen: J'ai entendu la version française, mais je n'ai pas obtenu l'interprétation, donc je vais céder mon temps à M. Stein.

Je m'excuse.

David Stein: Il est question de financement par emprunt par opposition au financement par actions. M. McQueen exploitait une entreprise de financement par emprunt destinée aux entreprises en démarrage.

Ce que je dirais — et M. McQueen pourra commenter par la suite —, c'est que pour les entreprises en démarrage, qui essaient tout juste de créer un premier produit et de trouver leurs premiers clients, le financement par emprunt n'est pas généralement accessible. En général, il devient accessible en même temps que le financement par actions.

Monsieur McQueen, peut-être que vous voudriez ajouter un commentaire là-dessus, vu votre expertise dans ce domaine.

Mark McQueen: Merci.

Le financement par emprunt est excellent lorsqu'il y a une entreprise. Il ne fonctionne pas pour les idées.

Le financement par actions est approprié pour les entreprises qui n'ont pas encore réalisé de revenus et les entreprises dont le revenu, à l'étape de la commercialisation, atteint les quelques centaines de milliers de dollars. Une fois que vous avez une entreprise avec un revenu et une masse critique — disons, 5 millions de dollars —, le financement par emprunt est un moyen parfait de faire croître votre entreprise, qu'il s'agisse de financement par action ou par emprunt à cette étape, et cette solution protège la mise de fonds de l'entrepreneur dans l'entreprise, car, de toute évidence, il y a moins de dilution. Si un jour, une entreprise fait faillite, que le financement ait été par actions ou par emprunt, il n'y a aucune différence.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

J'ai une deuxième question à laquelle n'importe qui peut répondre. Elle concerne les jeunes pousses. J'ai l'impression qu'en règle générale, quand une jeune pousse réussit à faire de bonnes affaires au Canada, on la vend à des acteurs plus importants aux États-Unis.

Avez-vous constaté la même chose? Que pouvons-nous faire pour conserver les retombées économiques et amener le modèle des jeunes pousses à un autre niveau dans l'économie d'ici?

[Traduction]

Mark McQueen: C'est d'ordre culturel, je dirais, après avoir passé des décennies à observer le phénomène précis dont vous parlez.

L'entrepreneur américain est glorifié, et il y a des mesures incitatives en place pour que cette glorification soit maintenue. Un entrepreneur débutant... un entrepreneur qui essaie pour la deuxième et la troisième fois, de toute évidence, s'en sort mieux et a plus de succès, et va générer plus de richesse pour les investisseurs, plus d'emplois, et ainsi de suite.

Ici au pays, pour une raison quelconque, cette mentalité est toujours au stade embryonnaire. Un manque de capitaux explique certainement en partie ce problème, et c'est pourquoi, comme M. Stein l'a expliqué, vous avez des personnes qui s'en vont à Austin, au Texas — tout bien considéré —, au lieu d'aller à Surrey, en Colombie-Britannique, pour une multitude de raisons. C'est lié à l'environnement.

Nous faisons de notre mieux ici — et j'espère que le Comité sera saisi de la question — pour régler ce que nous pouvons régler, et laisser les entrepreneurs faire ce qu'ils font de mieux, c'est-à-dire la commercialisation des technologies.

David Stein: Le deuxième élément que j'ajouterais est que — ayant créé et vendu deux entreprises à des intérêts américains — nous avons généré beaucoup d'emplois. Nous avons généré des impôts sur les gains en capital, lesquels ont été versés au gouvernement. Nous avons formé un ensemble de personnes qui possédaient un ensemble de compétences dans le démarrage de nouvelles entreprises, et ces personnes ont ensuite créé des entreprises. À vrai dire, la vente n'est pas une mauvaise chose. Dans d'autres écosystèmes, cela se produit très fréquemment, mais lorsque l'écosystème en entier croît... Imaginez que vous avez 10 ou 15 entreprises prospères. Si vous en vendez 11 et qu'il vous en reste 4, que vous continuez d'exploiter, vous allez vous retrouver avec des entreprises comme Shopify ou des entreprises de cette nature, mais ces 11 autres entreprises contribuent toujours à l'ensemble de compétences, de connaissances en matière de PI et de richesse à investir dans d'autres entreprises en démarrage.

