



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

INDU • NUMÉRO 008 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 6 juin 2006

—
Président

M. James Rajotte

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le mardi 6 juin 2006

•(1005)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):

Merci beaucoup, mesdames et messieurs. Je regrette que certains d'entre nous aient été retardés à cause des transports. Je vous remercie d'être venus ce matin et d'avoir changé votre horaire de façon à arriver une heure plus tôt pour nous permettre de recevoir le ministre, qui sera ici à midi.

Cette réunion s'inscrit dans le cadre de notre étude du secteur manufacturier, qui est la première qu'entreprend le comité dans cette législature. Nous espérons en faire autant que possible d'ici la fin juin. Notre séance de ce matin durera une heure et 45 minutes. Je demande donc aux représentants de chaque organisme de limiter leur exposé préliminaire à 10 minutes ou moins, si possible, pour laisser aux membres du comité le temps de poser des questions et d'écouter vos réponses.

Je commencerai par présenter les témoins, après quoi je les inviterai successivement à prendre la parole.

Nous avons M. Sharma, économiste en chef et directeur général pour l'Ontario de l'Association canadienne de l'industrie des plastiques.

De la Fédération canadienne du vêtement, nous avons Eve Grenier, présidente, et Bob Kirke, directeur général. Eve représente également l'Institut des manufacturiers du vêtement du Québec. Je suppose qu'elle représente ici les deux organismes.

De l'Institut canadien des textiles, nous avons Harvey Penner, président du conseil, et Elizabeth Siwicki, présidente.

Nous commencerons par l'Association canadienne de l'industrie des plastiques, pour une période de 10 minutes, après quoi nous passerons aux deux organismes du vêtement. Il serait vraiment commode que les deux présentent un exposé commun. Ce sera ensuite le tour de l'Institut canadien des textiles.

Monsieur Sharma, je vous souhaite la bienvenue.

M. Atul Sharma (économiste en chef et directeur général, Ontario, Association canadienne de l'industrie des plastiques): Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de présenter un exposé aujourd'hui. J'ai quelques exemplaires de la présentation qui, malheureusement, à cause de changements de dernière minute, est en anglais seulement. Je les ai remis au greffier. Si j'ai bien compris, ils seront distribués plus tard. Toutefois, si quelqu'un veut un exemplaire tout de suite, j'en ai quelques-uns à distribuer.

L'industrie des plastiques a de tout temps été très dynamique. Ces 10 dernières années, la part du PIB qu'elle représente a augmenté à un rythme deux fois supérieur à celui de l'ensemble du secteur manufacturier. Aujourd'hui, nous sommes cependant à la croisée des chemins. Nous pouvons emprunter soit une voie qui réduirait sensiblement la présence de l'industrie au Canada soit une autre qui mènerait vers la prospérité. Pour pouvoir nous engager sur la voie de

la prospérité, nous avons besoin d'un partenariat avec le gouvernement fédéral. Nous sommes ici aujourd'hui pour parler de ce partenariat.

Avant d'examiner les enjeux et d'entrer dans les détails, je voudrais vous donner un bref aperçu de l'industrie. En 2005, elle avait une valeur de 51,5 milliards de dollars et employait plus de 100 000 personnes au Canada. Nous avons plus de 2 400 usines et notre taux de croissance s'est élevé au double de celui de l'ensemble du secteur manufacturier. Au cours de l'année dernière, nous avons connu une nette croissance dans les domaines de la mousse de polystyrène, des tuyaux en plastique et des sacs en plastique. Dans l'ensemble, l'industrie s'est développée à un rythme annuel d'environ 4,3 p. 100.

Au chapitre de l'utilisation ultime, 34 p. 100 de l'ensemble des produits en plastique servent à l'emballage, 26 p. 100 dans le secteur du bâtiment et 18 p. 100 dans celui des transports. Le secteur des transports comprend les véhicules et les pièces automobiles. Les gens sont donc surpris d'apprendre qu'il se classe troisième. Le bâtiment est un secteur qui a connu une forte croissance et qui devrait se développer beaucoup plus encore. Cette proportion de 26 p. 100 pour l'utilisation des plastiques en construction est nettement supérieure à celle des autres pays. L'emballage continue à occuper la première place.

L'ACIP représente toute la chaîne de valeurs dans le domaine des plastiques. Elle comprend les transformateurs de matières plastiques, les producteurs de résines, les fabricants de moules et les constructeurs de machines. L'industrie canadienne a une valeur de plus de 50 milliards de dollars et est présente dans la quasi-totalité des circonscriptions du pays. Elle est largement répartie et très diversifiée. Les transformateurs constituent le principal élément de la chaîne, avec une valeur de 39 milliards de dollars. Ils sont suivis par les producteurs de résines à 8,7 milliards, les fabricants de moules à 2,5 milliards et les constructeurs de machines à 1,3 milliard.

D'après Statistique Canada, la fabrication des produits en plastique se classe quatrième parmi les industries manufacturières, après l'industrie automobile, la fabrication des pièces automobiles et le raffinage du pétrole. Également d'après Statistique Canada, l'industrie des plastiques est le premier employeur du secteur manufacturier canadien. Elle est suivie de près à cet égard par la fabrication des pièces automobiles. Je vous présenterai d'autres chiffres un peu plus tard.

Selon Statistique Canada, l'industrie automobile a une valeur de 70 milliards de dollars, le raffinage du pétrole 55 milliards, la fabrication des pièces automobiles 32 milliards, les plastiques 22,5 milliards et les pâtes et papiers 22,3 milliards. En 2004, les pâtes et papiers et les plastiques avaient changé de place. Nous étions donc en cinquième position et sommes passés en quatrième.

Au chapitre de l'emploi, les cinq premières industries sont les plastiques, avec 93 138 travailleurs, les pièces automobiles avec un peu moins de 93 000, l'impression à 67 000, les produits de viande à 65 000 et l'ameublement ménager à 58 000. Cela vous donne une idée de la place que nous occupons parmi les autres industries.

Il y a environ 15 ans, la société a commencé à parler de la disparition des industries polluantes, qui sont en général celles du secteur manufacturier, et de l'avènement d'une nouvelle économie du savoir. En réalité, la fabrication constitue la toute première économie du savoir et continue d'être un important élément de l'économie canadienne. Les plastiques représentent un élément clé du secteur manufacturier fondé sur le savoir. L'un des principaux rôles du gouvernement consiste à montrer qu'il reconnaît l'importante contribution de la fabrication à l'économie canadienne.

● (1010)

Pour continuer à favoriser la croissance et l'élément fondé sur le savoir du secteur manufacturier, nous recommandons au gouvernement de reconsidérer les crédits d'impôt pour recherche scientifique et développement expérimental et de rendre plus accessibles pour qu'un plus grand nombre d'entreprises puissent en tirer parti. Nous pourrions ainsi offrir sur le marché des produits nouveaux et novateurs.

Pour ce qui est de la valeur de la fabrication, la plupart des produits en plastique se basent sur le raffinage du gaz naturel. Avec une quantité de gaz naturel valant 1 \$ à la tête du puits, on peut produire un article en plastique d'une valeur de 15 \$. Notre industrie a donc un effet multiplicateur de 15, ce qui est très sain et très fort. Nous voulons continuer ainsi.

Contrairement à ce que la plupart des gens croient, nous n'utilisons pas d'énormes quantités de ressources naturelles. En effet, les plastiques ne consomment qu'environ 4 p. 100 de la production du secteur du pétrole et du gaz. Sur ce chiffre, 88 p. 100 sont brûlés comme combustibles, environ 6 p. 100 servent à d'autres fins et 2 p. 100 sont destinés à la fabrication de caoutchouc synthétique, de peintures et de fibres synthétiques. C'est ce dernier élément, je suppose, qui nous rattache à l'industrie du vêtement.

La protection de nos matières premières est l'une de nos premières préoccupations. Comme je viens de le dire, nous dépendons dans une très large mesure du pétrole et du gaz naturel. Nous avons besoin d'une stratégie énergétique garantissant à l'industrie un ravitaillement suffisant en matières premières pour qu'elle puisse continuer à prospérer. Même si nos besoins ne s'élèvent qu'à 4 p. 100 de la production du secteur du pétrole et du gaz, nous devons avoir accès aux matières premières pour que le secteur manufacturier se maintienne au Canada.

L'ACIP souhaite qu'on mette fin à l'utilisation non stratégique du gaz naturel. L'industrie des plastiques se trouve dans une situation très particulière, le gaz naturel et le pétrole constituant à la fois notre matière première et notre source d'énergie. Cela est important parce qu'à mesure que les prix de l'énergie montent, ils se répercutent doublement sur les coûts de production des entreprises de notre industrie : d'une part, sur le coût de l'énergie et le prix de l'électricité produite à partir de gaz naturel et, d'autre part, sur le coût des résines qui sont principalement produites à partir de gaz naturel.

L'industrie est à la croisée des chemins. Je vous expliquerai dans les prochaines minutes comment nous en sommes arrivés là et quelles mesures devraient être prises pour déterminer l'avenir de l'industrie.

La part du PIB que les produits en plastique représentent a grimpé de 4,5 milliards de dollars en 1996 à 8,1 milliards en 2005.

Toutefois, le taux de croissance a stagné ces dernières années. En 2003 et 2004, le taux de croissance annuel de l'industrie était équivalent à celui de l'ensemble du secteur manufacturier. Vous vous souviendrez que j'ai dit, au début de mon exposé, que notre taux de croissance a toujours été deux fois supérieur à celui de ce secteur. Nous sommes vraiment inquiets aujourd'hui parce qu'en 2005, le taux de croissance des plastiques a été inférieur à celui du secteur manufacturier. Cela nous préoccupe beaucoup. Nous croyons qu'il est nécessaire de prendre des mesures, mais une intervention du gouvernement fédéral sera nécessaire à cette fin.

Je vais maintenant vous présenter en détail quelques-unes de nos recommandations.

Au chapitre du commerce international, les États-Unis ont été et continuent d'être le plus important partenaire commercial de l'industrie canadienne des plastiques, comme de la plupart des autres industries. Depuis plusieurs années, nous avons eu une balance commerciale positive avec les États-Unis, qui a contribué également à améliorer notre balance commerciale avec le reste du monde. Si l'on exclut les États-Unis, notre balance commerciale passe dans le négatif. C'est le cas depuis 10 ans.

Dans les trois dernières années, c'est-à-dire depuis 2003, notre balance commerciale avec les États-Unis s'est stabilisée, tandis qu'elle empirait avec nos autres partenaires commerciaux. Si cette tendance se maintient, l'excédent de notre balance commerciale continuera à décliner. Nous croyons que le gouvernement doit donner la priorité aux programmes et aux ministères qui favorisent le commerce international, et notamment le MAECI, Exportation et Développement Canada et le Programme de développement des marchés d'exportation.

