

**ACTION**  **CANADA**

*Développer le Leadership pour l'Avenir du Canada*

## Points de vue sur les politiques

Articles d'opinion  
des boursiers  
2006/2007



## Introduction

---

Savoir communiquer des opinions et des idées pertinentes et d'actualité est important pour pouvoir influencer sur les politiques publiques. C'est pour cela qu'Action Canada travaille avec ses boursiers pour leur apprendre à écrire en vue d'être publiés, en particulier à écrire des articles d'opinion pour la presse nationale et locale.

Ce n'est pas facile d'être publié ou de se montrer convaincant par écrit. En 2006-2007, des journalistes canadiens de renom -- Andrew Cohen, Alain Dubuc, Stephen Hume, Roy MacGregor, Jacquie McNish, et Jeffrey Simpson -- ont partagé avec les boursiers leurs vues sur l'écriture et leur ont fournis des commentaires sur ce qu'ils avaient écrit. Les mentors d'Action Canada pour l'écriture, Mark Winston, directeur des études, Centre pour le dialogue de l'Université Simon Fraser, et Antonia Maioni, directrice de l'Institut d'études canadiennes de l'Université McGill, ont également travaillé de manière intensive avec les boursiers pour perfectionner leurs capacités d'écriture.

La rédaction d'articles d'opinion est un volet que nous avons ajouté au programme il y a deux ans et de nombreux boursiers ont depuis été publiés dans de grands journaux canadiens. Je suis heureuse de présenter dans la compilation ci-jointe les articles d'opinion des boursiers 2006-2007. Ils montrent comment ce groupe de jeunes leaders voient les grands enjeux auxquels est confronté notre pays.

***Cathy Beehan***  
Chef de Direction  
Action Canada

---



## Table des matières

---

<i>Jane Ambachtsheer</i>	<b>De tous côtés, on fait le saut!</b>	Page 2
<i>Caroline Charest</i>	<b>Subventionner les multinationales : nos gouvernements n'ont pas le choix</b>	Page 4
<i>Darren Fung</i>	<b>Des règles du jeu équitables pour l'industrie cinématographique canadienne</b>	Page 6
<i>Sana Halwani</i>	<b>La promesse non tenue de l'immigration</b>	Page 8
<i>Bart Kasowski</i>	<b>Vaincre la dépendance du Canada à l'égard de l'énergie polluante</b>	Page 10
<i>David Kelton</i>	<b>Le risque de ne pas prendre de risques : notre déficit croissant d'innovation en santé</b>	Page 12
<i>Jake McEwan</i>	<b>Des obstacles internes au commerce</b>	Page 14
<i>Jason Mitschele</i>	<b>Amis, famille et finances</b>	Page 16
<i>Aaron Pereira</i>	<b>Le blues d'Oscar Peterson</b>	Page 18
<i>Emmanuelle Richez</i>	<b>Pour que la recherche des universités se traduise en richesse !</b>	Page 20
<i>Alexis Wise</i>	<b>L'innovation pourrait aider à remédier à la sous représentation persistante des femmes</b>	Page 22
<i>Stéphanie Yates</i>	<b>Encadrement du lobbying : pour en finir avec la suspicion</b>	Page 24
<i>Rebekah Young</i>	<b>De la pauvreté et du profit</b>	Page 26
<i>Rick Nielsen</i>	<b>(N'est pas inclus, voir note)</b>	Page 28
<i>Benjamin Shinewald</i>	<b>(N'est pas inclus, voir note)</b>	Page 29

*Publié dans le Toronto Star, le 22 mai 2007*

J'ai fait le saut, pas celui de l'ange ni un saut de puce, mais celui de la grenouille : Je suis passé chez Bullfrog qui est à présent mon fournisseur d'énergie électrique renouvelable à la maison.

Bullfrogpower est le premier détaillant d'énergie électrique de l'Ontario à 100 % vert. L'entreprise vend de l'énergie renouvelable provenant de sources à faibles répercussions écologiques, comme les sources hydroélectriques et éoliennes. Créé en 2006, Bullfrogpower offre aux Ontariens une nouvelle façon de promouvoir l'électricité renouvelable plutôt que de toujours s'en tenir aux solutions de remplacement traditionnelles – le charbon et le nucléaire.

Le Bullfrog Founders Club comprend des centaines de familles ordinaires ainsi que Gord Downie du groupe Tragically Hip, l'ancien maire de Toronto David Crombie et l'auteure Margaret Atwood.

Pourquoi les solutions de rechange comme Bullfrogpower sont-elles si importantes? Bien qu'elle soit prospère et dotée de ressources abondantes, notre société se trouve cependant face aux plus grands défis de notre civilisation : le changement climatique et la nécessité de ne plus dépendre des combustibles possibles pour l'énergie, ceux-ci étant une source en voie de disparition en plus de polluer. Il est essentiel de sensibiliser les citoyens et le gouvernement si nous voulons réussir à relever ces défis, mais il ne suffira pas de comprendre le problème. Nous avons besoin de passer à l'action et mettre en oeuvre des solutions.

Pour ce qui est des citoyens, Bullfrogpower offre un choix aux consommateurs. Nous pouvons déjà depuis un certain temps acheter des voitures vertes, des aliments du commerce équitable et des vêtements écologiques – et maintenant nous pouvons aussi nous procurer de l'énergie verte. Mais il y a une attrape : le supplément de prix. L'énergie électrique de Bullfrogpower coûte environ 30 % plus cher que celle de votre service public local. Passer de l'une à l'autre ajoutera environ 1 \$ par jour à la facture d'électricité du propriétaire moyen.

Les consommateurs devraient-ils être obligés de payer plus? Si le changement climatique est notre défi le plus sérieux, le gouvernement ne devrait-il pas faire le nécessaire pour que l'énergie verte coûte le même

prix ou moins cher que l'énergie conventionnelle? Le Canada doit beaucoup investir dans les sources d'énergie renouvelable pour limiter nos émissions de gaz à effet de serre et permettre une croissance durable. Nous avons besoin d'une stratégie nationale d'énergie renouvelable, avec des cibles précises, des échéanciers et des plans de mise en oeuvre pour y arriver.

---

**Le gouvernement a un rôle clé à jouer pour veiller à ce que le prix de l'énergie verte soit convenable. Le gouvernement encouragerait l'énergie verte s'il créait des mesures d'incitation pour transformer le marché,**

---

Le gouvernement a un rôle clé à jouer pour veiller à ce que le prix de l'énergie verte soit convenable. Il faut changer des politiques pour que les règles du jeu soient équitables et donnent les mêmes chances aux projets d'énergie non renouvelable et à ceux d'énergie renouvelable. Les sociétés pétrolières et gazières bénéficient actuellement d'un traitement préférentiel par rapport aux sources d'énergie plus vertes.

Le gouvernement encouragerait l'énergie verte s'il créait des mesures d'incitation pour transformer le marché, en diminuant les subventions pour le pétrole, le gaz et le charbon et en augmentant les incitatifs pour les technologies propres et les sources d'énergie renouvelable. On pourrait imposer, au moyen de lois, un pourcentage minimum de carburant et d'électricité verts afin de créer une demande massive et constante pour l'énergie renouvelable. Les gouvernements doivent également donner l'exemple en achetant de l'énergie verte et en revoyant leurs processus d'approvisionnement pour assurer que l'énergie verte soit privilégiée à tous les niveaux.

Ensemble, ces politiques ouvriront la porte à des investissements constructifs et propices à la recherche et au développement, ceux-ci étant essentiels pour le développement des industries renouvelables.

Nous avons vu le prix du baril de pétrole grimper en flèche au cours des dernières années, pour le profit, à court terme, des compagnies qui ne sont pas vertes. Cette augmentation pourrait aussi suggérer que les entreprises vertes seront bientôt en mesure de fournir des marchandises à des prix concurrentiels, les prix du

---

pétrole et du gaz naturel augmentant. Cette nouvelle possibilité n'a pas échappé à l'attention des sociétés de capital risque. En 2006, en Amérique du Nord, ces dernières ont investi 2,9 milliards de dollars dans les technologies propres, les « cleantech », soit une augmentation de 78 % par rapport à 2005. D'autres investisseurs pourraient pousser les sociétés vertes et fournir plus de capitaux d'investissement qui permettraient aux entrepreneurs d'introduire des marchandises et des services verts sur le marché.

Même les très très grandes entreprises réagissent à la demande verte. Wal-Mart Canada, une compagnie étonnamment verte, vient d'acheter 39 000 MW/h d'énergie verte de Bullfrogpower sur une période de trois ans, le plus gros achat commercial d'énergie verte de l'histoire de l'Ontario. Dernièrement, RBC Banque royale a annoncé que trois autres de ses succursales sont devenues des clientes de Bullfrogpower, ce qui fait passer à douze le nombre de succursales de la RBC Banque royale qui utilisent l'énergie électrique de Bullfrogpower dans la région du Grand Toronto.

Rien d'étonnant à ce que les entreprises tendent l'oreille. Une nouvelle enquête d'Enviroics Research Group révèle que les deux tiers des Canadiens ont de bonnes chances de changer de fournisseurs pour aller dans des banques, des magasins ou d'autres points de détail ou de service qui démontrent un engagement envers les politiques vertes. De plus, 75 % des Canadiens ont dit qu'ils ont tendance à mettre dans leurs chariots plus de marchandises et de services écologiques, même s'ils sont plus chers. C'est le premier instantané démontrant que les Canadiens jugent les compagnies non seulement selon ce qu'elles vendent, mais selon leur engagement envers l'environnement.

Il semblerait que le Canada soit prêt à s'enthousiasmer pour l'énergie renouvelable.

*La version originale de cet article est en anglais.*

#### ***Jane Ambachtsheer***

Jane Ambachtsheer est conseillère principale chez Mercer Investment Consulting à Toronto. Directrice des investissements responsables à l'échelle mondiale pour la compagnie, elle est conseillère auprès d'investisseurs en Amérique du Nord, en Europe et en Australasie. En mars 2000, Jane s'est jointe à l'équipe londonienne de Mercer Investment Consulting, en Angleterre, puis a été transférée à Toronto trois ans plus tard. Avant d'entrer chez Mercer, Jane travaillait pour la compagnie CEM Benchmarking à Amsterdam et Toronto. Elle a également été conseillère auprès des Nations Unies dans le cadre de l'élaboration des Principes d'éthique de l'investissement. Elle est conseillère mondiale pour le Carbon Disclosure Project et siège au conseil d'administration de l'Association pour l'investissement responsable du Canada. En 2005, Jane a été saluée comme l'une des 10 principales architectes de la gouvernance. Jane a un baccalauréat avec distinction en économie et en littérature anglaise de l'Université York et une maîtrise de sciences sociales de l'Université d'Amsterdam. Elle est membre du corps enseignant de l'Université de Toronto où elle co-enseigne un cours de niveau supérieur sur l'investissement responsable.

Bien des gens considèrent que nos gouvernements sont trop généreux envers les multinationales qui investissent en sol canadien. Dernièrement, ce sont les aides financières octroyées par Québec à Ubisoft et à Alcan qui ont été dénoncées. Mais nos gouvernements ont-ils réellement le choix ? Dans un contexte de mondialisation et de mobilité du capital, ces politiques d'aide sont désormais incontournables pour favoriser la création d'emplois et de richesse.

Le Québec et le Canada offrent des avantages concurrentiels forts intéressants : une main-d'œuvre éduquée et spécialisée, une proximité avec le marché américain, une abondance énergétique, ainsi que des coûts de production parfois inférieurs à ceux des États-Unis. Aujourd'hui, ces atouts ne sont plus suffisants.

En 2007, les pays émergents font compétition aux pays du Nord dans des secteurs qui leurs étaient jusqu'à tout récemment presque exclusivement réservés – notamment, les services comptables et d'ingénierie, ainsi que la recherche de pointe. Grâce à d'importantes entrées de capitaux et à des populations qui s'enrichissent et s'éduquent rapidement, ces pays ne sont plus uniquement une terre de main d'œuvre abondante et à bon marché : en 2005, l'Inde aura formé 350 000 ingénieurs, alors que les salaires y demeurent encore largement inférieurs à ceux du Canada. En plus de cette nouvelle concurrence, le Canada demeure en compétition directe avec l'Union Européenne et les États-Unis. Ces économies de taille disposent de bien plus de ressources financières pour attirer les multinationales.