Nous en sommes un parfait exemple. Après avoir créé deux entreprises, nous investissons à présent dans la deuxième série d'entreprises canadiennes. En soi, ce n'est pas une mauvaise chose. Tout dépend de la taille et de l'ampleur des marchés américains, mais avec plus d'activité, certaines entreprises publiques vont voir le jour, tout comme bon nombre d'entreprises prospères qui ne vont pas atteindre ce stade.

• (1250)

Chad Bayne: Je vais intervenir vite fait en ajoutant que c'était clair à partir des années 1980 et des années 1990 à Ottawa. Il y a un cercle vertueux qui a été créé sur une période de deux décennies, essentiellement une génération. Sauf qu'avec un seul porte-étendard, en l'occurrence Shopify, à l'heure actuelle, il est difficile de créer ce cercle vertueux de la même façon.

Vous devez jouer le tout pour le tout afin de créer la prochaine génération d'entreprises au pays, et cela va exiger une quantité énorme d'investissements au niveau primaire, et en fin de compte, il faudra financer la commercialisation après coup.

[Français]

Gabriel Ste-Marie: Merci.

Le président: Merci, monsieur Ste-Marie.

[Traduction]

Monsieur Vis, la parole est à vous pour cinq minutes.

Brad Vis: Merci.

Le gouvernement du Canada dispose d'un Fonds stratégique pour l'innovation d'environ 10,2 milliards de dollars.

Où est-ce que ce programme a eu une incidence mesurable dans l'innovation au Canada?

Chad Bayne: L'une des plus grosses allocations a été versée au projet de véhicules électriques, qui n'est d'ailleurs pas allé de l'avant, si je me rappelle bien. Il y a des entreprises avec lesquelles j'ai travaillé qui ont reçu du financement ou, du moins, qui ont vu un financement leur être réservé. En fin de compte, l'accès à ce capital passe par un processus laborieux. Cela prend des années et, dans une certaine mesure, le processus paraît quelque peu motivé par des objectifs politiques en ce qui concerne les organismes qui reçoivent les fonds en question, et donc, il est difficile de dire si ce programme a des résultats tangibles ou pas.

Brad Vis: Monsieur Bayne, pouvez-vous rapidement préciser la façon dont le gouvernement politise le Fonds stratégique pour l'innovation?

Chad Bayne: Certains des investissements qui ont été annoncés étaient destinés aux entreprises étrangères qui s'installaient au pays — par exemple, l'usine de véhicules électriques qui allait être construite était, je pense, celle de Toyota ou peu importe...

Une voix: C'était Volkswagen.

M. Chad Bayne: ... cela ne va pas avoir lieu à l'heure actuelle. Cependant, un grand nombre d'entreprises au pays, des entreprises canadiennes, font avancer l'économie de l'innovation, mais ils ne reçoivent pas de financement du même ordre. Il s'agit d'une entreprise nationale de l'étranger qui, en fin de compte, va potentiellement construire quelque chose ici, mais c'est elle qui reçoit l'argent, et non des entreprises du pays.

Brad Vis: Monsieur Bayne, seriez-vous d'accord pour dire que le Canada a besoin d'un examen de programme général de ses dépenses principales, similaire à celui que Jean Chrétien et Paul Martin ont commencé en 1993? Les témoins ayant comparu au cours de l'heure précédente ont souligné le fait que nous devons réduire le nombre d'employés du gouvernement de 35 %, et que le gouvernement, tel qu'il est mentionné dans ce rapport, semble avoir perdu de vue ses objectifs généraux. Le statu quo du gouvernement du Canada peut-il se poursuivre aujourd'hui tel qu'il est?

Chad Bayne: Je dirais que non. Il faut examiner la manière dont nous voulons établir les priorités pour les 20 ou 40 prochaines années, en ce qui concerne notre économie de manière générale, et ce à quoi nous voulons en fin de compte consacrer temps, argent et efforts. Au cours des 20 dernières années, nous ne nous sommes pas concentrés, à mon avis, sur les domaines qui auraient contribué à faire progresser l'économie de manière concrète.