● (1015)

Nous sommes actuellement la principale source d'importation sur le marché américain. Les États-Unis importent du Canada des produits en plastique d'une valeur d'environ 10,3 milliards de dollars. La Chine se classe deuxième à cet égard, avec des importations de 5,9 milliards. En même temps, le Canada constitue le principal marché d'exportation de l'industrie américaine des plastiques, auquel nous achetons des produits d'une valeur d'environ 8,6 milliards de dollars. Ces chiffres sont en dollars de 2004. Nous sommes suivis de près par le Mexique, qui importe l'équivalent de 8 milliards de dollars de produits en plastique américains.

Le président: Monsieur Sharma, il ne vous reste qu'environ 30 secondes. Pourriez-vous conclure rapidement, s'il vous plaît?

M. Atul Sharma: Je m'excuse.

Nous parlons du partenariat entre le gouvernement fédéral et l'ACIP. Nous avons pris quelques mesures positives pour donner à nos membres des outils pouvant directement les rendre plus compétitifs. Je pourrais vous donner des détails sur ce que nous faisons au Québec pendant la période de questions et réponses. Si vous le permettez, je voudrais vous exposer rapidement nos recommandations sur ce que le gouvernement peut faire.

Premièrement, le gouvernement devrait adopter une vision centrée sur l'avenir du secteur manufacturier. Cette vision devrait viser à augmenter la valeur ajoutée de nos ressources naturelles grâce à la transformation. Au lieu d'exporter des matières premières, nous devrions les transformer au Canada avant de les vendre à d'autres pays.

Nous croyons qu'il faudrait accélérer l'amortissement en étalant la déduction sur un maximum de deux ans pour permettre aux entreprises de tirer parti du taux de change actuel et d'innover davantage.

Nous souhaitons que le gouvernement fédéral fasse preuve de leadership en établissant un cadre énergétique assurant un approvisionnement adéquat du secteur manufacturier en matières premières et une stabilisation des prix de l'énergie.

Nous croyons que le gouvernement fédéral peut créer un environnement de réglementation durable dans lequel les sociétés de plastiques peuvent fonctionner efficacement, avec moins d'incertitude.

Nous aimerions que le régime des crédits d'impôt à la recherche et au développement soit simplifié pour qu'un plus grand nombre d'entreprises puissent en tirer parti.

Enfin, et ce n'est pas là le moins important, nous aimerions avoir un partenariat avec le gouvernement fédéral pour faire de la promotion commerciale.

Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Sharma.

Madame Grenier, allez-vous présenter un exposé conjoint au nom de la Fédération canadienne et de l'Institut du Québec?

Mme Eve Grenier (présidente, Institut des manufacturiers du vêtement du Québec): Oui, monsieur, il n'y aura qu'un seul exposé.

Le président: Veuillez donc commencer. Vous avez un maximum de 10 minutes. Monsieur Kirke, avez-vous aussi l'intention de présenter quelques observations?

M. Bob Kirke (directeur général, Fédération canadienne du vêtement): Oui.

Mme Eve Grenier: Je vous remercie, monsieur le président, de m'avoir donné l'occasion de prendre la parole devant le comité. Je suis heureuse de vous présenter nos observations sur les questions que vous étudiez.

Je m'appelle Eve Grenier. Je suis présidente de l'Institut des manufacturiers du vêtement du Québec et vice-présidente de la Fédération canadienne du vêtement.

Je représente ce matin M. Lifson, président de la Fédération canadienne du vêtement, qui est retenu à Montréal pour des raisons de santé. Je peux vous assurer qu'il aurait autrement été enchanté de se présenter devant le comité ce matin.

[Français]

À titre personnel, je suis responsable de la gestion de la compagnie de notre famille. Nous manufacturons des sous-vêtements pour dames depuis quatre générations, depuis avant la Confédération canadienne, dans la région de Montréal. Nous avons environ 200 employés ainsi que deux usines, et nous n'importons pour l'instant aucun produit fini. Nos activités sont totalement intégrées du design à la confection, à la livraison.

Bob Kirke, qui m'accompagne, est le directeur de notre fédération. Si vous me posez des questions sur des points plus précis, il pourra me prêter main-forte.

[Traduction]

La Fédération canadienne du vêtement représente plus de 600 sociétés qui fabriquent des vêtements au Canada. La Fédération se compose d'associations provinciales. Nous avons une association par province. Bien entendu, la plus importante est l'Institut des manufacturiers du vêtement du Québec, dont je suis la présidente.

Je vais intégrer mes observations concernant... En fait, notre secteur au Québec est dans la même situation que ceux des autres provinces. Indépendamment de l'endroit où elles se trouvent, les entreprises connaissent à peu près les mêmes problèmes, sauf que le secteur du Québec est l'employeur le plus important et le plus grand producteur de vêtements du Canada. Nous représentons plus de la moitié de la production totale.

L'industrie canadienne du vêtement emploie, dans l'ensemble, environ 70 000 travailleurs, mais, comme je l'ai dit, il y a une forte concentration d'entreprises et d'employés dans la région de Montréal. Vous serez peut-être surpris d'apprendre que Montréal se classe probablement deuxième, après Los Angeles, parmi les centres les plus importants de fabrication de vêtements en Amérique du Nord. New York a perdu du terrain ces dernières années. Au Québec, notre industrie employait directement quelque 40 000 personnes. Malheureusement, ce nombre diminue constamment parce que les sociétés ferment leurs portes ou cessent de fabriquer des vêtements, se limitant à les importer et à les distribuer. Bien sûr, nous devons affronter de multiples problèmes dans nos tentatives de protéger les emplois au Québec et dans le reste du Canada.

L'industrie du vêtement a besoin de différents travailleurs. Certains ont des emplois peu spécialisés ou d'une faible technicité, tandis que d'autres font du travail très avancé en génie et en développement de logiciels.

Nous avons mis à la disposition du greffier du comité des exemplaires de la revue *Exportateurs avertis* d'Exportation et Développement Canada. Dans ce numéro, notre industrie fait l'objet de l'article-vedette annoncé en couverture. Si vous avez besoin de lecture la nuit, vous y trouverez des renseignements très intéressants.

Comme l'indique cet article, beaucoup d'entreprises canadiennes sont devenues des chefs de file mondiaux et d'importants exportateurs dans les 10 dernières années, ayant notamment réussi à s'établir avec succès sur le marché américain. Si vous regardez les chiffres, vous constaterez que nous avons malheureusement perdu notre clientèle canadienne. Lorsque cette tendance s'est manifestée, il y a déjà assez longtemps, les grands détaillants ont commencé à importer et à établir leurs propres départements de conception. Après la signature de l'ALENA, nous nous sommes réveillés et avons saisi cette merveilleuse occasion de conquérir le marché des États-Unis.

En ce moment, les vêtements produits au Canada ont une valeur approximative de 6 milliards de dollars et nos exportations s'élèvent à environ 2 milliards. Ces chiffres ont baissé ces dernières années, mais il faut tenir compte de l'évolution du dollar canadien par rapport au dollar américain. En moyenne, 40 p. 100 de la production d'un manufacturier canadien s'en va aux États-Unis. Voilà où en est notre industrie.

Nous estimons que c'est un succès. Nous avons réussi à pénétrer de nouveaux marchés, ce qui n'a pas été facile dans le cas du plus grand marché du monde, dont on dit souvent qu'il a des rues pavées d'or. Nous devons soutenir une très forte concurrence dans ce marché. Toutefois, en dépit du fait que nos principaux détaillants ont opté pour l'importation, nous avons survécu grâce aux exportations.

●(1020)

Récemment, ou plus précisément dans les deux dernières années, le Canada a d'abord aboli tous les droits de douane et tous les quotas d'importation sur les vêtements provenant des pays les moins avancés. Ensuite, il a éliminé les quotas d'importation pour tous les pays.

Ce faisant, le Canada a mis fin à un programme de contrôle des importations vieux de 40 ans, qui avait assuré une certaine protection aux fabricants canadiens de vêtements. Il faut noter que le système de contingentement qui était en vigueur jusqu'à la fin de 2004 non seulement protégeait l'industrie canadienne, mais favorisait l'expansion de l'industrie du vêtement un peu partout dans le monde en développement. Comme les exportations des principaux fournisseurs, notamment la Chine et l'Inde, étaient contingentées, d'autres pays ont pu établir une industrie du vêtement orientée sur l'exportation à destination des marchés de l'Europe et de l'Amérique du Nord. Lorsque les quotas ont disparu, d'importants ajustements se sont produits un peu partout dans le monde : les installations de production établies dans certains pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine diminuent de plus en plus au profit des grands producteurs plus efficaces, surtout en Chine. Bien entendu, nous en ressentons les effets au Canada. C'est dans ce contexte que nous considérons la question dont le comité est saisi.

Premièrement, au chapitre de la mondialisation, on peut dire que l'industrie du vêtement est authentiquement mondiale. Les vêtements sont fabriqués dans presque tous les pays. Le monde en développement considère que c'est une industrie stratégique clé, ce qui explique que les gouvernements y investissent beaucoup d'argent.

Malheureusement, il faut dire aussi que l'industrie souffre, à l'échelle mondiale, d'une énorme surcapacité. La concurrence est donc de plus en plus acharnée parce que des fabricants étrangers commencent à pénétrer notre marché intérieur et celui de notre principal client, les États-Unis. Il y a de plus le problème du prix, qui revêt une importance extrême.

Nous avons donc les nombres et les prix. N'empêche, je peux vous assurer que nos membres comprennent la mondialisation parce qu'ils savent qu'ils ont à soutenir la concurrence de fabricants du monde entier qui s'intéressent énormément à notre marché intérieur et à notre principal marché d'exportation.

Après la mondialisation, il y a, deuxièmement, le dollar canadien. Vous savez évidemment que notre devise a augmenté de valeur, mais vous ne vous rendez peut-être pas compte du pourcentage de la hausse et de la façon dont elle se répercute sur les bénéfices des fabricants canadiens. La hausse du dollar canadien a des effets extrêmement importants sur notre industrie. Je vous ai dit que les États-Unis constituent notre principal client parce que nous ne sommes plus aussi présents qu'auparavant sur notre marché intérieur. L'augmentation du taux de change a considérablement réduit la valeur de nos exportations et a créé une situation dans laquelle il nous est beaucoup plus difficile de soutenir la concurrence.