Certaines industries bénéficient d'aides extraordinaires de la part de ces gouvernements, notamment dans l'aérospatiale. Le succès de ce secteur reposant sur la recherche et le développement de nouveaux produits, les États qui investissent en R&D militaire subventionnent indirectement leur industrie. Par exemple, aux États-Unis, près de 50 % des dépenses publiques en R&D de défense bénéficient aux entreprises de l'aérospatiale. Au Canada, ces dépenses sont minimales. L'aérospatiale, qui emploie plus de 40 000 personnes au Québec et 75 000 au Canada, n'aurait donc pas pu se développer sans une autre forme de participation des gouvernements. Ainsi, en plus de gérer les retombées des contrats militaires fédéraux, nos gouvernements soutiennent fréquemment les grands maîtres d'œuvre – Pratt & Whitney, Bombardier, CAE, Bell Helicopter etc – en

participant entre autres au financement de leurs ventes d'appareils.

---

**Le Québec et le Canada offrent des avantages concurrentiels forts intéressants ... Aujourd'hui, ces atouts ne sont plus suffisants.**

---

Dans d'autres cas, un gouvernement peut considérer qu'une industrie pour laquelle il ne dispose que de très peu d'avantages concurrentiels est essentielle. C'est le cas du secteur financier, qui procure emplois et capitaux et qui occupe une place stratégique dans le tissu économique des grandes villes. Pour combattre la concentration des activités financières canadiennes à Toronto et Vancouver, Québec offre depuis 1987 de généreux avantages fiscaux aux entreprises de ce secteur qui désirent demeurer ou s'installer à Montréal, par le biais du programme CFI-Montréal. Une analyse coûts-bénéfices a démontré que ce programme aurait permis la création et le maintien de quelque 600 emplois, et que les retombées économiques ont largement dépassé les coûts fiscaux.

La volonté de créer une grappe industrielle, comme l'industrie québécoise du multimédia, peut également justifier des incitatifs financiers et fiscaux généreux. Ce secteur, qui comptait près de 500 employés en 2001, a été choyé par le gouvernement au cours des dernières années avec la création de la Cité du Multimédia et avec des crédits d'impôt de 37,5 % sur la masse salariale. Résultat : le multimédia compte aujourd'hui plus de 3 500 employés au Québec, une croissance impressionnante.

Ces interventions doivent toutefois respecter des balises, et nos gouvernements ont trois grandes responsabilités face aux contribuables. Dans un premier temps, ils doivent s'assurer que la population en sortira toujours gagnante. Le nombre de gouvernements, de ministères et d'organismes impliqués dans un même financement est tel qu'on risque de perdre le fil et de ne plus être en mesure de comparer les avantages octroyés aux bénéficiaires escomptés. Les gouvernements ont également le devoir de négocier afin d'obtenir le meilleur « prix » possible pour l'investissement. Ils ne doivent pas succomber à la tentation de régler rapidement pour pouvoir faire des annonces politiquement rentables.

---

Enfin, les gouvernements doivent communiquer clairement leur démarche à la population, puisqu'ils représentent le citoyen dans la négociation.

Déjà, la performance de nos gouvernements dans l'exercice des deux premières responsabilités est difficile à évaluer. Le dernier aspect, quant à lui, est fréquemment négligé. Or, une plus grande transparence de la part de nos gouvernements, combinée à une stratégie de communication faisant valoir les différents points soulevés dans le présent article, favoriserait une plus grande acceptation sociale du financement public d'investissements privés.

***Caroline Charest***

Caroline Charest s'intéresse aux questions liées au développement économique, d'ordre national et international. Forte de son expérience en politique provinciale, ainsi que dans le secteur privé alors qu'elle était analyste en économie et en gestion au sein de la société SECOR Conseil, Caroline a acquis une très bonne connaissance de certains secteurs clés de l'économie québécoise. Dans ses temps libres, elle s'emploie à convaincre les entreprises d'adopter des pratiques de développement durable. Elle détient une maîtrise ès sciences (M.Sc.) en études sur le développement de la London School of Economics, une maîtrise ès sciences en économie de l'Université de Montréal et un baccalauréat en administration des affaires de HEC Montréal. Durant ses études, elle s'est particulièrement intéressée aux questions liées au déséquilibre fiscal au Canada, ainsi qu'aux relations fiscales du Népal. Elle a aussi fait partie d'une mission de la Banque mondiale au Népal. Active au sein de la Jeune Chambre de commerce de Montréal, Caroline participe aux travaux d'un comité qui cherche à sensibiliser le milieu d'affaires montréalais au développement durable. Elle parle couramment l'anglais, le français et l'espagnol. Elle a participé à deux demi-marathons et aimerait courir un marathon complet l'an prochain.

Me voici donc à une projection, au Festival international du film de Berlin, tout fier de moi. Je rayonnais, animé d'un nouvel élan de patriotisme, parce que l'un des meilleurs films que j'avais vus depuis longtemps était canadien.

Devant quelques verres ce soir-là, mes amis cinéastes canadiens étaient stupéfaits de constater avec quel enthousiasme je parlais du film de Bruce Macdonald, *The Tracey Fragments*. J'avais chaud au coeur en leur décrivant l'accueil enthousiaste que la salle bondée avait réservé à ce film. Je me sentais fier d'être Canadien et fier de faire partie de l'industrie cinématographique canadienne.

Pourquoi alors les Canadiens semblent-ils avoir presque honte de notre cinéma? On dirait que nous associons nos films aux documentaires ennuyeux des années 1960 de l'Office national du film qui nous montrent les prairies enneigées de la Saskatchewan balayées par le vent. Nous tenons pour acquis que les films canadiens sont de piètre qualité et relèvent de l'amateurisme.

Les Canadiens peuvent faire de grands films. Les succès internationaux de nos films sont innombrables : *Water* de Deepa Mehta, *The Sweet Hereafter* d'Atom Egoyan, *Les Invasions Barbares* de Denys Arcand, *C.R.A.Z.Y.* de Jean-Marc Vallée et *Ryan* de Chris Landreth. Avec ses documentaires prétendument soporifiques, l'ONF a engrangé plus d'oscars que toute autre institution au monde. Et la liste de nos réalisations continue encore et encore.

Nous avons de fantastiques histoires à raconter, mais si vous demandez à une personne dans la rue quel est le dernier film canadien qu'elle a vu, elle haussera probablement les épaules. Pourquoi cela?

Dans les années 1970, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a élaboré des règles en matière de contenu canadien pour les industries de la radio et la télévision, sans toutefois adopter de règles semblables pour le cinéma. Ces règles ont grandement stimulé la croissance des industries de la radio et de la télévision en leur garantissant un accès au marché.

En ce qui concerne le cinéma, l'absence de telles règles aura permis aux studios d'Hollywood de dominer nos écrans. Les grands studios considèrent maintenant le Canada comme un prolongement de leur territoire

national de distribution. Nos films doivent livrer bataille aux superproductions d'Hollywood avant d'être projetés sur nos écrans.

Cela paraît injuste, étant donné que les budgets des films canadiens sont minuscules comparés à ceux des productions américaines. Certains disent que, pour être concurrentiels dans ce contexte de mondialisation, nos films doivent être de meilleure qualité. Il faudrait d'abord s'entendre sur qui caractérise la qualité.

---

**Les cinéastes canadiens tentent de montrer leurs films dans un pays où les distributeurs étrangers monopolisent les écrans et ne s'intéressent guère à nos histoires.**

---

Alors que nombreux films à gros budget d'Hollywood ont été des fouts, presque autant de films à petit budget ont été des succès, beaucoup venant du Canada. Ne pouvant s'offrir des explosions et des scènes de poursuite, les cinéastes canadiens ont appris à pallier la petitesse de leurs budgets avec de bonnes histoires.

Les cinéastes canadiens tentent de montrer leurs films dans un pays où les distributeurs étrangers monopolisent les écrans et ne s'intéressent guère à nos histoires. Dès lors, il devient de plus en plus difficile de rentrer dans ses frais, et encore plus difficile de gagner de l'argent avec les films canadiens.

Les règles de contenu canadien permettront de créer un marché pour nos films et stimuleront la croissance de notre industrie cinématographique.

Mais pourquoi faudrait-il s'en soucier? La raison la plus évidente est que le secteur de la production cinématographique au Canada constitue une industrie de deux milliards de dollars qui procure des emplois et des avantages économiques au pays.

Chose plus importante, nos produits culturels, que ce soit la télévision, la littérature, la musique, le théâtre, la danse ou le cinéma, sont le reflet de notre société et de nos valeurs. Nos histoires sont une fenêtre par laquelle nous pouvons voir comment nous améliorer et faire progresser notre pays.

Le fait de créer des marchés et de générer des revenus

---

favorisera la crédibilité, la durabilité et la croissance de l'industrie. Les règles de contenu canadien ont profité aux musiciens canadiens qui ont pu se développer et qui sont maintenant respectés à l'échelle internationale. Céline Dion, Bryan Adams et Nickelback ont fait leurs classes au Canada avant de devenir des vedettes internationales.

Toutefois, ce n'est pas aussi facile qu'il y paraît. En 1987, lorsque la ministre des Communications, Flora MacDonald, a essayé d'introduire de nouvelles règles de contenu canadien pour le cinéma, la Motion Picture Association of America a convaincu le président Reagan de menacer de mettre un terme aux pourparlers sur le libre-échange si la loi était adoptée.

Le gouvernement fédéral doit faire preuve de courage devant le puissant lobby d'Hollywood. Il est ironique de constater que l'ALENA permet à ses signataires d'imposer des barrières pour protéger ses industries culturelles.

Les nouvelles règles de contenu canadien ne sont pas une solution miracle à tous les problèmes qu'affronte l'industrie cinématographique canadienne. Néanmoins, elles constituent un excellent point de départ qui permettra à l'industrie de croître, de durer et de faire preuve de dynamisme.

Norman Jewison, cette figure emblématique du cinéma canadien, avait probablement raison de conseiller de « raconter une bonne histoire, tout simplement ». À présent, nous n'avons plus qu'à trouver le moyen de faire connaître ces histoires aux Canadiens.

*La version originale de cet article est en anglais.*

#### ***Darren Fung***

Darren Fung a commencé à composer à l'âge de 15 ans grâce dans le cadre du projet Jeune compositeur de l'orchestre symphonique d'Edmonton. Après avoir obtenu un baccalauréat en musique de l'Université McGill en 2002, il a été compositeur en résidence du McGill Concert Choir. Ses œuvres ont notamment été jouées par les orchestres symphoniques de Vancouver et de Victoria, le Tapestry New Opera Works de Toronto, l'orchestre de chambre I Musici de Montréal, Altius Brass, Philharmonia Bulgarica de Sofia et FILMharmonic Orchestra de Prague. Ses musiques de film ont été en compétition dans les plus importants festivals de films à travers le monde, en particulier le Festival Atlantique 2005 où il a reçu le prix de la meilleure musique de film. Darren est un ancien élève du prestigieux ASCAP Film Scoring Workshop de Los Angeles, de l'Aspen Music Festival and School et du Tapestry's Composer-Librettist Laboratory. Porte-drapeau des jeunes compositeurs, il est actuellement le plus jeune des membres du conseil d'administration de la Guild of Canadian Film Composers. Darren et sa compagnie, Stinky Rice Studios, ont reçu de nombreux prix pour les jeunes entrepreneurs et sont actuellement installés à Montréal.

Chaque année, le Canada perd 1,6 milliard de dollars avec ses immigrants.

Votre chauffeur de taxi libanais est un ingénieur électricien. Votre teinturier chinois est un chimiste. L'aimable propriétaire indienne du dépanneur de votre quartier est docteur.

Le sous-emploi des immigrants n'est pas une question sans importance : il fait du tort aux immigrants et à leur famille, compromet le programme d'immigration du Canada et coûte chaque année à notre économie 1,6 milliard de dollars en productivité perdue. Des immigrants qualifiés qui s'étaient fait une situation débarquent au Canada pour se rendre compte que les compétences pour lesquelles on les a acceptés ne sont pas mises à profit.

Selon Statistiques Canada indique, en 2011, les nouveaux immigrants seront presque entièrement responsables de la croissance de notre main-d'œuvre. Ils sont déjà derrière la croissance de la population. Le sous-emploi n'est pas le problème des immigrants : c'est celui du Canada.

Mes parents et moi sommes arrivés au Canada en 1986 – on nous avait accordé nos documents d'immigration en partie sur la foi des diplômes et des compétences de mes parents. Nous avons eu de la chance : mes parents avaient assez d'argent pour créer une entreprise et n'ont pas connu les vicissitudes du marché de l'emploi. La plupart des immigrants n'ont pas cette chance.