Brad Vis: La ministre de la Petite Entreprise — et je le mentionne parce que c'est la Semaine de la petite entreprise — a fait l'éloge du fonds pour les femmes en entrepreneuriat, un fonds de 7 milliards de dollars fourni par le gouvernement du Canada. Dans le secteur privé, avez-vous observé de quelconques répercussions des 7 milliards de dollars que le gouvernement du Canada a investis pour aider à la croissance des entreprises appartenant à des femmes?

David Stein: Je crois que, pour répondre à cette question, vous devez définir ce que « répercussions » signifie. Pour autant que je sache, nous ne faisons pas encore affaire avec des entreprises publiques. J'ignore si ces entreprises ont obtenu des montants démesurés en capital ou si elles ont dépassé la barre des 100 millions de dollars en recettes ordinaires annuelles, qui constituent l'un des points de référence dont nous tenons compte.

Personnellement, j'aimerais que l'on bâtisse un Canada durable, et lorsque je parle d'« un Canada durable », il n'est pas question de faire du vélo ou de prendre les transports en commun; il s'agit de créer la richesse nécessaire pour soutenir tous les programmes que les Canadiens ont à cœur. Je crois que, si l'objectif consiste à favoriser la croissance de l'économie pour avoir accès aux fonds qui nous permettent de maintenir le niveau de vie que tous les Canadiens apprécient, nous devrions l'envisager. Est-ce que tous les programmes dans lesquels le gouvernement fait des investissements...? Si les objectifs consistent à augmenter la productivité, à favoriser la croissance économique et à créer de la richesse — et c'est le principal objectif —, il faut donc regarder la situation avec neutralité et se demander: « Est-ce que cela fonctionne, oui ou non? » Si cela ne fonctionne pas, il faut revoir la manière de faire les choses et trouver le meilleur moyen de faire croître le capital.

• (1255)

Brad Vis: Eh bien, je pense pouvoir dire que, à l'heure actuelle, le gouvernement du Canada ne s'est pas livré à cet exercice, ce qui pose vraiment problème, à l'aube du prochain budget fédéral.

Au troisième point des recommandations que vous avez faites, monsieur Stein, vous avez parlé de « fournir aux meilleurs diplômés des incitatifs afin qu'ils restent au Canada ». Nous avons déjà élaboré certains de ces incitatifs, possiblement pour les entreprises et les entreprises en démarrage, mais que voulez-vous dire par diplômés, et que pouvons-nous faire pour mieux les soutenir?

David Stein: C'est un problème difficile à résoudre. Tout récemment, une stagiaire est venue travailler pour nous. Son frère, qui a obtenu un diplôme en mécanique de l'Université de Waterloo, faisait partie des 10 diplômés ayant eu les meilleures notes de la classe. Huit de ces dix diplômés iront travailler aux États-Unis. Ce n'est qu'un exemple.

Certaines choses me viennent à l'esprit, et il y a un lien entre elles. Nous avons parlé des États-Unis et de leur QSBS. Imaginez que vous êtes nouvellement diplômé et que vous voulez travailler pour une entreprise de technologie. Les entreprises américaines peuvent, dans bon nombre de cas, offrir des salaires beaucoup plus élevés que les entreprises canadiennes, et elles bénéficient d'un avantage fiscal important qui leur permet d'offrir des actions aux employés, lesquelles ne seront pas imposables. Imaginez que vous êtes nouvellement diplômé et que vous pouvez vous joindre aux rangs d'une entreprise canadienne en démarrage qui offre également cet avantage fiscal. L'entreprise canadienne pourrait se permettre de vous offrir un salaire moins élevé au départ, en vous promettant un gain en capital à venir si les affaires vont bien. C'est un exemple de ce que nous pourrions faire.

Je crois que ce qui est plus important, c'est que le gouvernement se pose cette question: quel ensemble de politiques faudrait-il mettre en œuvre pour encourager les meilleurs diplômés à rester ici? Cela tient en partie à un écosystème plus dynamique, qui, à son tour, crée de meilleures possibilités.

Brad Vis: Oui. Une chose que...

Le président: Je suis désolé, monsieur Vis. Vous avez dépassé votre temps de parole de 60 secondes. Je n'ai pas interrompu M. Stein simplement pour lui permettre de conclure ses observations.

Monsieur Bains, vous avez cinq minutes.

Parm Bains: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

Je vais partager le temps qui m'est accordé avec ma collègue, Mme O'Rourke.