En 2002, les exportations de vêtements canadiens, principalement aux États-Unis, avaient une valeur approximative de 3 milliards de dollars. Ce chiffre a constamment baissé depuis 2003. Comme je l'ai dit, la baisse correspond pour une grande part à la hausse du dollar canadien. Considérons l'évolution du taux de change moyen de la Banque du Canada entre 2002 et 2005 : en 2002, nous étions à 1,57; nous avons atteint 1,3015 en 2004, 1,2117 en 2005 et 1,14 en 2006.

●(1025)

L'augmentation de la valeur du dollar canadien se soustrait directement de nos bénéfices. Nous n'avons aucun moyen de demander à un client américain, qui se soucie bien peu du dollar canadien, d'accepter des hausses de prix de 13 p. 100 cette année, de 7 p. 100 l'année prochaine et de 17 p. 100 l'année précédente. Ces majorations doivent être absorbées par le processus de fabrication et se répercutent directement sur les bénéfices.

Les faibles marges bénéficiaires que nous avons sont réduites à néant. À l'heure actuelle, c'est le plus grand problème de l'industrie du vêtement. Le rythme de la hausse du dollar est tel qu'il nous est impossible, en quelques mois, de créer de nouvelles collections et de nouveaux produits ou de trouver de nouveaux moyens de gestion de nos entreprises. Le rythme est vraiment trop rapide.

Je sais que le gouvernement du Canada nous dira qu'il ne peut rien y faire, mais je pense qu'il est important que vous puissiez voir le tableau d'ensemble.

●(1030)

Le président: Madame Grenier, nous en sommes presque à 13 minutes.

Mme Eve Grenier: N'ai-je pas 10 minutes pour le Québec et 10 autres minutes pour la Fédération canadienne du vêtement?

Je m'excuse, c'était mon impression.

Le président: Que diriez-vous de 15 minutes?

Mme Eve Grenier: Ce serait parfait.

Au sujet des prix de l'énergie, vous pourriez croire qu'ils ne sont pas importants pour nous, mais ils sont en fait très importants car, pour attirer les clients américains, nous avons inclus le transport dans nos prix.

Notre situation est difficile. Nos recommandations sont donc les suivantes.

Premièrement, nous avons besoin d'une stratégie cohérente et concertée. Notre gouvernement doit se montrer proactif envers nous s'il veut maintenir une assise manufacturière au Canada. Il nous faut des mesures touchant la politique tarifaire et les achats et, d'une façon générale, des conditions d'aide favorables à l'industrie. Dans le passé, nous avons énergiquement réclamé la suppression de tous les droits de douane sur les tissus, tant qu'ils ne sont pas produits sur une base commerciale au Canada. J'ai bien dit « sur une base commerciale » parce que je crois vraiment que nous aurions dû intégrer depuis longtemps les industries du textile et du vêtement. Si un article est disponible dans le commerce au Canada, il est évidemment plus rentable d'acheter à un fournisseur local. Nous n'allons pas acheter des tissus à l'étranger pour nous amuser.

La mise en œuvre de notre recommandation a commencé depuis une année entière, mais elle n'est pas encore terminée. Nous n'avons pas encore vu la fin du travail entrepris par le ministre des Finances. S'il était possible d'accélérer cette mise en œuvre, cela nous aiderait beaucoup.

Pour moi, la politique d'achat ne consiste pas seulement à exiger un contenu canadien. Il s'agit aussi de donner l'exemple. Je porte ce matin mon épinglette *Wear? Canada!* Nous utilisons ce slogan dans tous les salons professionnels. Il a été créé grâce à un programme d'Industrie Canada financé par l'entremise de la Fédération canadienne du vêtement. Nous avons réalisé des initiatives de marketing et faisons la promotion des vêtements faits au Canada partout aux États-Unis lorsque nous participons à des salons.

Ne pourrions-nous pas être plus précis, au Canada, en matière d'achats favorisant le contenu canadien? Je suis sûre que nous pourrions ainsi donner l'exemple et toucher les consommateurs.

Enfin, il serait raisonnable à ce stade que le gouvernement examine les mesures d'ajustement prises pour déterminer s'il est possible d'en prolonger l'application. La majorité des initiatives prises dans le cadre du Programme des industries canadiennes du textile et du vêtement sont arrivées à expiration ou se termineront dans l'année qui vient. Le succès du Centre de développement du vêtement, créé l'année dernière et conjointement administré par la FCV et l'IMVQ, permet de croire que nous pouvons collaborer étroitement avec le gouvernement pour réaliser des programmes ciblés appuyant les recommandations stratégiques mentionnées ci-dessus.

Je vous remercie de votre patience, monsieur le président. Je serais maintenant heureuse de répondre aux questions dans l'espoir de vous influencer quelque peu.

Merci beaucoup.

• (1035)

Le président: Je vous remercie.

Nous passons maintenant à l'Institut canadien des textiles.

À vous, monsieur Penner.

M. Harvey Penner (président du conseil, Institut canadien des textiles): Merci, monsieur le président et membres du comité.

Je m'appelle Harvey Penner. Je suis président du conseil d'administration de l'Institut canadien des textiles et président-directeur général de la société Tricot Richelieu Inc. Je suis accompagné de Liz Siwicki, présidente de l'Institut canadien des textiles.

Nous sommes heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le comité pour présenter le point de vue de l'industrie du textile sur les problèmes que doit affronter le secteur manufacturier canadien.

Permettez-moi de vous présenter d'abord un bref aperçu de l'industrie canadienne du textile. C'est une industrie moderne, dynamique, créative, entreprenante et innovatrice. Elle fournit des emplois directs intéressants et rémunérateurs à près de 45 000 Canadiens et des emplois indirects à des milliers d'autres dans les collectivités où elle constitue le principal ou le seul employeur. Elle contribue sensiblement à l'économie nationale et est l'un des grands secteurs d'exportation du Canada, ses ventes à l'étranger représentant environ la moitié de ses expéditions de 6,1 milliards de dollars. L'industrie a investi plus de 4 milliards de dollars dans des installations et du matériel au cours de la dernière décennie. Elle a une main-d'œuvre hautement qualifiée et motivée et utilise des technologies et des procédés qui comptent parmi les plus avancés du monde. Elle compte parmi les six secteurs manufacturiers canadiens où la recherche-développement dépasse, selon une étude récente de Statistique Canada, celle qui est faite par les entreprises américaines.

Comme leurs homologues des autres industries manufacturières canadiennes, les producteurs de textiles affrontent de nombreux problèmes, y compris ceux qui font l'objet de votre étude, ainsi que quelques autres qui sont particuliers à notre secteur.

Je suis heureux de constater, monsieur le président, que votre comité se renseigne directement sur le point de vue des fabricants relativement à ce sujet très important. Tous les jours, quand je regarde le journal, écoute la radio, regarde la télé ou consulte Internet, j'entends dire que le secteur manufacturier canadien est condamné, que les Canadiens doivent concentrer leur attention sur

les activités fondées sur le savoir et la haute technologie et qu'il est insensé de continuer à fabriquer des choses au Canada quand on peut les acheter tellement moins cher ailleurs, comme au Bangladesh. Dans ce pays, des travailleurs désespérés qui fabriquent les vêtements qu'achètent les Canadiens font des émeutes dans les rues et brûlent des usines pour réclamer une hausse du salaire minimum et une amélioration de leurs conditions de travail.

D'après des sources du Bangladesh, certains travailleurs du vêtement gagnent aussi peu que 1 000 takas par mois – à peu près 16,20 \$ – pour de longues heures de travail qui vont souvent au-delà des maximums autorisés par le gouvernement. J'ai lu la semaine dernière dans le *Bangladeshi Daily Star* que les travailleurs envisageaient d'organiser une grève de 24 heures le 12 juin pour obtenir que le salaire minimum soit relevé à 3 000 takas, ou 48,57 \$, par mois. Ils réclament également que les portes d'entrée des fabriques où ils travaillent soient laissées ouvertes, et ne soient pas verrouillées comme elles le sont souvent, pour éviter les décès dus à la panique des travailleurs qui essaient de s'enfuir de locaux en feu ou d'immeubles qui s'effondrent. Ces incidents ont fait plus de 350 morts et 2 000 blessés parmi les travailleurs depuis 1990.

Les fabricants canadiens de textiles souffrent des effets négatifs des produits fabriqués au Bangladesh, en Chine et dans d'autres pays à bas salaires ainsi que des conditions de travail dans le milieu industriel où fonctionnent les industries manufacturières et, en particulier les industries du textile et du vêtement. Ce n'est pas parce que ces produits sont nécessairement supérieurs à ceux que nous fabriquons ou parce que nous sommes moins efficaces. L'environnement commercial international n'a pas des règles du jeu équitables. Ce n'est pas seulement que les entreprises se font la concurrence les unes aux autres pour accaparer une part du marché. Les politiques gouvernementales jouent aussi un rôle dans la compétitivité. Notre gouvernement doit décider s'il considère qu'un secteur manufacturier fort est important pour l'avenir à long terme du Canada et, si c'est le cas, il doit déterminer ce qu'il y a à faire pour mettre fin à l'érosion de l'assise manufacturière du pays.

Monsieur le président, membres du comité, l'industrie canadienne du textile est une industrie manufacturière moderne à forte concentration de technologie et de capital. Nous avons des employés qualifiés, talentueux et créateurs qui jouent un rôle essentiel dans les produits que nous mettons en marché sur le plan intérieur, en Amérique du Nord et à l'étranger. Nous avons relevé l'extraordinaire défi du libre-échange avec notre partenaire commercial le plus important et l'une des plus grandes industries textiles du monde. Nous avons profité du libre-échange. Nous créons constamment de nouveaux produits à des fins nouvelles ou existantes pour de nouveaux clients et des clients actuels. Toutefois, tout le monde en fait autant. Nos concurrents à l'étranger ont accès au même matériel et aux mêmes technologies que nous et réussissent à trouver le capital nécessaire pour les acheter.

• (1040)

Le savoir se déplace rapidement, de même que les échantillons qui peuvent être copiés et servir à la fabrication de produits qui concurrencent les nôtres. Les Canadiens avancent le long de la chaîne des valeurs, allant des produits bruts vers les produits spécialisés, comme ils doivent le faire. Mais nos concurrents en font autant. Chaque semaine, je lis des articles sur les stratégies des gouvernements asiatiques visant à augmenter la valeur ajoutée des exportations de textiles et de vêtements. Je suis sûr que d'autres fabricants canadiens sont dans la même situation.

Que peut donc faire le gouvernement du Canada pour garantir l'avenir à long terme de notre industrie, de ses employés et des collectivités où se trouvent les entreprises textiles? Notre industrie a présenté au ministre de l'Industrie et à ses collègues des recommandations précises. Nous espérons avoir l'occasion d'en discuter avec lui en détail, dès qu'il aura le temps de nous voir.