En moyenne, le revenu des nouveaux immigrants est inférieur de 30 % à celui des employés nés au Canada qui entrent sur le marché du travail. En revanche, les immigrants arrivés dans les années 1990 avec au moins un diplôme universitaire en poche sont, toutes proportions gardées, presque deux fois plus nombreux que les citoyens nés au Canada, selon un rapport publié en 2005 par l'Institut de recherche en politiques publiques.

Mais pourquoi les immigrants ne sont-ils pas employés ou sont-ils sous-employés?

On a mis la faute sur le dos des organismes de réglementation professionnelle qui exigent souvent des nouveaux immigrants une prétendue « expérience canadienne » pour exercer leur profession. Qu'elles soient recevables ou non, ces critiques se limitent à

des professions spécifiques. Il existe des problèmes plus importants et plus généraux à affronter.

Souvent, les employeurs sont incapables d'évaluer le niveau d'études des immigrants et accordent à leur expérience à l'étranger une valeur moindre qu'à l'expérience acquise au Canada. Ils s'attendent aussi à ce que les immigrants aient besoin de plus de formation que les autres employés.

---

### **Des immigrants qualifiés qui s'étaient fait une situation débarquent au Canada pour se rendre compte que les compétences pour lesquelles on les a acceptés ne sont pas mises à profit.**

---

Par une sorte de « partialité subconsciente », les employeurs embauchent des personnes qui leur ressemblent. De différences dans les vêtements, la couleur de la peau, la manière de s'exprimer ou les manières désavantagent les immigrants lors d'une entrevue avec un employeur éventuel.

Plusieurs initiatives ont été lancées pour lutter contre les stéréotypes des employeurs en ce qui concerne les employés immigrants. Cependant, la plupart de ces programmes portent sur la langue, l'intégration et la conscientisation et n'offrent pas de réelles mesures incitatives pour embaucher des immigrants qualifiés. Le Canada n'a toujours pas de stratégie d'emploi des immigrants analogue à la Stratégie emploi jeunesse.

Trois éléments simples devraient former la base d'une stratégie complète d'emploi des immigrants. Il faudrait d'abord mettre sur pied un service centralisé d'évaluation des titres de compétence étrangers que les employeurs pourraient consulter facilement et à peu de frais au moment d'évaluer les compétences d'un candidat immigrant.

Deuxièmement, les gouvernements fédéral et provinciaux devraient mettre en place des programmes de stages d'une durée de six à douze mois pour les immigrants qualifiés embauchés par les organismes gouvernementaux. En plus de fournir aux immigrants des connaissances et des compétences complémentaires, le programme permettrait de jumeler les travailleurs immigrants à des mentors qui les aideraient à s'intégrer au marché du travail canadien.

---

Troisièmement, au moyen d'un programme de subventions salariales, le gouvernement fédéral devrait, jusqu'à concurrence d'une année, payer une part du salaire d'un travailleur immigrant qualifié et ainsi encourager les employeurs du secteur privé à embaucher des immigrants. Qu'ils soient embauchés comme stagiaires au gouvernement ou comme employés subventionnés, les immigrants pourraient, par l'intermédiaire de ces deux programmes, acquérir cette si précieuse « expérience canadienne » dont l'absence compromet si souvent les possibilités d'emploi.

L'équité et l'impartialité devraient être des raisons suffisantes de passer à l'action, mais il existe un autre motif encore plus puissant : ces 1,6 milliard de dollars.

Le professeur de sociologie et directeur, Études ethniques, immigration et pluralisme, à l'Université de Toronto, Jeffrey Reitz, a écrit que notre incapacité à offrir des emplois à tous les immigrants engendre une perte de 1,6 milliard de dollars chaque année pour le Canada. Des mesures incitatives appropriées pourraient contribuer à prévenir cette perte financière et permettre à tous les immigrants d'apporter au Canada le même type de contribution économique que ma famille a pu apporter.

En 1995, le premier ministre Jacques Parizeau a attribué l'échec du référendum sur l'indépendance du Québec à « l'argent et aux votes ethniques ». Je suis fière de dire que mes parents comptaient parmi les immigrants qui ont voté « non » et permis de préserver l'unité du pays. En 1995, la contribution des immigrants a été essentielle; elle le demeure aujourd'hui et contribue au développement et à la prospérité du Canada. Nous devons faire davantage pour nous assurer de ne pas gaspiller le potentiel économique des nouveaux immigrants.

*La version originale de cet article est en anglais.*

#### ***Sana Halwani***

Ayant quitté le Liban pour immigrer au Canada à l'âge de huit ans, Sana sait quel privilège cela représente d'être Canadienne et de pouvoir vivre toutes ses passions. Sana est diplômée en droit de l'Université de Toronto qui lui a décerné le Dean's Key pour sa participation aux activités parascolaires de la faculté de droit. Avant d'entrer à l'école de droit, elle avait obtenu un baccalauréat ès sciences (avec distinction) en biochimie de l'Université Queen's; elle a aussi été à l'University of Sheffield en tant que chercheuse-boursière Chevening et boursière Celanese, décrochant une maîtrise en droit et éthique des biotechnologies. Dans sa thèse, Sana explore les façons dont l'Human Rights Act britannique peut favoriser l'accès des couples infertiles aux techniques de reproduction. Elle a publié plusieurs articles dans le domaine du droit de la santé, dont un chapitre sur la responsabilité potentielle de l'État résultant de préjudices subis par les participants à des recherches cliniques, et un rapport, commandé par la Commission ontarienne des droits de la personne, sur l'inégalité de l'accès aux services de santé. Actuellement, Sana est avocate plaidante au cabinet Gilbert's LLP à Toronto.

Pour ce qui est de l'énergie, les Canadiens sont des consommateurs irresponsables. Nous réfléchissons rarement à la source d'énergie que nous utilisons, qu'il s'agisse de l'électricité pour nos maisons, l'essence pour nos véhicules ou l'énergie qui fait fonctionner nos usines.

Bien sûr, il n'en est pas de même pour d'autres produits que nous achetons. Par exemple, de nombreux Canadiens optent consciencieusement pour le coton et le café équitables qui coûtent un peu plus cher. Nous aimons faire ces choix et croyons qu'ils améliorent les conditions de travail des ouvriers et favorisent une production durable, propice à la biodiversité et aux écosystèmes locaux.

Curieusement, nous n'accordons pas la même importance morale à l'exploitation des gisements pétroliers et à la consommation d'énergie ici même, dans notre propre pays. Nous nous montrons beaucoup plus critiques à l'égard de fermiers de pays lointains qu'à l'égard de notre propre soif malsaine d'énergie sale qui pollue la terre, l'air et l'eau.

Il ne fait aucun doute que les choix responsables des consommateurs peuvent constituer une force du bien. En « votant avec leur argent », des citoyens consciencieux ont favorisé la création d'industries plus durables qui profiteront aux générations actuelles et futures. Ne serait-il pas temps d'adopter des habitudes de consommation responsable semblables en matière d'énergie et d'encourager l'apparition d'un secteur énergétique plus propre?

Pour l'heure, les émissions de gaz à effet de serre du Canada continuent d'augmenter et le gouvernement continue de reporter l'imposition de limites serrées sur ce type de pollution. Le Canada était connu comme un pays de lacs propres et de forêts luxuriantes; aujourd'hui, il est plutôt considéré comme le pays des sables bitumineux et des calottes glaciaires qui fondent.

Cette situation pourrait néanmoins être renversée. Des centaines d'entrepreneurs canadiens développent de nouvelles technologies « propres » qui réduisent les émissions de gaz à effet de serre et accroissent l'efficacité énergétique. Que ces entrepreneurs connaissent du succès et le Canada pourrait devenir un chef de file mondial en matière de procédés énergétiques capables de protéger la planète.

Ces technologies développées au Canada sont vouées à l'échec si nous ne créons pas de nouveaux marchés d'énergie propre ici même, dans notre pays. Les Canadiens doivent réclamer de l'énergie propre et inciter tous les gouvernements à agir en conséquence. Nous devons montrer que nous sommes prêts à payer le prix pour réduire les dommages environnementaux causés par notre utilisation de l'énergie.

---

### **Nous nous montrons beaucoup plus critiques à l'égard de fermiers de pays lointains qu'à l'égard de notre propre soif malsaine d'énergie sale qui pollue la terre, l'air et l'eau.**

---

Bien sûr, l'énergie propre coûtera plus cher, mais sa production engendrera une industrie nouvelle et durable au Canada. Il en résultera un heureux mélange de croissance économique et de conditions environnementales améliorées.

Chacun de nous a un lourd fardeau à porter dans la lutte contre les gaz à effet de serre : chaque Canadien produit chaque année 19 tonnes métriques d'émissions de dioxyde de carbone liées à l'énergie, en moyenne. Personne ne peut, tout seul, prendre les décisions qui élimineront cette pollution collective, mais nous pouvons, par nos choix individuels et notre poids politique, générer collectivement une demande pour une énergie plus propre.

Les résidents de l'Ontario peuvent par exemple changer de fournisseur d'électricité et faire affaire avec Bullfrog Power. Cette société torontoise peut fournir de l'énergie au réseau électrique en n'utilisant que des sources d'énergie renouvelable et permettre au consommateur de se détourner de la production d'électricité nucléaire et à base d'hydrocarbures.

Là où l'énergie propre n'est pas encore disponible, les consommateurs peuvent opter pour les sources qui ont le moins d'impacts. Par exemple, le gaz naturel canadien est préférable au charbon américain ou au pétrole qu'il faut importer de l'étranger, puis raffiner.

Sur le front politique, les citoyens peuvent faire pression sur le gouvernement afin qu'il impose des limites et des pénalités sur les émissions et qu'il fasse la promotion de normes d'efficacité plus élevées.

---

Le gouvernement doit remplir son rôle et surveiller les marchés de manière à ce que la destruction de l'environnement soit considérée comme un coût plutôt que comme une stratégie d'optimisation du profit.

Nous pouvons aussi presser le gouvernement d'utiliser son grand pouvoir d'achat pour « acheter vert » et ainsi créer une demande pour l'énergie renouvelable et les nouvelles technologies. Prenons le cas de Sunarc du Canada, une entreprise de Laval, au Québec, qui fabrique des toits de serres utilisant une solution moussante isolante qui réduit considérablement les coûts d'énergie. Si Agriculture Canada adoptait ce système pour ses serres, cela créerait un nouveau marché pour Sunarc et enverrait au monde un message positif sur les avantages de cette technologie canadienne exportable.

Aujourd'hui, la planète a un besoin urgent de leadership, un leadership capable de réconcilier utilisation de l'énergie et protection de l'environnement. Les pays qui fourniront les solutions pour ce relever ce défi d'envergure domineront l'économie mondiale de demain.

Le Canada a l'occasion d'être parmi ces leaders, à condition que nous encourageons les initiatives d'ici. Le succès d'une économie fondée sur l'énergie propre au Canada relève en fin de compte de notre volonté, en tant que citoyens et consommateurs responsables, de prendre ce virage.

*La version originale de cet article est en anglais.*

***Bart Kasowski***

Bart Kasowski est étudiant au doctorat dans le département de philosophie de l'Université de Montréal et associé d'Aeroterm, une entreprise immobilière pour laquelle il travaille sur le développement des affaires et les projets de partenariat public-privé. Il entend poursuivre une carrière comme professeur d'éthique en affaires et il veut faire de la recherche sur le rôle de la conscience individuelle dans la gouvernance d'entreprise et la prise de décision au sein des organisations. Il a travaillé pour Reebok International et Adidas-Salomon, où il était responsable du lancement nord-américain des patins à roues alignées de Salomon. Il a obtenu son MBA en 2005 de HEC Montréal où il était président de l'Association des étudiants du MBA. Il a reçu une licence de Harvard University en 1993 où il était rédacteur du quotidien étudiant. Il habite à Outremont, au Québec, avec sa femme Francine et Maximilien, leur petit garçon.

John Crowley a obtenu un diplôme de la Harvard Business School en 1997. Au cours de l'année suivante, il a appris que sa fille Megan était atteinte de la maladie de Pompe, un trouble musculaire rare et mortel pour lequel il n'existait aucun traitement.

M. Crowley a alors quitté son emploi et fondé une entreprise ayant pour objectif la découverte d'un remède. Il a mobilisé des centaines de millions de dollars pour la recherche et incité la communauté scientifique à trouver de nouveaux traitements. Dans un ouvrage qui relate son histoire, Geeta Anand décrit le parcours de la famille Crowley comme « une véritable histoire américaine ».