Pour ce qui est du bassin de talents dont vous avez parlé, nous constatons qu'il y a une certaine volatilité au Sud, également, en ce qui concerne l'administration Trump qui apporte certains changements au visa H-1B, par exemple, et exige des frais de 100 000 \$.

Croyez-vous que cela inciterait certains talents à revenir ici ou encouragerait des talents d'ailleurs à envisager de venir au Canada?

Gideon Hayden: C'est possible, mais si vous regardez bien la plupart des créateurs d'entreprises qui ont déménagé aux États-Unis ou qui se trouvent aux États-Unis, je ne croirais pas qu'ils ont obtenu le visa H-1B. Ils ont obtenu le visa TN ou quelque chose du genre.

D'une part, ce serait l'occasion pour le Canada d'encourager les entreprises étrangères à amener des travailleurs étrangers au Canada. D'autre part, cela représente une menace. Pour les entreprises américaines qui tentent maintenant de recruter des talents à l'international, le visa TN est gratuit. Le visa TN offre un moyen très rapide aux Canadiens de migrer et d'immigrer aux États-Unis. Par conséquent, d'une part, c'est une occasion, et, d'autre part, cela représente une menace, et c'est pourquoi nous croyons que ces recommandations sont importantes.

David Stein: J'aimerais rapidement ajouter quelque chose. Il y a une chose à laquelle nous devons faire attention, lorsqu'il s'agit de l'administration Trump. Elle propose souvent des choses très générales. Il est vraiment question d'une entreprise en démarrage. Elle prend rapidement une décision stratégique, puis elle en constate les répercussions. Ensuite, en règle générale, elle crée des exclusions.

Ce dont il faut également tenir compte, en tant que Canadiens, c'est la première chose qui avait été proposée. Après qu'un certain nombre d'entreprises ont parlé avec l'administration Trump, celle-ci a-t-elle vraiment commencé à édulcorer le visa H1-B? On dira, par exemple, qu'il ne s'applique qu'aux travailleurs qui gagnent moins de 100 000 \$ par année, parce que les entreprises diront que, si elles engagent des personnes très compétentes qui contribuent à la croissance de l'économie américaine, elles ne devraient pas payer ces frais. Toutefois, elles veulent empêcher de jeunes travailleurs ou des travailleurs compétents d'autres parties du monde qui sont sous-payés d'avoir la possibilité de venir en Amérique.

C'est quelque chose que nous devons surveiller attentivement. À court terme, il pourrait y avoir certains avantages, comme M. Hayden l'a dit, à attirer de grands talents. Toutefois, pour y parvenir, si ces personnes apprennent qu'elles devront attendre plus de quatre ans pour pouvoir venir au moyen d'un visa de travailleurs qualifiés, où en serons-nous dans quatre ans? Nous devons agir très rapidement. Si nous voulons tirer avantage de la situation et attirer des travailleurs étrangers très qualifiés, comment pouvons-nous les faire venir ici et les faire approuver comme il se doit en 90 jours ou six mois, et non en quatre ans?

Parm Bains: Vous allez entendre parler dans les prochaines semaines de certains des changements qui seront apportés du côté de l'immigration.

Je cède la parole à Mme O'Rourke.

Dominique O'Rourke: Merci, monsieur Bains.

Pour que les choses soient bien claires, le Fonds stratégique pour l'innovation a alloué un montant de 9,2 milliards de dollars, mais a attiré des investissements en capital de 72 milliards de dollars.

Après avoir parlé avec toute une gamme d'entreprises de ma circonscription, Guelph, et du reste du pays, je constate qu'on a l'impression qu'il y a du financement pour les jeunes entreprises en démarrage. Il y a du financement pour les activités universitaires, et on a l'impression qu'il y a du financement pour les entreprises commerciales déjà bien établies.

On m'a signalé qu'il semble y avoir un fossé au milieu. Êtes-vous d'accord avec ça? Si oui, que faudrait-il faire pour contribuer à l'innovation et à la productivité, ainsi qu'à la création, à la croissance et au maintien des emplois au Canada pour combler ce fossé?

Nous parlons d'investissements. D'où proviennent ces investissements? S'agit-il d'investissements fédéraux? De capital de risque?