Nos recommandations au ministre sont constructives et positives. Les fabricants de textiles font ce qu'il faut pour devenir plus forts et moins vulnérables aux changements rapides qui se produisent, comme chacun le sait. Nous attendons du gouvernement des politiques qui nous aideront à réaliser avec succès ces stratégies.

Les problèmes les plus graves que nous connaissons aujourd'hui comprennent l'érosion de notre clientèle canadienne et les obstacles à surmonter pour exporter des filés et des tissus aux États-Unis. Nous avons recommandé la mise en œuvre d'un programme de traitement à l'extérieur pour permettre aux fabricants de textiles d'exploiter de nouvelles occasions d'affaires. Le traitement à l'extérieur est déjà en place aux États-Unis, en Europe et même en Australie. Notre proposition vise à rapatrier une partie des textiles à 100 p. 100 de contenu étranger, que représentent les 6 milliards de dollars de vêtements actuellement importés au Canada. Oui, nous importons des vêtements d'une valeur de 6 milliards de dollars.

Autrement dit, des vêtements importés faits de textiles canadiens entreraient au Canada en franchise. Cela donnerait aux fabricants canadiens de textiles un important outil pour recommencer à faire affaire avec le nombre croissant de fabricants canadiens de vêtements qui produisent à l'étranger et pour vendre des textiles à des fabricants étrangers qui exportent actuellement au Canada des vêtements faits de textiles étrangers. Cette initiative protégera également des emplois dans l'industrie canadienne du textile.

Dans une autre de nos principales recommandations, nous demandons au gouvernement du Canada de s'attaquer au sérieux problème du bilatéralisme américain, qui réduit de plus en plus les avantages de l'ALENA pour les producteurs canadiens de textiles. Notre industrie a bien profité du libre-échange jusqu'à ce que le gouvernement des États-Unis abandonne l'un des principes clés de l'ALENA et commence à négocier des ententes bilatérales qui excluent ses partenaires nord-américains.

Le *U.S.-Caribbean Basin Trade Partnership Act*, qui assure l'entrée aux États-Unis, en franchise et sans contingentement, des vêtements faits aux Antilles au moyen de filés et de tissus américains, a eu des effets dévastateurs sur les exportateurs canadiens de textiles. Entre 1989, année de mise en œuvre de l'ALE, et 2000, nos exportations de textiles ont augmenté de 308 p. 100. Entre 2001, première année complète ayant suivi la mise en vigueur de cette loi aux États-Unis, et 2005, nos exportations ont baissé de 11,6 p. 100 et ont continué à diminuer dans le premier trimestre de 2006. Par conséquent, depuis la mise en vigueur de l'ALE en 1989, nous avons connu une augmentation de 308 p. 100, mais avons perdu 11,6 p. 100 dans les cinq dernières années.

Les États-Unis poursuivent sur la même voie législative. Ils ont conclu des ententes semblables avec l'Afrique subsaharienne et les pays andins ainsi qu'un accord de libre-échange avec l'Amérique centrale, qui exclut en grande partie l'apport canadien.

Notre industrie avait espéré qu'une mise en œuvre rapide de la Zone de libre-échange des Amériques faciliterait le mouvement des marchandises dans tout l'hémisphère. Ce serait le meilleur moyen de remédier aux difficultés que nous connaissons actuellement avec nos concurrents américains par suite d'un bilatéralisme croissant.

Nous sommes déçus que l'échéance du 1er janvier 2005 soit passée sans que les négociations aboutissent. Nous trouvons décourageant le fait qu'aujourd'hui, la ZLEA ne semble aller nulle part. Nous comprenons que le Canada n'est qu'un pays parmi plus de 30 autres à avoir son mot à dire dans ces négociations et reconnaissons les bons efforts déployés par nos négociateurs, mais nous avons besoin d'une forte volonté politique du plus haut niveau jusqu'au plus bas pour en arriver à un accord avantageux dans les plus brefs délais. Chaque jour qui passe sans que la ZLEA ne se concrétise se traduit par un manque à gagner pour les entreprises textiles du Canada.

● (1045)

Comme mes dix minutes tirent à la fin, je m'empresse d'aborder une ou deux questions dont vous avez parlé.

Il est vrai que l'appréciation rapide du dollar canadien par rapport à la devise américaine fait problème pour votre industrie, comme pour d'autres. Il est bien plus difficile de vendre nos produits à des clients étrangers, et aussi à des clients canadiens à qui les produits d'importation coûtent beaucoup moins cher. L'appréciation du dollar canadien a aggravé des problèmes qui avaient déjà un impact sur nous, et il est à prévoir que le problème durera un certain temps.

C'est se leurrer de croire que les manufacturiers canadiens peuvent s'adapter à une appréciation aussi rapide de la devise. L'adaptation entraînera des fermetures d'usine et des pertes d'emplois. Qui fabriquera ce que les Canadiens veulent et ce dont ils ont besoin? C'est très important: au train où vont les choses, lorsque les manufacturiers canadiens disparaîtront et que le dollar canadien fléchira, ce qui rendra les importations plus coûteuses, il ne restera plus personne pour fabriquer ces produits.

Le coût élevé de l'énergie fait également problème. Vu la nature du processus de fabrication des fibres, fils et tissus, les producteurs canadiens de textiles sont de grands consommateurs de certains types d'énergie, comme le gaz et l'électricité. Ils appliquent déjà des mesures d'économie de l'énergie, et ils le faisaient même avant les fortes hausses récentes des prix du gaz, de l'électricité et du pétrole parce que c'était rentable de le faire. Là encore, c'est la rapidité de la hausse qui fait problème, d'autant plus qu'elle coïncide avec des conditions peu favorables sur le marché.

Enfin, les fabricants canadiens de textiles reconnaissent qu'une main-d'œuvre instruite et très qualifiée et essentielle au bon rendement de l'industrie et à sa compétitivité. Des programmes de perfectionnement primés, fruits d'une collaboration dans l'industrie du textile, servent beaucoup dans les usines et autres installations pour garder la main-d'œuvre de l'industrie à jour, à la fine pointe de l'apprentissage.

Liz et moi pouvons vous communiquer tout autre renseignement dont vous auriez besoin ou préciser ce que nous avons dit aujourd'hui. Pour terminer, je vous remercie de nouveau de nous avoir accueillis. Nous avons voulu vous faire comprendre que les fabricants de textiles veulent contribuer à la richesse et à la prospérité du Canada et de tous les Canadiens, et souhaitent s'associer avec vous pour bâtir un brillant avenir. Demander notre point de vue est une étape importante à cet égard, et la solution est de mettre en oeuvre une politique cadre solide pour l'industrie et le commerce en consultation avec les fabricants.

Merci.

Le président: Merci beaucoup de cet exposé.

Passons directement aux questions des députés. Je dois expliquer aux témoins que quatre députés poseront la première série de questions, et que trois interviendront dans la deuxième série. Chaque député a six minutes en tout. J'invite donc les témoins à répondre brièvement, et les députés à poser des questions brèves également, car les six minutes englobent à la fois les questions et les réponses.

Nous allons commencer par M. Lapierre, qui a six minutes.

[Français]

L'hon. Jean Lapierre (Outremont, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie Mme Grenier et les autres témoins de leurs présentations. Ces présentations m'ont rappelé la première fois où j'ai été élu à la Chambre. C'était en 1979. J'ai l'impression qu'on vit à peu près le même dilemme depuis ce temps. À cette époque, j'étais député de Shefford, et il y avait alors les Hessman Mills de ce monde et des manufacturiers de vêtements. Le débat était à peu près le même. Seuls les concurrents étaient différents. Au cours de toutes ces années, avons-nous été capables de trouver notre niche?

Pendant la dernière campagne électorale, j'ai vu des cas de réussite. Par exemple, je suis allé dans le coin de Mégantic—Compton, où il y avait une entreprise de textile qui avait fait du tissu pour les chaises de bureau sa spécialité. Les propriétaires m'ont expliqué que depuis qu'ils s'étaient spécialisés dans les petites commandes, ils avaient plus d'employés que jamais parce qu'ils n'essayaient plus de concurrencer les Chinois. Ils s'occupaient de petites commandes, de certaines couleurs, de certains tissus. La spécialisation les a sauvés et leur a donné des ailes. J'entends parler de la spécialisation depuis 1979. La seule spécialisation qu'on a pu voir au cours des années a été celle des emplois. Maintenant, le modèle d'affaires semble changer.

Madame Grenier, vous m'avez inquiété quand vous avez dit que votre entreprise n'importait pas pour l'instant. C'est le terme « pour l'instant » que j'ai trouvé inquiétant. En ce sens, est-on encore à la recherche d'une niche et d'une spécialité? Les programmes comme CANTex ont-ils donné un coup de main? J'essaie de voir quelle est la situation, parce que le débat est exactement le même qu'il y a 30 ans.

•(1050)

Mme Eve Grenier: Je m'excuse, mais je n'ai pas l'intention de répondre sur la partie portant sur le textile. M. Penner le fera.

Pour ce qui est des manufacturiers de vêtements, ceux qui restent sont ceux qui ont trouvé une niche. Pour moi, c'est tout à fait clair. Vous parlez des tissus de recouvrement. M. Penner vous en parlera. Dans le secteur du vêtement, ceux qui manufacturent un contenu canadien sont ceux qui produisent des vêtements en petits lots et qui en ont un assortiment très diversifié. Ils mettent en place des techniques de production allégée et de juste-à-temps. Si on est encore là, c'est qu'on a fait cela. Cependant, cela ne change pas les

défis. On a réussi à survivre depuis 1979, ce qui est déjà beaucoup. On a réussi à se modifier et à ouvrir le plus grand marché du monde à 40 p. 100 de notre production. Je suis très fière de ce qui a été fait.

Depuis quelques années, cependant, on a le *perfect storm*. De 1979 à 2001, les choses n'allaient pas si mal, mais on a maintenant le *perfect storm*: il y a la valeur du dollar canadien, les coûts de l'énergie, l'entrée des importations à pleines portes, la concurrence chez notre client le plus important, les États-Unis. Il y a eu énormément de modernisation dans notre industrie, mais on dirait que tout ce qu'on a pu mettre en place ne suffit pas.

Je ne sais pas si ma réponse vous satisfait. Oui, il s'agit d'un marché de niches, oui, nous avons fait des petites commandes notre spécialité, oui, nous avons mis au point un très large assortiment de produits, et c'est pour cela que nous faisons affaire, aux États-Unis, avec des clients de taille moyenne qui ne peuvent pas s'approvisionner en Chine parce que leurs salaires minimums sont plus élevés.