L'histoire de John Crowley est remarquable à cause des risques qu'il a pris, mais aussi à cause de la façon dont le système des soins de santé a accepté ces risques. M. Crowley a dû relever d'importants défis au cours des phases de recherche et de commercialisation. Le succès de son entreprise met en relief le fait que, aujourd'hui, ce ne sont ni les décideurs ni les universitaires qui mènent les expériences les plus intéressantes en matière de soins de santé, mais plutôt des entrepreneurs scientifiques qui combinent capital de risque et jeunes entreprises.

Cette histoire m'a fait réfléchir et j'ai commencé à me demander si le fait de financer une science d'avant-garde, de promouvoir de nouveaux traitements et d'accélérer les essais cliniques était typiquement américain. Que donnerait une version canadienne de l'histoire de John Crowley? Il est révélateur que, parmi les douzaines de recommandations du rapport de la Commission Romanow de 2002 sur l'avenir des soins de santé au Canada, la plupart prônent le statu quo et aucune n'aborde les thèmes de la recherche et de la commercialisation.

Aujourd'hui, au Canada, la prise de risques et l'expérimentation en matière de soins de santé sont incroyablement négligées. L'aspect « innovateur » de notre politique nationale actuelle consistera à informer les patients de la durée de l'attente avant d'obtenir des soins, ce qui ne constitue pas précisément une approche novatrice en matière de soins de santé.

Comparons le manque d'innovation au chapitre des soins de santé au Canada avec les expériences menées ailleurs.

Intel, Walmart, BP America, Applied Materials et Pitney Bowes financent un institut indépendant et sans but lucratif pour élaborer des fiches de santé individuelle en ligne pour leurs employés qui pourront ainsi se tenir informés sur leurs propres soins.

---

**Le Canada doit cautionner le plus possible les nouvelles idées avancées par les entrepreneurs de la santé; il doit accroître et diversifier la demande pour ces nouvelles technologies.**

---

Walmart vend des centaines de médicaments génériques au taux uniforme de 4 \$ par mois. Galvanon a mis sur pied des kiosques de libre-service dans les cliniques pour que les patients confirment les renseignements concernant leur santé et formulent des commentaires sur leurs expériences médicales.

RediClinic a mis sur pied des cliniques de consultation sans rendez-vous qui offrent une liste imprimée des traitements et de leur prix pour les soins immédiats de problèmes non urgents. HealthGrades offre des données sur le rendement des fournisseurs de soins de santé. DailyStrength.org a développé des réseaux sociaux afin que les patients puissent se rencontrer et partager leur expérience.

Beaucoup de ces expériences innovatrices se solderont par des échecs, mais celles qui réussiront permettront d'abaisser les coûts des soins de santé et d'améliorer leur qualité.

Le coût caché du cycle allant des séances de discussion ouverte à la commission royale devient apparent au Canada au fur et à mesure que croît notre déficit d'innovation en santé. Nous critiquons vertement les autres systèmes de prestation de soins alors que nous importons sans broncher pour des milliards de dollars de dossiers médicaux électroniques, de produits biopharmaceutiques et d'appareils médicaux dans nos hôpitaux. Notre précieux modèle de santé nous coûte aussi des emplois : aucune société canadienne ne figure sur la liste de Forbes des plus grandes entreprises mondiales de biotechnologie.

Sans un système de santé qui favorise la prise de risques, le Canada connaîtra peu d'innovations en santé, peu d'argent sera consacré à la recherche et, en fin de

---

compte, peu de traitements verront le jour au Canada.

*La version originale de cet article est en anglais.*

Le Canada doit cautionner le plus possible les nouvelles idées avancées par les entrepreneurs de la santé; il doit accroître et diversifier la demande pour ces nouvelles technologies.

Du côté de la demande, les entreprises jeunes et innovatrices ont un seul client, le gouvernement canadien, l'un des clients les plus craintifs au monde. La période d'homologation des nouveaux médicaments de Santé Canada est l'une des plus longues qui soit. Le processus d'approbation des médicaments au Canada doit être plus rapide. Les hôpitaux devraient bénéficier de mesures incitatives les encourageant à se fournir auprès de petites et moyennes entreprises.

Du côté de l'offre, il est nécessaire d'adopter une politique cohérente de transfert technologique entre les universités, les hôpitaux et les instituts de recherche afin que les nouvelles idées de solutions se multiplient. Une politique fiscale qui encourage le capital de risque et l'investissement providentiel doit être une priorité. Il est aussi crucial de prendre l'engagement à long terme de financer et de développer le capital humain dans les bureaux de transfert de la technologie de nos universités.

Mais ces idées ne sont pas nouvelles. Des recommandations officielles visant à créer un environnement propice aux activités de commercialisation des produits liés à la santé au Canada ont déjà été faites. L'Institute for Competitiveness and Prosperity a récemment publié une étude sur les défis rencontrés par la grappe biotechnologique de Toronto. De son côté, la National Angel Organization décrit l'infrastructure nécessaire pour favoriser le financement à risque. Plus récemment, en 2006, le Groupe d'experts en commercialisation a soumis son rapport à Industrie Canada.

Les efforts qu'a consacrés John Crowley à améliorer la santé de son enfant commencent à donner des résultats alors que les médicaments développés par son entreprise sont soumis à des essais cliniques.

Il est important de créer un environnement propice à une version canadienne de cette histoire. Il est temps que les décideurs ouvrent les portes des laboratoires et permettent aux expériences portant sur les soins de santé de commencer.

#### **David Kelton**

David Kelton MD est fermement déterminé à améliorer la santé au moyen des nouvelles technologies qui privilégient une philosophie axée sur le patient. Il a mis sur pied le site ClinLink.com, qui permet aux patients de participer à la recherche médicale. David se spécialise actuellement en radiologie à l'Université de Toronto et s'intéresse en particulier aux nouveaux logiciels en libre accès. Lorsqu'il était vice-président de la Toronto Medical Society, ses recherches ont principalement porté sur les minorités sous-représentées dans l'enseignement médical qu'il s'est employé à défendre. Avant d'étudier la médecine, David a étudié les sciences de la vie à l'Université Queen's. L'expérience qu'il a tirée de ses diverses recherches en santé lui ont permis de diriger des projets en science fondamentale à l'Université McMaster et en recherche clinique au Dana-Farber Cancer Institute de Harvard. David estime que la réussite des entrepreneurs passe par de riches expériences de mentorat. Il voit dans le programme d'Action Canada une formidable occasion de rencontrer toutes sortes de mentors de partout au Canada.

Publié dans le *Toronto Star* le 10 avril 2007.

Selon un rapport récent de l'Economist Intelligence Unit, affiliée au magazine *The Economist*, la réputation du Canada comme de pays étant parmi les plus accueillants au monde pour les entreprises est en péril.

Présenté lors d'une conférence à Ottawa, ce rapport reproche au Canada la croissance anémique de sa productivité, les restrictions sur les investissements étrangers et les obstacles au commerce.

Faisant état des obstacles au commerce intérieur entre les provinces et de l'absence de marché national, un certain nombre d'observations critiques émises dans ce rapport indiquent que le Canada est économiquement immature et politiquement inefficace.

L'inefficacité du Canada découle du fait qu'il se débat toujours pour répondre aux exigences du libre-échange et de la mondialisation.

Le Canada a conclu l'ALENA et levé certains obstacles au commerce international, mais il a peu fait pour mettre en place un marché interne ou national.

Depuis la Confédération, les Canadiens ont subi les effets du climat de méfiance qui règne entre les provinces, celles-ci ne reconnaissant pas le pouvoir du libre marché de procurer des avantages économiques et sociaux.

Il en est résulté un système fédéraliste inefficace, composé d'enclaves provinciales et municipales économiquement autonomes. L'indépendance économique des provinces a engendré un système de commerce interprovincial parsemé d'obstacles qui gêne la productivité en restreignant le libre mouvement des biens et des services.

Cela a nui au Canada dans son évolution et sa transformation de moyenne puissance en puissance moderne.

Le Canada ne peut espérer se montrer concurrentiel à l'échelle mondiale tant que les obstacles au commerce intérieur existeront.

Les abeilles de l'Alberta ne peuvent fertiliser les récoltes de la Colombie-Britannique, la margarine colorée n'est pas tolérée au Québec et les vins canadiens de

réputation mondiale ne sont pas distribués dans les magasins d'alcool au Canada.

Ces obstacles ont assuré une protection artificielle à l'économie des provinces, le résultat étant que les entreprises ne sont pas encouragées comme il le faudrait à prendre de l'expansion aux niveaux national et international.

---

**En raison des obstacles au commerce intérieur, les entreprises canadiennes conservent souvent une taille limitée qui les rend susceptibles d'être acquises par des multinationales. Le fait de maintenir ces obstacles crée une « économie de succursales » qui, de l'avis de beaucoup, risque « d'éviscérer » l'entreprise canadienne.**

---

En raison des obstacles au commerce intérieur, les entreprises canadiennes conservent souvent une taille limitée qui les rend susceptibles d'être acquises par des multinationales.

Le fait de maintenir ces obstacles crée une « économie de succursales » qui, de l'avis de beaucoup, risque « d'éviscérer » l'entreprise canadienne.

Cependant, il y a lieu de croire que les temps changent.

L'Accord sur le commerce intérieur (ACI), imposé par le gouvernement fédéral en 1994, n'a donné que peu de résultats à ce jour.

Le Conseil de la fédération, mis sur pied par les premiers ministres provinciaux en 2003 dans le but de « promouvoir la coopération entre les provinces et les territoires et tisser des liens plus étroits entre les membres du Conseil », a pour principale priorité l'harmonisation des obstacles au commerce dans le respect de l'ACI.

La Colombie-Britannique et l'Alberta ont entamé le mouvement en signant l'accord sur le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'oeuvre, entré en vigueur le 1er avril.

L'accord vise tous les secteurs économiques de ces deux provinces et harmonise l'ensemble des lois,

---

des règlements, des normes, des politiques, des procédures et des directives qui touchent le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre.

Selon une étude du Conference Board du Canada, cet accord place l'Ouest dans une position d'intégration économique qui permettra d'ajouter 4,8 milliards de dollars à l'économie de la seule Colombie-Britannique et constituera un exemple pour le reste du pays.

Si le Conseil de la fédération ne peut conclure d'accords nationaux analogues, estiment certains observateurs, le gouvernement fédéral doit alors utiliser les dispositions de la Constitution concernant le commerce pour mettre en place un marché canadien. Bien que cette solution paraisse attrayante et facile, le gouvernement fédéral semble n'avoir ni le pouvoir ni la volonté politique d'agir dans ce sens.

L'initiative doit donc venir des provinces et le Conseil de la fédération représente le meilleur espoir d'aboutir à ces accords essentiels.

Les huit autres provinces doivent suivre l'exemple de l'Alberta et de la Colombie-Britannique et réduire les obstacles au commerce interprovincial; cela permettrait d'étendre les marchés qui pourraient faire face à la production économique accrue qui en résulterait.

La création d'un marché canadien unique a du sens, tant d'un point de vue économique que politique.

Nous avons le choix : ou nous maintenons les barrières commerciales qui perpétuent les divisions régionales et fragmentent le pays en une série de villes-états et de solitudes régionales, ou nous créons un ensemble intégré, un Canada plus productif, qui privilégie le libre mouvement des biens, des capitaux et des gens.

Après tout, le Canada est accueillant.

*La version originale de cet article est en anglais.*

### **Jake McEwan**

Natif de Trail, C.-B., Jake McEwan a grandi dans la région des Kootenays. En 2003, il a obtenu un baccalauréat en science politique et en lettres classiques de l'Université de Victoria. Il a ensuite joint les rangs de la fonction publique de la Colombie-Britannique, successivement aux postes d'adjoint aux communications, d'agent de recherches au Caucus des affaires du Nord, d'adjoint de direction du ministre d'État au développement des centres de villégiature et enfin d'adjoint ministériel du même ministre. Lors de l'élection provinciale de 2005, Jake a géré la campagne libérale dans la circonscription de West Kootenay-Boundary, C.-B., puis il a été nommé adjoint politique en chef du ministre de l'Agriculture et des Terres. En qualité d'adjoint du ministre (chef de cabinet) au sein de divers ministères responsables du développement des terres et des centres de villégiature, Jake a une riche expérience de la gestion des dimensions politiques et publiques de la planification et du développement des terres. Il a été responsable du personnel politique dans le cadre de la Stratégie en matière de centres de villégiature de la Colombie-Britannique; des Plans de gestion des terres et des ressources de la côte nord, de la côte centrale et du projet Sea to Sky ; des plans directeurs des centres de villégiature de Revelstoke et de Red Mountain; et de ceux de trois importants centres de villégiature pour le golf. Il est actuellement gestionnaire, développement, pour Concord Pacific Group Inc. Dans son temps libre, Jake se passionne pour le golf, le ski, le surf et les activités extérieures en général. Fêré de batterie, il a fait des tournées avec trois différents groupes de rock; on peut entendre la musique qu'il a enregistrée avec ces groupes sur les ondes de stations de radio canadiennes.