• (1300)

David Stein: Pourriez-vous clarifier votre question? J'ignore si les gens de votre circonscription disent qu'il y a un fossé parce qu'ils peuvent obtenir du financement de démarrage, mais pas du financement de série A, ou qu'ils peuvent obtenir du financement de série A, mais pas du financement de série B, ou qu'ils ne peuvent obtenir de capital de croissance. J'aimerais simplement savoir comment ils vous l'ont expliqué. S'agit-il d'entreprises qui n'ont pas encore réalisé de revenus, mais qui ont un peu d'argent? Où voient-ils ce fossé?

Dominique O'Rourke: On semble avoir l'impression qu'ils peuvent obtenir un certain financement initial. Ils peuvent obtenir du capital de risque. Si cela prend plus de temps, les investisseurs en capital de risque ne peuvent retirer leur financement pour l'offrir à une autre entreprise en démarrage, et il s'agit donc d'un financement au stade du développement. Ils ont l'impression qu'il y a du soutien financier soit pour les jeunes entreprises en démarrage, soit pour les entreprises déjà bien établies. Ils se demandent: « Quel financement existe-t-il pour soutenir les entreprises durant les premières étapes de leur commercialisation et de leur croissance? » Quels sont les financements de démarrage?

Gideon Hayden: À mon avis, si une entreprise va incroyablement bien et qu'elle prend de l'ampleur, a des clients et connaît une croissance, il y aura du capital pour financer ce genre d'entreprises, qu'il s'agisse d'investissements d'ici ou de l'étranger.

Je crois que ce que vous essayez peut-être de dire, en ce qui concerne les entreprises, c'est que ce n'est peut-être pas aussi clair pour elles. Elles ont obtenu un peu d'argent, mais elles ne se sont pas rendues aussi loin qu'elles l'espéraient et se demandent donc quand aura lieu le prochain financement.

Oui, absolument, je crois que, s'il y a davantage de capital, les gens seront plus disposés à prendre des risques à l'égard d'entreprises de ce genre. Je crois que, à mesure que l'écosystème du capital croît, il doit pouvoir soutenir certaines de ces entreprises.

David Stein: J'aimerais également pouvoir répondre à cela. Nos entrepreneurs ont, eux aussi, de la difficulté à saisir que le capital de risque n'est pas un passe-temps. C'est une forme d'investissement qui nécessite la possibilité de retombées importantes. C'est que, en raison de la nature de ce financement, certaines choses ne vont rien rapporter. Vous pouvez comprendre que, si j'envisage 10 possibilités d'investissement, je dois présumer que certaines d'entre elles vont me faire perdre de l'argent, et je dois donc placer la barre haut pour déterminer où je dois investir mon argent.

Je crois que, parfois, ce que les gens n'aiment pas, c'est que leurs activités — peu importe les activités qu'ils ont choisi d'entreprendre — ne correspondent pas nécessairement à la définition traditionnelle du capital de risque. Je dirais que si les investisseurs privés ne veulent pas investir dans une entreprise, le gouvernement ne devrait pas le faire non plus.

Je crois parfois que cela vous donne la possibilité de vous rendre compte que, si vous avez essayé quelque chose et que vous ne vous êtes pas rendus aussi loin que vous l'espériez, et que personne ne voulait vous financer, vous devriez peut-être essayer autre chose. Beaucoup trop d'entreprises ne sont pas viables financièrement. Beaucoup de programmes soutiennent bien trop de personnes qui devraient travailler ailleurs et dont les entreprises qui sont sous respirateur artificiel devraient, en toute franchise, être fermées.

Je crois qu'il faudrait sérieusement réfléchir à essayer autre chose. Ce ne sont pas toutes les entreprises qui devraient être financées indéfiniment. Si personne ne veut financer une entreprise, il y a peut-être une raison à ça. Selon moi, le manque de capital n'en est pas la principale raison.

Le président: Merci beaucoup.

Merci aux témoins de vous être mis à notre disposition. Nous vous sommes très reconnaissants de nous avoir éclairés.

Chers collègues, je veux simplement vous rappeler la visite informelle qui est prévue demain avec notre délégation de l'Europe. Si vous avez des questions à ce sujet, n'hésitez pas à venir me parler ou à parler avec la greffière.

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>