Si je peux me le permettre, monsieur le président, je dirai que je suis une éternelle optimiste. Actuellement, en Chine — et j'espère de tout coeur que ma boule de cristal est bonne —, il y a 600 millions de Chinois qui viennent d'accéder à la classe moyenne, qui veulent avoir des produits de consommation, qui veulent s'habiller à l'américaine ou à l'européenne. Ces 600 millions de Chinois représentent un marché deux fois plus important que le marché américain, que l'on convoitait tant. S'ils peuvent commencer à dépenser chez eux, leur capacité manufacturière sera entièrement consacrée — je l'espère — à combler les besoins intérieurs. Le Canada a 35 millions d'habitants, et il n'y aura plus un Chinois qui livrera ici. C'est la réalité, mais cela prendra encore quatre ou cinq ans.

J'essaie de voir le bon côté de l'émergence d'une Chine riche. De notre côté, dans notre petite niche, nous aurons peut-être la paix parce que nous n'aurons plus aucune importance. C'est déjà commencé chez certains clients canadiens importants qui ont des difficultés d'approvisionnement parce que les quantités commandées ne sont pas aussi élevées que le voudrait notre concurrent chinois. Ce n'est qu'un aparté. C'est un voeu pieux.

[Traduction]

M. Harvey Penner: Puis-je ajouter quelque chose, monsieur le président?

Pour vous répondre directement, plus spécialement à propos des créneaux et de la raison pour laquelle nous ne les exploitons pas davantage, je dirai que nous avons affaire à des cibles mouvantes. Tous les pays du monde, que ce soit la Chine, le Pakistan ou l'Inde, exploitent également des créneaux. Ils le font à cause des marges bénéficiaires. Il faut aussi comprendre que la base manufacturière doit être commerciale. Il faut réaliser des économies d'échelle. Il faut pouvoir produire et couvrir les frais généraux.

Un élément de CANTex a été utile, mais cela ne résout pas vraiment le problème, car il s'agit ici d'accès au marché, de la possibilité de vendre nos produits, notamment aux États-Unis. Par ailleurs, notre propre marché s'effrite parce que, avec tout le respect que je dois à votre parti, M. Chrétien a jugé nécessaire d'accorder au Bangladesh l'accès en franchise à notre marché.

Si vous tenez compte de cette mesure, seulement elle, car je m'occupe à la fois de l'industrie du vêtement et de celle du textile... Le dollar s'est apprécié de 40 p. 100 et des droits de 15 à 20 p. 100 ont été supprimés sur les produits du Bangladesh. Il y a donc une différence de 60 p. 100 sur le coût d'un vêtement fabriqué au Bangladesh. C'est la moitié du prix du produit chinois.

Nous aurons sur le marché intérieur une course aux bas prix. Avec ce genre d'érosion, attribuable surtout au Bangladesh, tous les fabricants canadiens doivent baisser leurs prix pour pouvoir affronter la concurrence.

Il y a donc l'accès au marché et la politique du gouvernement. L'entreprise des textiles peut livrer concurrence, mais on lui a fermé le marché américain et elle a aussi perdu sur un deuxième front, face au Bangladesh. Voilà le problème.

• (1055)

Le président: Merci.

Monsieur Crête.

[Français]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie d'être venus témoigner aujourd'hui. Le message que vous nous livrez est que le monde a changé de vitesse et qu'il faut que les gouvernements prennent rapidement des décisions. J'espère que le rapport que nous produirons contiendra les choses que vous proposez.

Je sais que notre ministre de l'Industrie a été invité à une rencontre le 17 février par les gens de l'industrie du textile. Il n'y a pas encore eu de rencontre. Peut-être allez-vous voir le chef de cabinet. On vous a convoqués aujourd'hui. Peut-être est-ce parce qu'ils ont eu un peu peur et qu'ils vont en tenir compte, mais j'espère que le ministre comprendra que le monde a accéléré le rythme. Chez nous, dans mon comté, on est touché de plein fouet. On a fermé des compagnies. L'une fabriquait des jeans. Consoltex a fermé une usine. Bref, ça ne va pas bien.

Quel programme l'industrie du textile souhaite-t-elle pour les vêtements faits à partir de textiles canadiens qui pourraient entrer au Canada sans taxe? J'ai vérifié auprès des gens des Caraïbes, et ils n'attendent que ça. Pouvez-vous nous faire un bref historique de ce projet et nous indiquer ce que vous coûte le temps qui a été perdu? Il y a trois ans que je suis au comité et que vous venez nous parler de cela. J'aimerais donc que vous réitériez vos arguments en faveur de ce programme, parce que je souhaite qu'il soit intégré dans le rapport du comité.

[Traduction]

M. Harvey Penner: Liz excelle à faire l'historique de ces choses-là. Je lui cède le micro.

Mme Elizabeth Siwicki (Présidente, Institut canadien des textiles): L'idée du traitement à l'extérieur a d'abord été proposée il y a plusieurs années dans une recommandation de notre industrie, au cours des travaux du groupe de travail mixte industrie-gouvernement sur les industries du vêtement et du textile. C'était l'une de nos recommandations. Nous avons enfin eu une rencontre en mars dernier avec le chef de cabinet du ministre des Finances de l'époque. Nous avons alors obtenu l'engagement qu'on étudierait cette formule.

Depuis, nous travaillons là-dessus. Il y a eu une multitude de réunions et de délais. Je ne vais pas dire qu'il n'y a pas de progrès, mais ce progrès n'est pas assez rapide pour notre industrie qui, comme M. Crête l'a dit, doit fermer des usines et ralentir la production faute de commandes. Elle manque de clients.

Le traitement à l'extérieur donnerait des débouchés aux fabricants canadiens de textiles, qui continueraient d'employer des Canadiens et d'investir au Canada. C'est trop lent. Consoltex est un exemple. Dans le communiqué qui a été publié, je crois que M. Thibault a dit expressément que, dans le cas de cette usine, on ne pouvait plus

attendre. Il y a d'autres usines au Canada qui pourraient toujours profiter du traitement à l'extérieur, si cette possibilité leur était offerte bientôt.

[Français]

M. Paul Crête: Je vous invite à faire parvenir vos textes et vos recommandations à M. David Dodge, le gouverneur de la Banque du Canada, qui a témoigné à ce comité la semaine dernière, afin qu'il comprenne que doivent cesser les hausses de taux d'intérêt le plus tôt possible. Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet?

• (1100)

Mme Eve Grenier: Je ne suis pas économiste, monsieur; je travaille sur le terrain. J'espère que la banque américaine augmentera bientôt son taux et que nous ne suivrons pas, mais je ne suis pas économiste. Je sais que cela nous affecte, mais je ne saurais dire ce qui affecte le plus la valeur du dollar canadien. Est-ce que ce sont ceux qui font la promotion de nos ressources naturelles? Est-ce que ce sont les taux d'intérêt qui font monter le dollar canadien? Je n'en sais rien.

Je voudrais cependant ouvrir une parenthèse et parler des enjeux liés au traitement à l'extérieur. Je répète qu'autant j'aimerais que les industries du textile et du vêtement travaillent en étroite collaboration sur le marché canadien, autant je ne peux pas accepter la recommandation au sujet du traitement à l'extérieur.

J'espère que vous voyez bien la situation. Les tissus seraient fabriqués au Canada, envoyés au Bangladesh et cousus à un coût 10 fois moins élevé qu'au Canada, et reviendraient chez les quelques clients canadiens que l'industrie du vêtement possède toujours. Ne me demandez pas d'appuyer une telle mesure à titre de présidente de l'Institut des manufacturiers du vêtement du Québec. Ce serait la création d'un nouveau concurrent sur notre marché intérieur.

M. Paul Crête: Cette présentation nous a été faite quatre ou cinq fois. Le gouvernement devra décider qui il aide et de quelle façon, parce que les Américains le font présentement. Ils ont une entente avec les Caraïbes, où on produit des vêtements, et ces vêtements entrent au Canada et aux États-Unis.

Mme Eve Grenier: Quand ils entrent au Canada... [inaudible]

M. Paul Crête: Ils entrent aux États-Unis et prennent une part importante du marché américain. Le pire dans tout cela, c'est l'inaction.

Oui, monsieur.

[Traduction]

M. Harvey Penner: Vous avez d'abord parlé d'intérêt. Il faut comprendre qu'il y a eu une déflation de 50 à 60 p. 100, ou d'au moins 40 p. 100, de la valeur des importations. Comment cela se traduit-il? M. Dodge est très fier de dire que l'inflation, abstraction faite de l'énergie et des voitures, se situe entre 2 et 3 p. 100. Il y a eu une déflation de 40 p. 100 à cause de la valeur du dollar. Ce n'est pas le fabricant canadien qui en profite. Ce sont plutôt les détaillants et les importateurs. Soit dit en passant, ils ne font pas profiter le consommateur de ces économies. S'ils le faisaient, les prix fléchiraient de 10, 15 ou 20 p. 100. Ils en profitent pour améliorer leur rentabilité aux dépens des fabricants canadiens.

Quant à la deuxième question, celle du traitement à l'extérieur, il est essentiel que les fabricants canadiens de vêtements puissent compter sur une industrie canadienne du textile qui leur offre des produits canadiens. C'est le principe de l'ALENA. Si on utilise les matières premières de pays tiers, on ne peut vendre ses produits aux États-Unis. Sans traitement à l'extérieur, l'industrie du textile mourra, et avec elle disparaîtront les tricoteurs, les tisseurs et les teinturiers. Les fabricants canadiens de vêtements n'auront plus de fournisseurs. S'ils doivent s'approvisionner aux États-Unis, qui a une industrie monstre, je dirai sans détours qu'ils ne seront pas respectés et qu'ils ne pourront pas se faire livrer leurs commandes.

La survie de l'industrie canadienne du vêtement dépend de celle de l'industrie canadienne des textiles. Pour que celle-ci... elle doit avoir accès au marché. En ce moment, elle n'a pas accès au marché américain, pas dans la même mesure qu'avant. Elle doit donc élargir ses horizons.

Les fabricants de vêtement pourront faire faire la coupe et l'assemblage dans d'autres pays, ramener ces produits chez nous et les associer à ce qu'ils font ici même. Nous ne concurrençons pas l'industrie canadienne du vêtement, mais les importations de 6 milliards de dollars qui entrent chez nous. Tout cela est positif pour l'industrie canadienne du vêtement. Je suis fabricant de vêtements. J'ai besoin de cela pour survivre.

Le président: Merci, monsieur Penner.

Merci, monsieur Crête.