Mes visites de jeune entrepreneur au directeur de ma banque locale se terminent toujours par ces mots : « Ça me semble être une excellente idée. Revenez nous voir lorsque vous aurez vendu quelque chose. » Les grandes banques freinent la croissance de l'entrepreneuriat au Canada. Cela ne les intéresse guère d'appuyer les entreprises en démarrage. Cette prudence dont les banques font preuve donne à penser qu'elles ont oublié ce qu'est l'innovation. Ce sont donc les amis et la famille qui doivent prendre tous les risques et récolter les fruits.

Je fais partie d'une entreprise familiale depuis quelques années. Mon frère a inventé et développé un parcomètre sans fil, à la fine pointe de la technologie. Nous avons bâti la compagnie qui le développe à partir de zéro et nous comptons actuellement plus de 40 employés. À tous les stades, nous avons eu de la difficulté à obtenir des capitaux de lancement. Peut-être est-ce le fait d'avoir vu mon frère devoir vendre sa maison et sa voiture et se faire rembourser tous les placements qu'il avait jamais faits pour arriver à payer ses employés. Ou bien d'avoir vu ma mère se démener pour équilibrer le budget, ou bien encore le fait de devoir constamment emprunter plus d'argent aux amis et à la famille, mais c'est une question qui me touche profondément.

Une étude récente du ministère des Finances indiquait que, en règle générale, plus l'entreprise est petite, plus il est fréquent que la demande de prêt soit refusée. Ainsi, le taux de refus des demandes de prêt variait entre 23,3 % pour les plus petites entreprises et 3 % pour les plus grandes entreprises.

En revanche, le US Small Business Administration rapporte que le nombre de prêts aux petites entreprises a augmenté de 22,6 % entre juin 2004 et juin 2005 aux États-Unis. Cette augmentation concernait principalement les prêts les plus petits, dont le nombre est passé de 15,2 millions à 19 millions en juin 2005, soit une augmentation de 25 %, par rapport à une diminution de 11 % comparé avec l'année précédente.

Cette tendance au Canada est particulièrement préoccupante quand on fabrique un produit comme le nôtre, son coût de production étant élevé. Heureusement, dans notre cas, en dépit du fait que les prêteurs traditionnels ne nous ont pas soutenus, nous tirons notre épingle du jeu. Nous venons juste de recevoir notre première grosse commande, passage obligé pour obtenir des prêts bancaires.

Paradoxalement, une fois les ventes en place, nous n'aurons pas besoin des banques. Nous avons besoin d'elles il y a deux ans. Ce sont ma famille et mes amis qu'il faut remercier pour la réussite de l'entreprise. Quand les banques avaient peur d'investir dans une compagnie au potentiel illimité, même si elle ne gagnait pas d'argent, mes amis et ma famille ne nous ont pas laissé tomber.

Selon les statistiques, la majorité des nouvelles entreprises du Canada ne survivent pas plus d'un an. La raison principale en est le manque de capitaux disponibles dans ce pays.

---

**Selon les statistiques, la majorité des nouvelles entreprises du Canada ne survivent pas plus d'un an. La raison principale en est le manque de capitaux disponibles dans ce pays.**

---

Le problème est exacerbé par ce que de nombreux économistes appellent le « fossé de l'équité ». Dans un article publié récemment dans *The Economist*, ce problème rencontré par de nombreux entrepreneurs actuels est décrit comme « une pénurie de sources extérieures de financement accessibles aux compagnies les plus petites » [TRADUCTION]. Face à ce fossé, il n'y a pas grand chose que l'entrepreneur puisse faire. Il peut obtenir le capital dont il a désespérément besoin en s'adressant à une société établie de capital risque (SCR) ou il peut se tourner vers les anges investisseurs, ceux-ci étant en général des particuliers riches qui cherchent des placements à haut risque.

Si l'entrepreneur est forcé de dépendre du financement des sociétés de capital risque, il devra risquer sa compagnie. C'est parce qu'en général les sociétés de capital risque, ou les « capitalistes vautours » comme les appellent souvent les entrepreneurs, jouant sur l'homophonie *venture/vulture*, sont des sociétés de placement organisées qui vont exiger un très grand intérêt dans votre entreprise pour un certain montant d'argent. Les sociétés de capital risque mettent les chances de leur côté. Elles placent leur argent dans un certain nombre de compagnies, assument des pertes médianes sur leurs placements, mais comptent sur un placement réussi pour gagner des sommes astronomiques. Elles choisissent un groupe de compagnies et investissent le moins possible en échange d'une participation majoritaire. Elles insistent ensuite

---

pour créer des « schémas d'intéressement » ou des « cibles » ambitieuses que la compagnie doit atteindre avant de pouvoir recevoir plus de fonds. Leur stratégie de placement consiste à fournir un financement très limité tout en attendant des miracles. Inévitablement, l'entreprise aura besoin de plus d'argent à mesure que ses dépenses augmenteront et l'entrepreneur sera forcé de s'adresser à nouveau à la société de capital risque et de se diluer encore plus.

L'entrepreneur qui manque de liquidités a une autre solution à sa disposition. Il peut faire appel à de riches investisseurs privés, les « anges investisseurs ». Ceux-ci craignent habituellement moins les risques que les prêteurs institutionnels comme les banques à charte et les sociétés de capital risque. Dans la mesure où ils sont moins structurés que les sociétés de capital risque et où leurs processus sont moins rigides, ils peuvent s'avérer une source plus acceptable de financement pour les entrepreneurs.

Mais les entrepreneurs doivent se méfier, disent les critiques, les premières faiblesses du modèle des anges commençant à apparaître. Un « fossé secondaire de l'équité » se dessine, dans lequel des réseaux informels d'anges commencent à se créer pour normaliser les modalités et les pratiques de placement. Le danger est que les syndicats d'anges financiers commencent à se comporter plus comme des sociétés de capital risque en s'organisant comme elles. On perd ainsi l'avantage de traiter avec un financier moins structuré et plus flexible.

On ne peut que se demander si ce « manque de capital » pourrait être évité si les grandes banques étaient proactives dans leur soutien aux entreprises en démarrage. Le gouvernement devrait travailler avec les banques à charte pour créer des incitatifs encourageant les Canadiens à investir dans les petites entreprises. Il pourrait s'agir d'initiatives fiscales pour permettre aux investisseurs privés de déduire leurs placements, ou encore de groupements de placement à risque et à rendement élevés.

Les banques canadiennes pourraient peut-être adopter le système américain où un grand nombre de banques établissent des « cartes de crédit pour les petites entreprises » qui aident ces dernières en leur fournissant une marge de crédit renouvelable.

En l'absence de politiques de ce type, les entrepreneurs du Canada n'auront d'autres choix que de se tourner

vers les sociétés de capital risque, ou vers les anges investisseurs, au risque de perdre le contrôle de leur entreprise ou de cesser tout simplement d'être des entrepreneurs.

Malheureusement, quand les amis et les familles sont concernés, l'entrepreneur n'a en fait pas le choix du tout. N'eut été le soutien financier de mes amis et de ma famille, notre entreprise aurait fini à la fourrière.

*La version originale de cet article est en anglais.*

#### **Jason Mitschele**

Prenant à coeur l'égalité et la justice sociale pour tous les Canadiens, Jason Mitschele pratique le droit en tant que procureur fédéral pour le ministère de la Justice, à Toronto. Jason est aussi un ardent défenseur de l'égalité pour les personnes handicapées. Actuellement, il siège pour un deuxième mandat au conseil d'administration de l'Association nationale des étudiant(e)s handicapé(e)s au niveau postsecondaire (NEADS). Membre du comité de développement international du Conseil des Canadiens avec déficiences (CCD), Jason conseille l'organisme et le gouvernement canadien sur le droit international dans l'élaboration des politiques. Il a récemment fait partie du groupe consultatif du CCD lors des négociations entourant la Convention sur les droits et la dignité des personnes handicapées des Nations Unies, à New York. Diplômé de la faculté de droit de l'Université de Toronto, Jason a centré ses études sur le droit international et le développement. Avant de fréquenter la faculté de droit, un stage au sein de l'organisme Disabled Peoples South Africa a permis à Jason d'acquérir une expérience précieuse; il a pu collaborer avec des organisations locales et nationales à l'élaboration du droit et des politiques en matière de droits de la personne dans la nouvelle Afrique du Sud. En tant que boursier d'Action Canada, il souhaite répandre ses idées sur l'égalité. « Le temps est venu d'améliorer considérablement la vie des Canadiens avec un handicap », dit-il.

Au Canada, nous finissons par prendre nos désirs pour la réalité en ce qui concerne la diversité culturelle : nous croyons à tort que nous vivons dans une société multiculturelle.

En tant qu'entrepreneur, j'ai lancé une ou deux entreprises à but lucratif ainsi qu'un organisme de bienfaisance qui, l'an dernier, a réuni près de 20 millions de dollars qui ont été distribués à plus de 3000 autres organismes de bienfaisance dans tout le pays. J'ai apporté ma contribution au Canada.

Pour y parvenir, il a fallu que je compense pour ma couleur de peau. Je me suis rendu compte que d'être accompagné d'un collègue blanc m'ouvrait certaines portes et contribuait aux succès de mes activités. En certains endroits, ma couleur me ferme les portes.

Récemment, mon frère et moi avons été choqués lorsqu'une vendeuse nous a dit que nous ne pouvions nous abriter de la pluie dans son magasin. Nous avons suivi deux jeunes Blancs dans le magasin que la vendeuse a autorisé à rester, tandis qu'elle nous demandait de quitter les lieux. Comme nous sortions, nous l'avons entendue grommeler : « Je ne veux pas de gens de votre espèce ici ».

Je ne suis pas le seul à avoir vécu une expérience de la sorte. Une étude récente de l'Université de Toronto a permis de découvrir que plus d'un tiers des immigrants chinois et presque la moitié des immigrants noirs ont déjà été victimes de discrimination.

De manière plus générale, selon un article récent du *Globe and Mail*, nos villes tendent vers l'auto-ségrégation et se fragmentent en quartiers « monoculturels ». Cela ne surprendra pas celui qui a traversé en voiture les banlieues de Toronto ou de Vancouver au cours des dix dernières années. La société multiculturelle de Pierre Elliot Trudeau est un échec.

Avec pour toile de fond cette discrimination flagrante ou voilée, l'appel du « chez-soi » se fait entendre plus fortement. Lors d'un récent voyage en Inde, j'ai enfin compris combien j'ai dû compenser pour ma couleur et cela a été un choc.

Le Canada offre des possibilités incroyables et est très différent de ce qu'il était il y a dix ans. À l'époque, des dizaines de milliers de personnes revenaient chaque année des États-Unis après y être allées. Aujourd'hui,

la majorité des professionnels fraîchement diplômés décident d'y rester.

C'est une question de sentiment d'appartenance, une question que les Canadiens doivent se poser eux-mêmes. Que pense de nous réellement notre pays d'adoption?

---

**Nous sommes conscients qu'il nous faut intégrer les immigrants à notre main-d'œuvre, mais le racisme constitue un obstacle réel. Nous devons nous assurer que ceux qui décident de venir ici décident aussi d'y rester.**

---

La plupart des débats sur les immigrants portent sur la pénurie de main-d'œuvre imminente que devra affronter le Canada. Nous commençons à constater l'impact des changements démographiques. En Colombie-Britannique, par exemple, plus de 600 000 personnes prendront leur retraite au cours des 20 prochaines années, tandis que seulement 100 000 entreront sur le marché du travail.

Ce déficit devra être comblé en partie au moyen d'un rajustement de l'âge de la retraite et des nouvelles technologies, mais surtout en faisant appel aux immigrants. Nous n'exploitons pas au maximum les capacités de ceux qui sont venus ici. Qui, à Toronto, n'a pas eu pour chauffeur de taxi un immigrant avec un doctorat en poche?