La parole est maintenant à M. Van Kesteren, qui a six minutes.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Merci, monsieur le président. Merci à tous les témoins d'être là. Vous brossez un tableau assez sombre. Si M. Lapierre a dit que ces problèmes existent depuis longtemps, c'est en songeant à d'autres témoins que nous avons déjà accueillis. Des représentants de l'industrie de l'automobile ont comparu la semaine dernière, et cette industrie a également de lourds défis à relever. Nous convenons tous, je crois, que le protectionnisme ne donnera rien. Ce n'est pas la voie à suivre.

Madame, vous avez également parlé des possibilités offertes par des marchés comme ceux de la Chine et de l'Inde. Sauf erreur, vous avez parlé de 600 millions de dollars; je crois plutôt que c'était peut-être 60 millions ou quelque chose d'approchant. Au moins, nous savons qu'une énorme classe moyenne est en train d'apparaître.

Quoi qu'il en soit, vous semblez dire qu'il vous suffit d'un certain temps pour arriver à vous cramponner. Entre-temps, que peut faire le gouvernement? Je songe aux impôts. Qu'en est-il de l'impôt des sociétés et de la réglementation? La réglementation vous gêne-t-elle? A-t-elle rendu votre industrie inefficace et peu productive? Il y a donc les impôts et la réglementation.

• (1105)

Mme Eve Grenier: Je suis désolée, mais je crois que Bob voudrait donner une partie de la réponse. J'aurai quelque chose à ajouter à propos des impôts.

M. Bob Kirke: Comme vous pouvez le constater, les industries des textiles et du vêtement ne sont pas toujours d'accord. C'est peut-être l'euphémisme de l'année. Les deux industries ont une dynamique distincte. Nous avons tendance à nous préoccuper des droits tarifaires sur nos facteurs de production, sur les tissus, comme Mme Grenier vient de le dire. Nous importons des tissus et payons des droits. Très souvent, ces tissus n'existent pas au Canada. Pour nous, c'est une question de taxe, et nous ne sommes pas d'accord

avec l'industrie des textiles là-dessus. Nous avons parfois ce genre de problème.

De toute évidence, pour le taux de change, par exemple, et une meilleure déduction pour amortissement... Ne serait-ce pas extra? Nous n'avons d'objection contre aucune des mesures permettant d'atténuer l'effet de la rapidité du changement sur l'industrie. Ce serait phénoménal.

Les programmes de RSDE tiennent-ils suffisamment compte du risque dans le développement de nos produits? Non. Vous pouvez envisager un certain nombre de ces mesures, et nous appuierions solidement cette approche.

Quant aux autres règlements, Harvey a dit que, si nous importons des tissus et en fabriquons des vêtements, nous ne pouvons pas les exporter. Bien sûr que nous le pouvons, aux termes d'arrangements conformes à l'ALENA, mais nous payons des frais de contingent au gouvernement du Canada, qui délivre le permis.

Les Américains changent les règles du jour au lendemain. Cette année, il faut 12 fois plus de permis que l'an dernier. Il y a beaucoup de difficultés de cet ordre. Vous constaterez que, après le sommet de Waco, il y a environ un an et demi, qui a réuni les dirigeants des pays, on a reconnu qu'il fallait éliminer ces règlements qui nous gênent. Toute mesure que le comité pourra recommander sur ce plan sera la bienvenue.

Mme Elizabeth Siwicki: Je veux dire simplement que les industries des textiles et du vêtement sont d'accord pour reconnaître l'importance du programme de RSDE pour l'industrie des textiles. Nous y avons largement recours. Je crois qu'il faudrait se pencher sur l'interprétation de ce qui constitue de la R-D et essayer de voir si certaines des activités de notre industrie et, comme Bob l'a dit, de l'industrie du vêtement, qui ne sont pas considérées comme de la R-D ne devraient pas l'être.

Sur un plan plus large, si nous n'avons ni clients ni marchés, si nous n'avons pas de politique cadre sur l'industrie et le commerce qui favorise l'investissement, les problèmes de tracasseries administratives et de réglementation deviennent secondaires. En ce moment, il faut tenir compte de l'ensemble de la situation, car c'est de là que viennent les difficultés de nos industries.

M. Dave Van Kesteren: Très rapidement. Je crois que quelqu'un a dit que nous avions commencé à importer beaucoup de nos textiles de pays comme le Bangladesh. Cette politique semblait reposer sur des motifs désintéressés. Nous pensions pouvoir aider d'autres pays qui n'avaient pas les mêmes avantages que nous et leur donner accès à notre marché.

Faudrait-il revoir cette décision? Cela n'a pas marché. Comme vous l'avez dit, monsieur, le résultat est que nous produisons pour quelques sous. Nous ne pouvons pas livrer concurrence. Les gouvernements devraient-ils examiner les sources d'approvisionnement et exiger un certain niveau de vie pour ceux qui produisent? Voulons-nous examiner cette question, intervenir sur ce plan-là?

•(1110)

Mme Elizabeth Siwicki: Nous n'avons jamais renoncé à l'idée que le Canada devait aider les pays pauvres. C'est très bien de les aider. Quant à la mesure qui a été prise, nous estimons qu'elle peut être modifiée sur le plan des règles d'origine, car, aux termes de cette mesure, on peut avoir jusqu'à 75 p. 100 de la valeur d'un vêtement visé par le programme qui viennent de pays autres que des pays en développement. Les avantages de ce programme vont à des pays comme la Chine, la Corée, le Pakistan, le Brésil et d'autres, qui n'étaient pas visés au départ. Nous pensons que l'application des règles d'origine permettrait de revoir le programme. Nous pourrions voir comment il est possible d'aider vraiment les habitants du Bangladesh, du Cambodge et de l'Afrique, sans que les avantages aillent à des pays qui ne sont pas des pays en développement.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Julian.

Auparavant, une brève intervention. M. Crête m'a demandé de saluer la présence parmi nous d'un très distingué invité, Son Excellence Robert Hans Tippenhauer, nouvel ambassadeur du Canada à Haïti. J'invite l'ambassadeur à se lever pour que le comité le salue.

Des voix: Bravo!

Le président: On me dit également qu'il a fait partie de la Chambre de commerce canado-haïtienne. Il s'intéresse donc certainement aux questions actuellement à l'étude au comité.

Nous donnerons la parole à M. Julian, le dernier de la première tournée. Il a six minutes.

[Français]

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NDP): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci de votre présence ici aujourd'hui.

On sait que la situation des dernières années a eu plusieurs effets dévastateurs sur les industries du vêtement et du textile. Il y a eu des changements tarifaires qui ont résulté en des pertes d'emplois. Dans l'ensemble canadien, depuis 1989, nous avons assisté à l'érosion du revenu familial de la grande majorité des familles canadiennes. On sait que 60 p. 100 des familles canadiennes ont moins de ressources, moins de revenus qu'en 1989, alors que 20 p. 100 des familles ont le même niveau de revenu familial. Seuls les plus hauts salariés ont bénéficié d'une augmentation de salaire.

La question des emplois de qualité est très importante, non seulement pour ce comité mais pour l'ensemble du Parlement canadien.

Je reviens sur la question des changements tarifaires pour les industries du textile et du vêtement. Quelles mesures auraient dû être prises pour éviter les pertes d'emplois qu'il y a eu depuis plusieurs années, et quelles mesures les gouvernements fédéral et provinciaux devraient-ils prendre afin qu'on puisse maintenir et même augmenter le nombre d'emplois de qualité dans vos industries?

[Traduction]

M. Harvey Penner: En ce qui concerne les textiles, il y a quatre points sur lesquels nous revenons sans cesse depuis quatre ans. Il a bien sûr le traitement à l'extérieur qui est essentiel à notre survie et nous permettrait d'accroître nos revenus. Cela nous donnerait plus de clients, et l'industrie du vêtement pourrait croître au Canada si elle pouvait faire exécuter à l'étranger la partie la plus difficile de la production, soit la coupe et l'assemblage. Cela exige une différence trop radicale sur le plan de la main-d'oeuvre pour que nous puissions

vendre sur le marché principal au Canada à long terme. Nous l'avons constaté parce que beaucoup d'entreprises de l'industrie du vêtement ne fabriquent plus rien ici. Nous pouvons les énumérer. Il est probable que, sur 600 entreprises, la moitié importent sans doute 100 p. 100, ou au moins 75 p. 100 de leur production. Le traitement à l'extérieur est donc le grand enjeu.

Quant à l'accès au marché, nous avons de nouveau expliqué que, grâce à l'ALENA, lorsque nous avons un marché aux États-Unis, nous avons connu une croissance de 300 p. 100. Comme à leur idée ils cherchent des pays à faible coût pour produire, les Américains ont adopté des lois sur le commerce avec les Antilles et l'Afrique, ce qui a empêché le Mexique et le Canada d'expédier des textiles, des fils ou des tissus dans ces pays pour des activités de fabrication. Seuls des produits Américains peuvent aller dans ces pays des Antilles pour en revenir en franchise.

Un autre enjeu connexe est l'idée du libre-échange dans les Amériques, permettant la libre circulation des marchandises dans tous les pays de cette zone. Je crois qu'il y en a 34.

Le dernier problème est celui des pays en développement, sur lequel j'ai beaucoup insisté. Il faut absolument examiner les règles d'origine pour ces pays, car non seulement des pays comme la Chine et la Corée profitent de la situation pour faire faire le travail dans les pays où la main-d'oeuvre est la moins chère et expédier ensuite les produits chez nous en franchise, mais le travailleur des pays avec lesquels nous avons signé des accords se fait exploiter au lieu d'être aidé. On réduit la rémunération le plus possible, et ces travailleurs ne reçoivent pas le travail. Si vous pouviez modifier les règles d'origine pour qu'elles correspondent davantage à ce que les Américains et les Européens ont fait, vous aideriez ces pays d'Afrique et le Bangladesh en les aidant à s'adapter et à mettre en place une infrastructure, au lieu de seulement utiliser la main-d'oeuvre pour la coupe et l'assemblage. Ils devront se charger de la teinture et du tricot pour profiter de l'entrée en franchise.

Voilà ce qu'il nous faut. Ce sont les quatre points. Accès au marché. Clients. Revenus. Environ 90 p.100 de ma production de vêtements va aux États-Unis. J'ai un plan stratégique efficace. Nous avons accru nos ventes. Il faut faire la même chose dans l'industrie des textiles pour donner suite à ces quatre points.

Nous avons assez insisté là-dessus.

•(1115)

Le président: J'ai ici le nom de M. Kirke. Allez-vous prendre la parole?