Nous sommes conscients qu'il nous faut intégrer les immigrants à notre main-d'œuvre, mais le racisme constitue un obstacle réel. Nous devons nous assurer que ceux qui décident de venir ici décident aussi d'y rester.

Le Canada doit se demander s'il veut que les immigrants éprouvent un sentiment d'appartenance et comment il peut y parvenir. Nous devons comprendre qu'il nous faut accueillir les familles élargies parce qu'elles suscitent un sens de « chez-soi », quand bien même ces immigrants ne représenteraient pas de vif intérêt économique. Nous devons élaborer des programmes qui stimulent l'empathie et la compréhension entre les différents groupes ethniques.

Nous devons surtout reconnaître que l'expérience

---

multiculturelle ne fonctionne pas et que le racisme est un réel problème au Canada. Peut-être pourrions-nous alors commencer à bâtir ensemble une société véritablement inclusive, une société au sein de laquelle les gens de couleur se sentiront les bienvenus et auront le sentiment qu'on a besoin d'eux.

Je suis au Canada depuis 13 ans et je n'ai pas demandé la citoyenneté canadienne. Je veux être un citoyen de ce pays. Mais je veux être sûr que ce pays m'accepte, que ce soit un pays où je n'aurai pas toujours à lutter contre un ennemi qui, me dit-on, n'existe pas.

*La version originale de cet article est en anglais.*

***Aaron Pereira***

Fortement engagé dans le militantisme social, Aaron Pereira a récemment travaillé au développement d'une nouvelle institution financière axée sur le financement des organismes du secteur social canadien. Il est le cofondateur de CanadaHelps, une organisation en ligne qui suscite l'engagement des Canadiens et les amène à consacrer temps et argent à diverses causes partout au pays. L'engagement de Aaron dans le militantisme social remonte au temps où il fréquentait l'école secondaire, alors qu'il participait à un projet du Conseil de coopération du Golfe (CCG), projet de collecte de fonds pour aider les Kurdes déplacés après la première guerre du Golfe. Aaron a obtenu un baccalauréat en économie de l'Université Queen's en 2002. Il a fait partie du comité d'éthique de la Fondation e-Philanthropy, basée à Washington, de la Table ronde nationale sur l'économie sociale, organisée par le gouvernement fédéral, et du comité de stratégie de l'Université Queen's. En reconnaissance de son travail, il a été nommé fellow d'Ashoka en 2004, se joignant ainsi à un groupe mondial d'entrepreneurs sociaux exceptionnels.

Dans de son dernier budget, le gouvernement fédéral a consacré environ 2 milliards \$ pour la recherche et le développement, dont la majeure partie était destinée aux universités canadiennes. Les universités utilisent-elles bien cet argent? Si les universités excellent pour faire des découvertes, elles sont inefficaces pour en faire bénéficier l'économie.

Une invention, en soi, ne crée pas de richesse. Elle peut seulement avoir un impact économique si elle mène à la conception d'un produit, d'un procédé ou d'une idée qui peut être vendue et commercialisée. Considérant l'énorme potentiel de découvertes des universités, il ne fait aucun doute que celles-ci pourraient devenir de vrais moteurs économiques. Ce lien entre la recherche et l'économie se fait à travers les bureaux de transfert de technologies des universités (BTT).

Les BTT, qui sont responsables de l'administration des initiatives de recherche universitaire avec l'industrie et de la commercialisation de la propriété intellectuelle des universités, ne donnent pas les résultats escomptés. Pour améliorer les relations entre les chercheurs universitaires et les investisseurs en capital de risque, il faudra un important changement de la culture.

Même s'il n'existe pas de consensus sur la façon de mesurer le rendement des BTT, il semble évident qu'un virage vers une administration qui soit plus sensible aux besoins des chercheurs et des investisseurs en capital de risque favoriserait la commercialisation de la propriété intellectuelle et permettrait de plus grandes retombées économiques pour le Canada.

Le lien qui unit les BTT et les chercheurs est complexe. La valorisation des inventions peut se faire soit en créant une nouvelle entreprise dérivée ou encore en confiant leur commercialisation à d'autres à travers l'octroi d'une licence. Cependant, les BTT prennent parfois trop de temps à breveter les découvertes faites par les chercheurs ou ne savent tout simplement pas reconnaître leur potentiel industriel. Les BTT sont également critiqués pour leur manque de personnel qualifié qui les empêche de répondre correctement aux besoins des chercheurs.

Les chercheurs souhaitent généralement que leurs recherches aient un impact positif sur leur communauté. Néanmoins, il n'est pas toujours avantageux de divulguer leurs découvertes, du fait

que l'université affirme souvent ses droits sur toute invention à l'intérieur de ses rangs. Les inventions internes sont celles réalisées exclusivement avec le matériel, l'équipement et les installations de l'université, ainsi qu'avec l'aide technique, administrative et financière de celle-ci.

---

### **Si les universités canadiennes entendent participer à la nouvelle économie du savoir, elles devront revoir leur façon d'administrer leur BTT.**

---

Bien entendu, les universités n'ont pas toutes les mêmes politiques de partage des retombées de la commercialisation. Par exemple, l'Université de Montréal garantit aux chercheurs un minimum de 15% des revenus engendrés par leur découverte. De son côté, l'Université de Waterloo a créé un environnement beaucoup plus favorable à l'entrepreneuriat académique. Les chercheurs ont le choix de commercialiser leurs découvertes par leurs propres moyens ou de faire appel aux services de leur BTT, et alors de partager les profits avec l'université.

Les rapports entre les BTT et les investisseurs en capital de risque freinent également la valorisation des inventions faites en milieu universitaire. Si les BTT sont peu sensibles aux besoins des chercheurs, ils ne savent pas toujours ce que recherche l'industrie. Le fait que les BTT cherchent avant tout à générer des revenus supplémentaires pour leurs universités nuit à la commercialisation de la propriété intellectuelle. Les investisseurs en capital de risque ne voyant pas la possibilité de faire un profit raisonnable avec leur investissement peuvent décider d'abandonner les négociations d'un contrat de vente ou de partenariat.

De plus, le secteur privé se plaint du fait que les BTT ne soient pas soucieux des demandes du marché et qu'ils retardent souvent la signature de contrats. Dans un monde où la technologie se développe à un rythme effarant, la rapidité à laquelle les investisseurs en capital de risque peuvent s'entendre sur les modalités de la commercialisation d'un produit est cruciale. Une amélioration du rendement des BTT passe alors par une meilleure écoute des besoins de leurs clients, soit les chercheurs universitaires et les investisseurs en capital de risque.

---

Les universités ont pour mission première de fournir une instruction de qualité et de créer un environnement propice à libre activité intellectuelle. On comprend qu'elles se préoccupent aussi de renflouer leurs coffres à une époque où le financement de l'éducation postsecondaire se fait précaire. Mais elles doivent aussi se préoccuper de leur contribution à l'économie.

En vue d'accroître sa compétitivité, l'économie canadienne ne peut se fier sur le secteur manufacturier avec la relocalisation des activités dans les économies émergentes comme la Chine, l'Inde et le Brésil. Elle doit plutôt se concentrer sur la commercialisation de technologies de pointe. Si les universités canadiennes entendent participer à la nouvelle économie du savoir, elles devront revoir leur façon d'administrer leur BTT.

***Emmanuelle Richez***

Élevée à Gatineau (Québec) et d'origine franco-vietnamienne, Emmanuelle Richez est étudiante au doctorat en science politique à l'Université McGill, où elle se spécialise sur les impacts des jugements de la Cour suprême sur la citoyenneté canadienne. Dans la même discipline, elle est également détentrice d'une maîtrise de l'Université Laval et d'un baccalauréat de l'Université d'Ottawa, pour lequel elle a obtenu la mention magna cum laude. Parallèlement à ses études faites à Québec, Emmanuelle a occupé le poste d'attachée politique au cabinet du ministre des Affaires intergouvernementales et de la Réforme des institutions démocratiques du Québec. Elle a aussi été page à la Chambre des communes et adjointe législative du député fédéral de Portneuf. Par ailleurs, Emmanuelle a été stagiaire à Magna International Inc., après avoir été finaliste de leur concours d'essais « Si j'étais Premier ministre ». Pendant ses loisirs, elle aime cuisiner, faire du patin à roues-alignées et chercher des aubaines sur eBay.

Une enveloppe mince ou épaisse : voilà comment on pouvait jadis prédire si on était accepté ou non. De nos jours, il est plus probable que ce soit votre Blackberry qui vous annonce la nouvelle fatidique : vous êtes accepté ou refusé.

Cependant, peu de femmes canadiennes recevront un tel avis parce que peu de femmes font une demande d'inscription aux programmes de maîtrise en administration des affaires (MBA). Au Canada, la sous-représentation chronique des femmes dans les programmes de MBA des meilleures écoles d'administration est sidérante.

Les femmes représentent 30 % ou moins des étudiants dans 48 des 100 écoles d'administration figurant sur la liste « Global MBA Rankings » du *Financial Times* pour 2007. Les femmes ne représentent que 30 à 35 % des étudiants des cinq écoles canadiennes figurant sur cette liste prestigieuse.

L'administration des affaires est l'une des rares disciplines où le taux de représentation des femmes reste faible, alors que la représentation des femmes au niveau postsecondaire n'a jamais été aussi massive.

Aujourd'hui, les femmes représentent souvent plus de la moitié des étudiants inscrits à d'autres programmes de maîtrise, en droit ou en médecine par exemple. Cette année, en première année de médecine, 60 % des étudiants de l'Université de Colombie-Britannique et 75 % des étudiants de l'Université de Montréal sont des femmes.

C'est loin d'être le cas dans les meilleures écoles d'administration des affaires du Canada.

Compte tenu des dizaines d'années d'efforts consacrés à promouvoir la participation des femmes au domaine des affaires, leur sous-représentation dans les écoles d'administration est démoralisante et a une incidence néfaste sur les résultats financiers des sociétés canadiennes.

Selon des recherches effectuées en 2004 par Catalyst, un organisme sans but lucratif de recherche sur l'avancement professionnel des femmes, le rendement des capitaux propres des entreprises Fortune 500 qui avaient le plus haut pourcentage de dirigeantes était supérieur de 35 % à celui des entreprises qui avaient le pourcentage de dirigeantes le plus bas, et leur rendement global pour les actionnaires était supérieur de 34 %.

Selon certains observateurs, le nombre limité de femmes qui font une demande d'inscription au MBA tient à la nature même du milieu des affaires. Le doyen de la Rotman School, Roger Martin, l'explique ainsi : « J'en suis venu à croire que le problème réside davantage dans le monde des affaires que dans les écoles d'administration. Un grand nombre de femmes considèrent que ce monde ne convient pas à leur évolution de vie et qu'il ne pourra accommoder leurs besoins pendant les années où elles élèveront leurs enfants. Ce n'est donc pas une priorité pour elles d'obtenir un diplôme dans cette discipline ».

Le secteur des entreprises a sans doute du travail à faire pour rendre les carrières en administration des affaires plus attrayantes pour les femmes, mais que peuvent faire les écoles d'administration? Les dirigeants des écoles d'administration du Canada peuvent-ils mettre sur pied des programmes de MBA qui répondent mieux aux besoins des femmes?

---

**Les jeunes femmes d'affaires accordent de l'importance tout à la fois à leur carrière et à leur famille. Pour réussir et s'illustrer dans tous les domaines de leur vie, les femmes doivent bénéficier de mesures de souplesse et de personnalisation.**

---

Les innovations apportées aux programmes de MBA ont engendré un courant de recrutement positif. L'an dernier, lorsque la Richard Ivey School of Business de l'Université de Western Ontario a ramené de deux ans à un an la durée de son programme de MBA à temps plein, le taux d'inscription des femmes a bondi de 10 % à 35 %. Sur le nombre total d'étudiants inscrits au programme accéléré de MBA de l'Université Queen's, qui permet aux diplômés de premier cycle en administration de compléter leur MBA en un an seulement tout en continuant à travailler, 45 % sont des femmes. Ces programmes sont plus souples et d'une durée moindre, deux propriétés importantes pour les femmes étudiantes.

Si les hommes comme les femmes doivent consentir à d'importants sacrifices financiers lorsqu'ils décident de poursuivre un MBA, les femmes doivent en outre prendre en considération la planification des étapes de leur vie. En général, les écoles de médecine ou de droit, par exemple, attirent de jeunes étudiants qui viennent de terminer leurs études de premier cycle; en revanche, les programmes de MBA attirent habituellement des étudiants qui évoluent sur le marché du travail depuis un certain temps. Pour les femmes de 25 à 30 ans,

---

âge moyen des étudiants au MBA, s'inscrire à un tel programme signifie qu'elles devront reporter le fait de fonder une famille si elles veulent que leur investissement soit rentable.