M. Bob Kirke: Oui, seulement quelques points.

Dans le commerce des textiles et des vêtements, le monde change du tout au tout. Harvey a montré qu'il fallait modifier les règles d'origine pour les pays en développement. Je ne suis pas en désaccord. J'approuve ce qu'il a dit, et nous avons appuyé ce changement en 2002, lorsqu'il a été proposé. Mais cela ne permettrait toujours aux mêmes travailleurs que de gagner seulement 48 ¢ par jour pour coudre du tissu. C'est ce qu'il dit: « Envoyez-leur le tissu pour qu'ils nous renvoient le produit. » Mais il ne les paierait que 48 ¢.

La difficulté, pour considérer les changements survenus dans le monde, c'est qu'il n'y a pas moyen de percevoir une image nette d'un seul coup. Tout change, et Harvey et Ève ont réussi parce qu'ils ont trouvé des stratégies efficaces. Ce sont habituellement des créneaux, et les exportations se font généralement aux États-Unis.

Bien d'autres entreprises dans les deux secteurs ont bien réussi. Nous sommes ici parce que nous étudiez les problèmes et que nous en avons à vous soumettre, mais il y a des entreprises qui réussissent, et la plupart ne publient pas de communiqués pour annoncer leurs succès. Elles restent discrètes.

Par ailleurs, pour en venir à votre point, soit que nous arrivons à une étape où il y aura moins d'emplois directs dans la fabrication de vêtements au Canada, quel sera l'avantage? L'avantage, c'est que les mêmes entreprises, celles qui survivent, engagent plus de gestionnaires, de spécialistes du marketing et du développement de produits, plus de concepteurs. À certains égards, il se fait une transition vers une industrie de cols blancs. Y a-t-il des aspects positifs et négatifs? Bien sûr. Nous sommes ici pour vous parler des problèmes, mais je dirais aussi qu'il y a de belles réussites sur le terrain.

Le président: Merci beaucoup. Merci, monsieur Julian.

Nous allons passer à M. Fontana pour la deuxième tournée de questions.

L'hon. Joe Fontana (London-Centre-Nord, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à tous de ces excellents aperçus.

Peu importe où on en est dans les plastiques, les vêtements ou les textiles, un thème revient. Il se peut très bien, monsieur le président, que nous devions convoquer de nouveau M. David Dodge, après avoir entendu les témoins, pour lui poser des questions fondamentales que nous voudrions étudier avec lui.

Vous avez soulevé une question fondamentale, et je veux y revenir: qui fabriquera les produits que les Canadiens voudront ou dont ils auront besoin? C'est important.

David a dit un mot du protectionnisme. Le Canada est le seul pays qui respecte les règles, je crois; il n'y a aucun protectionnisme. Tous les autres, États-Unis compris, font semblant de le faire, mais mettent toutes sortes de... L'industrie des textiles vient d'en toucher un mot. Parce que nous avons adhéré à l'ALENA, nous sommes à la merci de ce que les États-Unis peuvent faire ou non. Il se pose une question fondamentale: voulons-nous ou non avoir des secteurs très innovateurs dans les secteurs de la fabrication comme les textiles, les vêtements et les plastiques? Je crois que vous avez tout fait: recherche, développement de produits, compétitivité.

Vous avez aussi parlé de « perfect storm ». Si la tempête fond sur nous, essayons de voir comment nous allons survivre le temps qu'elle passe, si toutefois nous pouvons passer au travers. J'ai une question précise à poser.

Je commence par vous, Atul, parce qu'on vous a laissé de côté jusqu'à maintenant. Les plastiques sont très importants dans le sud-ouest de l'Ontario, dans l'industrie des pièces d'automobile, entre autres. Vous avez dit que nous pouvons atténuer les effets de la tempête qui vient, avec l'appréciation du dollar et le coût élevé de l'énergie. Vous avez parlé brièvement de la façon dont nous pourrions aborder le problème.

Vous avez tous parlé de politique commerciale, de promotions, d'accords commerciaux stratégiques bilatéraux que nous devrions conclure. Le programme de RSDE est l'un des plus généreux du monde, mais il semble évident qu'il n'est pas sans problème. Et il y a d'autres difficultés. Si je disais que les deux ou trois prochaines

années seront cruciales — avec les taux d'intérêt élevés, l'énergie qui coûte cher et tout ce qui se passe dans le monde —, donnez-moi une mesure ou deux qui permettraient au gouvernement... Parfois, nous, le gouvernement ou les parlementaires, pouvons faire quelque chose. Si nous ne faisons rien, la tempête va faire rage et causer de graves dommages aux industries des plastiques, des textiles et des vêtements.

Il faut des précisions. Que devons-nous faire de toute urgence? Modifier les politiques fiscales et accélérer l'amortissement pour atténuer les effets des taux d'intérêt élevés et de l'appréciation du dollar? J'ai besoin de mesures très précises que le Comité pourrait vouloir prendre ou dont il voudrait parler à M. Dodge ou au ministre des Finances — ou encore au ministre de l'Industrie qui, soit dit en passant, doit venir d'ici une demi-heure, au cas où vous voudriez rester pour lui parler.

• (1120)

Le président: Monsieur Sharma, vous voulez commencer?

M. Atul Sharma: Merci, monsieur le président.

Vous avez soulevé un certain nombre de questions dont nous avons parlé. Si nous demandions quel doit être la principale recommandation découlant des travaux du Comité, nous devrions dire que c'est l'accélération de l'amortissement. Nous sommes actuellement dans un régime de taux de change où, tandis que nos exportations coûtent plus cher, les importations sont meilleur marché. Dans l'industrie des plastiques, il est temps de commencer à innover et de remplacer des actifs par des machines importées, parce qu'elles coûtent moins cher.

Comment pouvez-vous nous aider? En accélérant notre amortissement pour qu'il ne dépasse pas deux ans. Un an serait extraordinaire — la seule année de l'achat —, mais si cela est impossible, l'amortissement sur deux ans. C'est la première mesure que je recommande.

La deuxième concerne un thème que tout le monde a abordé: nous observons une évolution de la société canadienne, qui délaisse l'industrie manufacturière au profit des industries du savoir. C'est excellent, et il nous faut des industries du savoir, mais nous ne devons pas perdre de vue l'industrie manufacturière, qui est encore un employeur important dans l'économie canadienne. Nous voudrions donc que le gouvernement adopte une vision qui valorise le secteur manufacturier et traduit un certain leadership à cet égard.

Nous avons parlé de ce que nous envisageons pour ce qui est de la valeur ajoutée à nos ressources naturelles. Pour notre industrie en particulier, il nous faut aussi la sécurité des sources d'approvisionnement; nous avons une industrie unique en son genre: il lui faut de l'énergie pour faire fonctionner les entreprises, mais les produits pétroliers et gaziers lui servent aussi de matière première.

Ce sont les trois principaux éléments. Je serais heureux d'en parler plus longuement. Nous avons toute une liste.

Merci.

Le président: Ce sera maintenant M. Penner

M. Harvey Penner: Je vous ai déjà énuméré nos quatre points, mais ce n'est peut-être pas assez concis. Il nous faut une politique cadre qui fasse comprendre aux fabricants de textiles qu'ils devraient continuer à investir au Canada parce que le gouvernement est conscient de la valeur de notre industrie pour le pays et l'économie. C'est essentiel pour nous. Les crédits d'impôt et le reste ne servent à rien si nous n'avons pas de clients ni de bénéficiaires. Donnez-nous un cadre commercial qui nous permet de croître et nous donne un accès au marché, et nous investirons et irons de l'avant.

L'hon. Joe Fontana: Ève en a parlé brièvement, mais pensez-vous que les Canadiens sont prêts à...

Le président: Monsieur Fontana, je suis désolé, mais nous avons déjà dépassé les cinq minutes, et il nous reste deux autres témoins qui veulent répondre à la première série de questions.

L'hon. Joe Fontana: Je suis désolé. Je croyais avoir le temps.

Le président: Monsieur Kirke, ou celui qui voudra répondre le premier. Madame Grenier.

Mme Eve Grenier: Merci, monsieur.

Je crois que vous saisissez très bien ce qui se passe dans notre industrie, et je ne crois pas qu'il faut avoir si peur du mot « protectionnisme », qui est très décrié.

L'un des points forts de notre industrie, de tout le secteur manufacturier au Canada, est sa capacité de sortir des sentiers battus. Nous innovons. Nous sommes un petit pays, et nous avons fait des percées dans le monde entier. Je suis très fière d'être Canadienne. Je le demande au Comité: si vous voulez sortir des sentiers battus, je vous en prie, faites-le.

Il y a une mesure qui aurait été si simple, il y a quelques semaines. Lorsque M. Harper a annoncé une diminution de 1 p. 100 de la TPS, j'espérais qu'il ajoute « sur les produits canadiens ». Cela aurait été une magnifique mesure de marketing pour promouvoir l'industrie manufacturière au Canada. C'est de l'innovation. Si quelqu'un peut reprendre cette idée et la réaliser, ce sera magnifique.

• (1125)

Le président: Monsieur Kirke, nous débordons largement. Veuillez être bref.

M. Bob Kirke: S'il est une chose dont nous avons besoin, tous en conviendront, c'est de décisions. Les industries des textiles et du vêtement se sont rencontrées au début de 2003. Elles ne se sont pas entendues sur toute la ligne, mais elles ont à elles deux brossé un tableau plutôt clair pour le gouvernement. Si vous considérez la réduction des droits tarifaires sur les textiles, annoncée le 12 ou le 14 décembre 2004, eh bien, le premier changement a été fait un an plus tard. Certains, qui avaient importé auparavant des produits frappés par les droits tarifaires obtiennent l'exonération maintenant, ce mois-ci. On fait une annonce, mais il faut de 16 à 18 mois pour que les fabricants reçoivent leur argent.

Le monde travaille un peu plus rapidement que cela.

Merci.

Le président: D'accord, merci.

Nous allons passer à M. Carrie, qui a cinq minutes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à tous les témoins ici présents. J'ai beaucoup de questions à poser, mais je vais essayer de les faire concises.

La première question s'adresse à M. Sharma. Je crois savoir de l'industrie pétrochimique que très souvent, nous exportons le gaz

naturel non fractionné. Sauf erreur, si nous le fractionnons, nous pouvons tirer du gaz naturel des éléments que vous pourriez fort bien utiliser.

Comme M. Fontana l'a demandé, y a-t-il des mesures précises que le gouvernement pourrait prendre pour qu'on puisse faire ce fractionnement un peu plus souvent?

M. Atul Sharma: Vous avez raison. C'est exactement ce qui se passe. Le gaz naturel est expédié tel quel, sans fractionnement, sans que nous en extrayions les solides que notre industrie utilise pour produire la résine qui donne les produits de plastique.