Un étudiant qui veut exceller dans un programme de MBA et profiter ensuite des possibilités d'emploi doit sérieusement s'engager. La structure de la plupart de ces programmes manque de la souplesse dont les femmes ont besoin à une période de leur vie où elles doivent prendre des décisions importantes.

C'est ce manque de souplesse qui fait que la majorité des femmes se détournent des écoles d'administration et refusent de se lancer dans les affaires.

Dans les milieux d'affaires, on parle beaucoup de la nécessité d'attirer et de retenir des femmes. On se livre une compétition acharnée pour attirer le talent dans le présent contexte démographique, caractérisé par le vieillissement de la population et taux de natalité inférieurs depuis un certain temps déjà aux taux de reproduction. Les services des ressources humaines et les équipes de cadres se penchent sur la nature des emplois qu'ils offrent à leurs employés. Pour se distinguer de leurs concurrents, de nombreuses organisations cherchent à mettre en place des initiatives de conciliation travail-vie et de nouvelles conditions de travail. Ces initiatives devraient créer des milieux de travail pro-femmes et pro-familles dans les années à venir.

Mais qu'en est-il des écoles d'administration des affaires? La créativité et la personnalisation de la structure des programmes engendreront des programmes de MBA davantage pro-femmes et pro-familles.

Imaginons un programme qui permet aux étudiants d'organiser leur propre charge de cours : ils pourraient alors choisir de prendre un congé parental ou d'alterner entre études à temps plein et études à temps partiel. De la même façon, un système de recrutement souple qui donnerait aux étudiants la possibilité de participer quand ils veulent au programme de recrutement d'une école une fois qu'ils ont obtenu leur diplôme permettrait à ces étudiants de faire une pause avant de commencer et de revenir profiter des conseils des services d'orientation et de recrutement lorsqu'ils sont prêts à réintégrer le marché du travail.

Les jeunes femmes d'affaires accordent de l'importance tout à la fois à leur carrière et à leur famille. Pour réussir et s'illustrer dans tous les domaines de leur vie,

les femmes doivent bénéficier de mesures de souplesse et de personnalisation.

Pour l'heure, en décidant de s'inscrire dans une école d'administration des affaires, les femmes choisissent de faire des études et de faire carrière et renoncent à fonder une famille. Il ne devrait pas être nécessaire de prendre une décision aussi déchirante. Les écoles d'administration devraient prendre l'initiative, donner plus de choix aux étudiantes qui veulent à la fois faire carrière et fonder une famille et mettre en place des programmes novateurs qui répondent aux besoins des dirigeantes d'entreprise de demain et, au bout du compte, à ceux du milieu des affaires au Canada.

*La version originale de cet article est en anglais.*

#### **Alexis Wise**

Alexis Wise a toujours démontré un intérêt pour les liens entre le domaine social et le domaine économique, leurs politiques et leurs résultats. Durant ses trois années au poste de conseillère au Monitor Group, une société internationale d'experts-conseils en gestion, Alexis a fourni des conseils stratégiques à des clients des secteurs privé et public, ainsi qu'à une grande variété d'industries des secteurs des médias, de l'édition, des produits pharmaceutiques, des sciences de la vie, des transports et de la santé. En 2004, elle a réorienté sa carrière pour satisfaire sa passion pour l'entrepreneuriat. Experte-conseil indépendante, principalement dans le domaine des soins de santé, Alexis est co-fondatrice de LifeSpeak Inc., une entreprise nationale qui offre à de grandes entreprises canadiennes des solutions en matière d'intégration travail-vie. L'entreprise LifeSpeak, active à Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal, emploie aujourd'hui 15 personnes et rejoint plus de 22 000 employés. Ayant grandi à Toronto, Alexis est diplômée (avec distinction) de la Richard Ivey School of Business de l'Université Western Ontario. Lorsqu'elle ne se livre pas à des activités de promotion commerciale, Alexis consacre son temps à ses amis et à sa communauté, ses préférences allant au bénévolat, à l'activité physique et à l'éducation. Depuis longtemps, Alexis fait du bénévolat pour le Camp Oochigeas (un camp résidentiel pour les enfants atteints du cancer), le Hospital For Sick Children et le Junior Achievement. En plus de se passionner pour la descente en ski, elle est une experte du frisbee et continue d'étudier le français.

Publié dans La Presse le 4 mai 2007.

Le resserrement des règles du lobbying a la cote. Alors que les lois se multiplient et tendent à être plus sévères, une réflexion en profondeur s'impose sur les effets de ces réglementations. Quelles sont les conséquences d'un encadrement plus rigoureux du lobbying ? En faisant preuve de plus de sévérité, atteint-on réellement les objectifs visés ?

Le moment est propice pour réfléchir à ces enjeux, d'autant plus qu'au Québec, cinq ans après son adoption, il est prévu que la Loi sur la transparence et l'éthique en matière de lobbying soit réévaluée. Ce sera alors l'occasion de proposer certaines modifications.

### **Des effets pervers**

Le lobbying est une activité légitime dans une société démocratique. Les élus et les fonctionnaires ne peuvent gouverner en vase clos : il est souhaitable que les acteurs de la société civile puissent faire valoir leur point de vue auprès des derniers afin que leurs décisions reflètent la volonté collective. Or, malgré leurs bonnes intentions, les décisions des législateurs résultent parfois en des réglementations qui, dans les faits, peuvent dissuader les entreprises et les groupes d'intérêt à faire valoir leurs revendications auprès des gouvernements. Alors qu'on doute fort que la sévérité des règles n'intimide les lobbies les plus puissants – industrie pétrolière, aérospatiale, pharmaceutique, ou autres – la question se pose pour les groupes d'intérêt aux ressources plus limitées, de même que pour les petites entreprises, qui constituent, rappelons-le, 97% de l'ensemble des entreprises canadiennes.

Dans une étude que j'ai menée un an après l'adoption de la loi québécoise, il ressort clairement que la lourdeur bureaucratique liée à l'inscription au registre des lobbyistes est susceptible de générer deux types d'effets pervers. Il y a de fortes chances, d'une part, que les plus petits joueurs poursuivent leurs démarches d'influence dans l'ombre, n'ayant pas les ressources nécessaires pour procéder à l'inscription au registre et aux mises à jour requises. On anticipe, d'autre part, que devant la complexité des règles, plusieurs groupes et PME choisiront plutôt de limiter leurs démarches auprès des gouvernements, en risquant de se retrouver avec des législations inadéquates au regard de leurs activités.

Le resserrement des règles prévu dans la *Loi sur la responsabilité fédérale* risque d'exacerber ces effets pervers et ce, de deux manières. D'abord, en alourdissant le processus d'enregistrement par l'imposition d'une mise à jour mensuelle (le délai était de six mois dans l'ancienne loi). Ensuite, en interdisant la rémunération conditionnelle aux résultats, tout comme le fait la loi québécoise. Or, bien que parfois controversé, ce type de rémunération pouvait permettre aux groupes et aux entreprises qui n'avaient pas les moyens d'embaucher un lobbyiste de se prévaloir de services professionnels, tout comme c'est le cas de nombreuses organisations qui n'ont pas les ressources pour embaucher un avocat. Au moment de l'étude du projet de loi québécois, en 2002, la Protectrice du citoyen du Québec avait d'ailleurs reconnu que l'interdiction de la rémunération conditionnelle aux résultats était « de nature à diminuer pour plusieurs l'accessibilité aux titulaires de charges publiques et [risquait] d'aboutir à une certaine distorsion du processus démocratique ».

---

### **Nous ne pouvons qu'espérer que la réflexion entourant la mise à jour de la loi québécoise puisse se faire dans un climat serein, à distance du jeu politique.**

---

En imposant un « purgatoire » de cinq ans aux titulaires de charges publiques (TCP) qui désirent faire un retour comme lobbyiste, la loi fédérale contribue également à maintenir un climat de suspicion autour du lobbying, tout en étant peu propice au recrutement de personnalités susceptibles de faire le saut en politique. Rappelons qu'une disposition similaire de la loi québécoise – qui impose quant à elle un délai d'un ou deux ans aux TCP en fonction du poste occupé précédemment – avait fait bondir les membres du personnel politique – tout parti confondu – qui voyaient là un manque de confiance flagrant envers leur intégrité.

### **« Laver plus blanc que blanc »**

Les législations visant à encadrer le lobbying sont le plus souvent adoptées – ou modifiées – en réponse à des crises politiques. Ce fut le cas au États-Unis, au Québec, tout comme au niveau fédéral canadien, où la Loi sur la responsabilité fait écho à plusieurs des recommandations du juge Gomery, formulées dans la foulée du scandale des commandites. Un tel climat mène souvent à des décisions législatives qui

---

ont davantage pour but de redorer le blason des partis politiques que d'encadrer avec efficacité le lobbying.

L'exception québécoise pour les organismes à but non lucratif, qui ne sont pas assujettis à la loi, témoigne de façon éloquente des raccourcis législatifs qui résultent parfois d'une crise politique. Ainsi, puisque les événements ayant mené à l'adoption de la loi québécoise impliquaient des lobbyistes-conseils, ceux-ci ont écopé d'une politique de deux poids, deux mesures, qui les astreint à des règles démesurément sévères par rapport aux contraintes imposées aux autres catégories de lobbyistes. Dans la saga entourant le déménagement du Casino de Montréal, par exemple, les promoteurs du projet ont dû inscrire au registre des lobbyistes, notamment, les titulaires de charges publiques visés par leurs démarches, la nature de celles-ci, la période pour laquelle elles se sont poursuivies et les objectifs établis, alors que la majorité des groupes s'opposant au projet ont pu exercer leurs démarches auprès des autorités sans rendre compte de ces détails.

#### **La confiance passe d'abord par la reconnaissance**

Nous ne pouvons qu'espérer que la réflexion entourant la mise à jour de la loi québécoise puisse se faire dans un climat serein, à distance du jeu politique. Il est primordial que les tenants et aboutissants de plusieurs éléments législatifs soient longuement réfléchis. Alors qu'on doit éviter les excès de zèle, l'assujettissement formel des organismes sans but lucratif semble incontournable pour en finir avec ce double standard qui fait perdurer la suspicion à l'endroit de certains types de lobby. L'obligation d'inscrire au registre certaines stratégies de lobbying, telle la formation, par un groupe donné, de coalitions de citoyens, mérite aussi d'être explorée. La consultation du registre doit par ailleurs être simplifiée afin que les intéressés – les médias, par exemple – puissent s'y retrouver pour jouer pleinement leur rôle de « chien de garde ». Enfin, la hausse de confiance des citoyens envers nos institutions passe aussi – et surtout – par la reconnaissance du lobbying. Il est essentiel que cette activité, qu'elle provienne des entreprises ou des groupes d'intérêt, soit considérée comme légitime, saine et souhaitable dans toute société démocratique.

#### **Stéphanie Yates**

Stéphanie veut lutter contre le cynisme ambiant à l'endroit des institutions démocratiques canadiennes et croit fermement que des moyens novateurs doivent être mis de l'avant pour rétablir la confiance des citoyens envers un système qui a pourtant longtemps fait l'objet de leur fierté. Titulaire d'un baccalauréat en communication, profil relations publiques, de l'Université du Québec à Montréal et d'une maîtrise en communication publique de l'Université Laval, Stéphanie, originaire de Montréal, a axé ses recherches sur le lobbying dans le contexte québécois, ce qui lui a valu d'être finaliste pour le prix Jean-Charles-Bonenfant, qui récompense à chaque année le meilleur mémoire portant sur la politique québécoise. Le parcours professionnel de Stéphanie se distingue par sa diversité: après avoir assumé la responsabilité des communications et du marketing d'une entreprise en environnement pendant trois ans, elle a choisi de satisfaire sa curiosité pour la politique. Après un stage parlementaire d'un an à l'Assemblée nationale du Québec, elle est rapidement devenue attachée politique au cabinet du premier ministre, puis attachée de presse et directrice de cabinet adjointe du ministre délégué au Gouvernement en ligne. Elle a, notamment, activement contribué à l'élaboration du rapport *Vers un Québec branché pour ses citoyens*, qui oriente encore aujourd'hui les développements du gouvernement québécois en matière de gouvernance électronique. Son voyage au centre de la politique québécoise ayant soulevé plus de questions que de réponses, elle poursuit aujourd'hui un doctorat en science politique à l'Université Laval. Le Conseil de recherches en sciences humaines du Canada a décidé d'appuyer sa démarche de recherche en lui octroyant sa bourse la plus prestigieuse. Ayant déjà quelques publications à son actif, Stéphanie se penche dans ses travaux sur l'usage que font les groupes d'intérêt des technologies de l'information et des communications, dans un contexte où les initiatives de démocratie en ligne ont la faveur des gouvernements et où on pense que ces perspectives pourront contribuer à raviver la confiance des citoyens dans leurs institutions.

Pour aider les pauvres des pays en développement, le gouvernement canadien devrait confier aux riches sociétés l'argent qu'il accorde à l'aide extérieure.

Proposition scandaleuse? Peut-être pas. De nombreuses multinationales sont déjà beaucoup mieux implantées localement que ne l'est l'Agence canadienne de développement international (ACDI). En Afrique, par exemple, la valeur des biens immobiliers des entreprises minières, pétrolières et gazières canadiennes s'élève à environ 10 milliards de dollars et leurs projets s'étalent sur 20 à 30 ans, tandis que l'aide financière du Canada ne totalise qu'un milliard de dollars et que ses projets ne durent que deux ou trois ans.

Certaines sociétés réalisent déjà des projets d'aide. Par exemple, à sa fonderie du Cameroun, Alcan met en œuvre un programme de lutte contre le VIH/sida qui a contribué à la réduction du taux de prévalence de la maladie chez les employés et leur famille d'environ 14 % en 1998 à 3 % aujourd'hui. L'entreprise a commencé à travailler avec le gouvernement afin d'étendre le programme aux villages environnants. Après tout, des gens en bonne santé font des employés productifs.

Malheureusement, de tels projets impliquant des entreprises canadiennes sont rares, mais on peut en trouver de nombreux exemples à l'étranger. Philips est connu pour ses téléviseurs à grand écran, mais l'entreprise pilote aussi des fourgonnettes médicales mobiles en Inde dont les technologies innovatrices permettent de réduire le coût des traitements. L'entreprise compte toucher 15 000 personnes chaque année et établir des diagnostics au coût unitaire de 1,80 \$ US, un coût beaucoup moins élevé que le coût actuel des services de santé en Inde. L'entreprise de boissons Unilever Tea Kenya offre beaucoup plus qu'une simple tasse de thé : elle possède et fait fonctionner un hôpital de 85 lits, 4 centres de santé et 22 dispensaires avec un budget médical annuel de 1,4 million de dollars américains.

Ces derniers projets et d'autres portent sur les soins de santé, mais les projets abondent dans d'autres domaines de services vitaux. Procter and Gamble fournit des millions de litres d'eau potable dans les pays en développement à des coûts moins élevés qu'au moyen des méthodes traditionnelles. TNT, une entreprise de logistique néerlandaise, prête ses avions à réaction au prix coûtant pour le transport de l'aide

alimentaire d'urgence en situation de crise. Le « projet d'employabilité » de Lafarge, mené en collaboration avec l'Institute of Engineers de l'Inde, permet aux jeunes Indiens d'apprendre un métier.

---

### **Le gouvernement canadien ... peut encourager et faciliter la participation des sociétés canadiennes dans les projets d'aide en les incitant, au moyen d'un programme d'incitation financière, à faire davantage pour les collectivités qui les accueillent.**

---

Pourquoi les sociétés sont-elles actives dans des domaines aussi différents des leurs? Ces régions représentent l'avenir et forment un important bassin d'employés, de consommateurs, de fournisseurs et même d'investisseurs. Ces projets d'aide constituent en quelque sorte une « licence sociétale d'exploitation » pour les multinationales qui, de plus en plus, vont donner à la collectivité et gagner ainsi le « droit » de faire des affaires.

Peut-on faire confiance aux grandes sociétés et avoir la certitude qu'elles tiendront compte des intérêts des pauvres si on leur confie des fonds publics? Qui n'a pas entendu parler de ces histoires d'horreur où des compagnies minières en Amérique latine ou des compagnies pétrolières en Afrique exploitent les populations locales et détruisent l'environnement? Nul doute qu'il y a de mauvais sujets dans le lot. Il s'agit de s'assurer que les projets d'aide financés par le gouvernement font l'objet de vérifications et de contre-vérifications.

L'une de ces vérifications consisterait à favoriser l'examen public des sociétés cotées en bourse. D'autres mécanismes officiels pourraient être mis en place, dont un organisme de gouvernance et d'évaluation formé de représentants du gouvernement, du secteur privé, de la société civile et des pays en développement.

Aucun de ces programmes ne pourrait être mis en œuvre sans une étroite collaboration avec le gouvernement. Il ne semble pas judicieux, au sens d'une saine gestion des affaires, de confier l'entière responsabilité de ces projets aux seules sociétés, mais en tant que projets conjoints, ils sont bénéfiques à tous.

Le gouvernement canadien devrait être un partenaire

---

de choix pour les entreprises canadiennes à l'étranger. Il peut encourager et faciliter la participation des sociétés canadiennes dans les projets d'aide en les incitant, au moyen d'un programme d'incitation financière, à faire davantage pour les collectivités qui les accueillent.

Par exemple, des fonds supplémentaires pourraient inciter une entreprise qui a déjà investi dans les infrastructures sociales pour ses employés et leur famille, comme une école ou un hôpital, à étendre ces services à la collectivité dans son ensemble, et pour un coût minime. Une population en meilleure santé et plus instruite est bonne pour les affaires et fournit à une entreprise qui prévoit rester longtemps dans une même région une main-d'œuvre plus productive.

Les partenariats entreprise-gouvernement peuvent être très symbiotiques et inclure un partage des risques et des avantages. Les sociétés injectent des milliards dans leurs opérations à l'étranger; par conséquent, elles doivent trouver un juste équilibre entre la nécessité de rester concurrentielles et celle d'être, localement, de bonnes citoyennes. L'ACDI a le mandat d'améliorer les communautés et les économies à l'étranger et doit rendre des comptes aux Canadiens, mais elle manque souvent de ressources.

Les grandes sociétés ont l'expertise et le personnel de gestion leur permettant de lancer et de mener à bien les projets. L'ACDI est crédible et est autorisée à travailler avec les institutions gouvernementales locales pour renforcer les capacités et développer la prise en charge locale.

Les sociétés multinationales étant orientées vers le profit, il ne faut pas leur imposer d'exigences opérationnelles susceptibles de compromettre leur compétitivité dans l'économie mondiale. Il ne faut pas non plus hésiter à combiner profit et service public. Les entreprises canadiennes ont une vaste expérience et des intérêts de longue date au sein des sociétés locales. Il faut s'assurer que, par la mise en œuvre de programmes innovateurs, elles font profiter les pauvres des pays où elles investissent.

La pauvre mère dont l'enfant reçoit des soins médicaux se préoccupe davantage de l'accès aux soins que de l'identité du fournisseur. Pourquoi alors nous en préoccupons-nous?

*La version originale de cet article est en anglais.*

### ***Rebekah Young***

Native de Nouvelle-Écosse, Rebekah Young a récemment été recrutée par le gouvernement fédéral, dans le cadre du programme Recrutement de leaders en politiques, et travaille actuellement pour le ministère des Finances sur les politiques de développement international. Avant cela, elle a travaillé pendant trois ans pour le World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), une organisation dirigée par un président-directeur général qui réunit des compagnies multinationales et est basée à Genève, en Suisse. Dans un cadre de travail très flexible, elle s'est penchée sur des questions comme l'éco-efficacité, la technologie, les petites et moyennes entreprises, la réduction de la pauvreté et la mondialisation dans plus de vingt pays. Elle a également travaillé sur la conception d'usines propres, l'éco-efficacité et l'écologie industrielle lorsqu'elle était avec Hatch, une société canadienne d'experts conseils et avec une jeune entreprise aux États-Unis (Applied Sustainability LLC). Elle a une maîtrise en administration des affaires de l'INSEAD (France et Singapour), une maîtrise en mesure et évaluation environnementale de la London School of Economics (G.-B.) et un diplôme en génie chimique de l'Université McGill. Dans ses moments libres, elle fait de la marche, du jogging, du ski et des triatlons.

L'article de Rick n'a pu être inclus, sa publication faisant l'objet de restrictions du fait de son emploi.

***Rick Nielsen***

Né et élevé au Yukon, Rick Nielsen en a fait son lieu de résidence permanent. Apprendre le passionne et il veut absolument contribuer. Sa démarche l'a mené sur plusieurs routes et il s'est fait tour à tour ouvrier qualifié, pilote commercial et entrepreneur, avec des entreprises au Yukon et en Alaska. Il a occupé les postes de directeur et de président des chambres de commerce de Whitehorse et du Yukon et a joué un rôle actif dans diverses initiatives publiques. Ferme partisan de la formation dans les métiers pour les jeunes Canadiens, il est l'ancien président du Yukon Apprenticeship Advisory Board et de l'Alliance interprovinciale des présidents des commissions d'apprentissage. Rick est membre fondateur du Forum canadien sur l'apprentissage. Il a fait partie, à titre de bénévole, du Conseil pour le développement des ressources humaines autochtones du Canada, s'employant à favoriser la participation des Canadiens d'origine autochtone à la formation en apprentissage. La fréquentation de la Banff School of Advanced Management a éveillé son intérêt pour les politiques publiques et la gouvernance. Rick occupe aujourd'hui le poste de chef de cabinet du premier ministre du Yukon.

L'article de Benjamin n'a pu être inclus, sa publication faisant l'objet de restrictions du fait de son emploi.

***Benjamin Shinewald***

Les antécédents professionnels diversifiés de Benjamin L. Shinewald dénotent l'intérêt qu'il porte autant aux affaires publiques qu'à l'entreprise privée – et à l'interaction entre les deux. En tant que participant au Programme de permutation des cadres, Benjamin est actuellement en affectation comme analyste principal au Secrétariat de la politique du développement économique et régional au Bureau du Conseil privé. Auparavant, Benjamin a exercé pendant trois ans le droit des sociétés au sein du cabinet Torys LLP, un des plus éminents bureaux d'avocats de Bay Street, où il se spécialisait dans les valeurs mobilières. Il a également acquis une expérience professionnelle variée: à titre d'auxiliaire juridique auprès du Juge en chef Aharon Barak de la Cour suprême d'Israël; chez Simpson Thacher and Bartlett, important cabinet d'avocats de Wall Street, à New York; au cours d'un stage auprès de l'honorable Martin Lee, président du Parti démocratique de Hong Kong; au sein de la délégation permanente du Canada à l'Organisation de coopération et de développement économiques à Paris; et à l'emploi du club de hockey Winnipeg Jets de la Ligue nationale de hockey.

Benjamin est diplômé en droit de l'Université de Toronto (juris doctor), où il a aussi été président de l'association des étudiants en droit et Fellow au Massey College; il a obtenu une maîtrise en relations internationales à la London School of Economics, où il était Fellow au Goodenough College; et a obtenu un baccalauréat spécialisé avec mention très honorable de l'Université du Manitoba, lors duquel il a effectué un échange d'un an à l'Université hébraïque de Jérusalem. Benjamin s'est vu décerner une quinzaine de bourses d'études, y compris une bourse Rotary d'ambassadeur culturel en France. Il maîtrise l'anglais, le français et l'hébreu et peut converser en espagnol. En plus de ses activités professionnelles et de ses études, Benjamin communautaire. À Winnipeg, il a fait

du bénévolat pour les Grands Frères et est sur le point de devenir Grand Frère à Ottawa. Il a également occupé différents postes au sein de diverses organisations de bienfaisance et de service communautaire, notamment Centraide, la Fondation Asper et la London Goodenough Association of Canada. Il a voyagé dans une trentaine de pays de sorte qu'il a passé près d'un quart de sa vie à l'étranger. Il est passionné de photographie et il s'adonne aussi à la course à pied et au hockey.

## **Action Canada**

**3306 - 515, rue Hastings Ouest,  
Vancouver (C.-B.) Canada  
V6B 5K3**

**a/s Morris J. Wosk Centre for Dialogue,  
Simon Fraser University**

**Téléphone : 778-782-7961  
Télécopieur : 778-782-7956  
Courriel : [actioncanada@sfu.ca](mailto:actioncanada@sfu.ca)  
Site Web : [www.actioncanada.ca](http://www.actioncanada.ca)**

---