Y a-t-il une mesure précise que vous pouvez prendre? Je dirais que vous pouvez travailler avec les provinces pour élaborer une stratégie énergétique, un cadre prévoyant qu'une partie de notre gaz naturel restera chez nous, disponible pour la fabrication de produits à valeur ajoutée au Canada.

Il faut de la coopération. La stratégie et la politique énergétiques s'élaborent au niveau fédéral-provincial. J'ignore si le gouvernement fédéral peut opter pour une certaine orientation, mais ce serait déjà beaucoup d'amorcer le dialogue avec les provinces et de faire comprendre que c'est un élément important pour notre prospérité et qu'il faut en parler.

M. Colin Carrie: D'accord, merci beaucoup.

Je suis très intéressé par l'idée des produits à valeur ajoutée. Mme Grenier a parlé de votre marketing d'achat au Canada. Avez-vous des chiffres là-dessus?

Je viens d'Oshawa, où nous fabriquons des voitures. J'aimerais beaucoup que les Canadiens sachent que ces voitures sont fabriquées chez nous et que cette activité a des retombées dans notre économie. Y a-t-il certains éléments dans votre effort de marketing qui s'adressent au consommateur moyen?

Je suis très heureux de porter un costume fabriqué au Canada. Cela me convient très bien. Je fais toujours un effort pour acheter des produits canadiens, mais bien des Canadiens ne le font pas. Ils cherchent le plus bas prix.

Avez-vous des chiffres, des stratégies de marketing du type « Achetez canadien » qui semblent réussir?

Mme Eve Grenier: Je dois vous signaler que l'initiative « Wear? Canada! » a débuté grâce à un financement d'Industrie Canada, en mars. Il s'agissait d'utiliser cette campagne sur le marché américain, dans les salons commerciaux, et nous avons maintenant des initiatives qui regroupent beaucoup de fabricants dans un cadre canadien.

L'étape suivante, l'an prochain, consistera à mener cette même campagne auprès des détaillants canadiens, puis des consommateurs. Bien sûr, cela nécessite des ressources financières. C'est pourquoi nous recommandons le maintien des divers programmes du PICTV. Certains sont tombés, et d'autres se termineront cette année. Bob peut donner plus de détails, mais nous avons besoin de financement.

Oui, il y a eu des initiatives par le passé, par exemple l'initiative « Fabriqué au Québec », réalisé il y a cinq ou six ans, peut-être plus tôt. Eaton, notre détaillant, avait un programme de marketing « Achetez canadien » à un moment donné. Quels ont été les résultats? Pour ma part, je n'ai pas de chiffres. En avez-vous, Bob?

Non, nous n'avons pas de chiffres, mais je sais que ces initiatives donnent de bons résultats. Intuitivement, nous le savons tous.

L'entreprise Grenier mène actuellement une campagne auprès de détaillants ciblés du Québec. Les affiches sortent cette semaine. Vous aurez le logo. Il dit:

• (1130)

[Français]

« Conçus et fabriqués fièrement au Québec depuis 1863 ».

[Traduction]

Je suis sûre que cela marchera dans le bas de la région de Québec.

Je suis désolée. Cela donne, en anglais : « proudly designed and manufactured in Quebec ». Nous lançons cette campagne. Nous faisons nos propres efforts. Je vous dirai si c'est une réussite. J'en suis certaine.

Le président: Merci beaucoup, Madame Grenier.

Vous pouvez intervenir très brièvement, monsieur Kirke.

M. Bob Kirke: Le greffier a des documents destinés aux États-Unis. Ils sont en anglais seulement, puisqu'ils sont conçus surtout pour le marché américain.

Si elles n'ont pas encore été envoyées, nous avons aussi des épinglettes « Wear? Canada! ». J'espère que les gens pourront en profiter.

Le président: Nous pouvons certainement distribuer cela à tous les députés à leurs bureaux, et si vous aviez une version française, ce serait très utile.

Je crois que M. Fontana a aussi proposé que les épinglettes soient bleues. C'est son idée, pas la mienne. C'est pourquoi il porte des chemises bleues.

Nous allons maintenant passer à M. Vincent, qui a cinq minutes.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): J'ai très bien entendu cela. Merci d'être présents.

Il y a des choses que j'ai retenues. On entend les gouvernements dire que les industries doivent avoir recours à la nouvelle technologie et se moderniser afin d'être plus concurrentielles. Toutefois, il ne faut pas oublier que cette technologie est disponible partout dans le monde et que tous les autres pays peuvent l'avoir. Donc, la technologie nous rattrape et nous sommes moins concurrentiels parce que les autres possèdent également cette nouvelle technologie.

Nous avons été compétitifs pendant quelques années parce que la valeur de notre dollar était peu élevée et nous avons été capables de nous en sortir. Maintenant que la valeur du dollar est élevée, nous ne nous en sortons plus. Nous nous retrouvons encore dans une nouvelle fosse et nous ne sommes plus concurrentiels.

Vous avez soulevé la question du 1 p. 100 pour les produits fabriqués au Canada. Cela pourrait s'ajouter au premier 1 p. 100. Vous avez également soulevé la question de la campagne de fabrication chez nous. Je suppose que certains magasins auront de la difficulté à poser ces étiquettes chez eux. On en trouvera peut-être une ou deux dans chaque magasin.

Il y a cependant une chose que vous n'avez pas abordée, ou que vous avez abordée du bout des lèvres. Il y a des produits de contrefaçon qui entrent chez nous. Est-ce que cela a une influence sur vos ventes? Si d'autres volent le design de vos produits et qu'on laisse entrer au Canada cette marchandise copiée, vous devez certainement essayer des pertes monétaires.

Mme Eve Grenier: Je crois que Bob peut répondre à cette question.

[Traduction]

M. Bob Kirke: La semaine prochaine, à Montréal, nous avons un séminaire sur la propriété intellectuelle avec Ogilvy Renault et une société d'avocats américaine. Par le passé, les gens tendait à faire une croix là-dessus en disant qu'ils s'étaient fait avoir. Mais c'est à toute vitesse que les produits sont copiés, fabriqués et mis en magasin, avant même qu'on puisse le faire soi-même.

Dans d'autres secteurs, il y a d'importantes préoccupations en matière de sécurité, par exemple, mais dans notre cas, il est incroyable de constater le peu de temps qui s'écoule entre le moment où on trouve une idée originale et sa copie et la mise en magasin des produits. C'est de plus en plus inquiétant, et c'est un phénomène mondial.

• (1135)

[Français]

M. Robert Vincent: Lors d'une séance de comité qui se déroulait il y a deux semaines, des gens nous ont dit qu'aux douanes américaines, on avait saisi 6 500 produits contrefaits, alors qu'au Canada, on n'en avait saisi que 6.

On parle de recherche et développement. J'imagine que lorsqu'on va dans des foires ou des salons pour présenter nos produits, il y a des gens qui sont là juste pour les copier. Ne devrait-on pas faire quelque chose au niveau canadien afin de faire cesser ces importations de produits contrefaits?

[Traduction]

M. Bob Kirke: Les douanes américaines ont clairement fait savoir qu'elles entendaient faire respecter la propriété intellectuelle. L'ASFC ne le fait pas. Ce n'est pas plus compliqué. Si on pince les contrevenants, c'est qu'on les cherche et qu'on a pour politique de les chercher. Nous sommes loin d'avoir la même politique au Canada. Je ne pense pas qu'il y ait ici des gens qui s'opposent à ce qu'on revoie la question.

[Français]

M. Robert Vincent: Tout à l'heure, j'ai cru déceler sur votre figure une certaine contrariété quant aux réponses de M. Penner. J'aimerais avoir vos réponses à vous.

Mme Eve Grenier: Je répète que la chose la plus importante est que les industries du textile et du vêtement travaillent ensemble au Canada. Je suis tout à fait d'accord sur le concept de l'achat de produits canadiens. Un des plus grands défis que nous avons en tant que manufacturier de sous-vêtements pour dames est de s'approvisionner sur le marché canadien. Nous avons perdu énormément de fournisseurs. En fait, la perte d'un fournisseur est plus dommageable que la perte d'un client.

Dans notre domaine, la fabrication du tissu est très technique. Le tissu est souvent fabriqué selon nos spécifications. Lorsqu'il nous faut recommencer avec un autre fournisseur, c'est complexe, laborieux et coûteux.

Donc, je crois à une industrie intégrée. Par contre, il arrive que les chemins se divisent ou se partagent. Comme je l'ai dit plus tôt, à titre de représentante de l'industrie, il m'est impossible d'appuyer la demande de l'industrie du textile quant au traitement à l'extérieur, puisque cela créerait un nouveau concurrent pour nos membres. C'est malheureux, mais c'est comme cela que nous voyons les choses pour l'instant, à moins qu'on trouve un mécanisme qui ferait en sorte... Il y a peut-être d'autres mécanismes auxquels on pourrait penser en collaboration avec l'industrie du textile afin qu'on ne contourne pas les possibilités de manufacturer au Canada. Par exemple, on pourrait aller directement à nos clients établis. C'est bien ce qui se passerait: on créerait un nouveau concurrent qui contournerait la fabrication au Canada. Plutôt que de vendre son tissu à un client canadien, il l'enverrait en Haïti, au Bangladesh ou ailleurs. Il y ferait produire le vêtement, et ce vêtement serait acheté par Wal-Mart, Zellers ou La Baie à un prix beaucoup plus bas.

Par contre, je suis entièrement d'accord avec M. Penner quand il dit que les marges de profit à l'importation ne sont pas refilées aux consommateurs. Ne vous leurrez pas. Lorsque La Baie importe un soutien-gorge à 4 \$ par l'entremise de sa division d'import direct, ce soutien-gorge est vendu à 39,99 \$.

[Traduction]

Le président: Madame Grenier, je suis désolé, nous n'avons plus le temps. Il faut aussi en toute équité donner un peu de temps à Mme Siwicki pour qu'elle réponde.

Mme Elizabeth Siwicki: À propos du traitement à l'extérieur, je ne pourrais être plus d'accord, et notre industrie non plus: il faut travailler avec l'industrie du vêtement, parce qu'il s'agit de notre clientèle. Mais comme clientèle, vous perdez de l'importance au Canada. En 2000, les expéditions de vêtements s'élevaient à près de 8 milliards de dollars; en 2005, nous en sommes à 5,6 milliards. La clientèle s'effrite et certains des clients que nous ciblons par le traitement à l'extérieur sont les entreprises qui, autrefois, fabriquaient leurs produits ici ou qui ont déménagé une partie de leur production à l'étranger. Nous devrions essayer de rapatrier au moins la composante textiles des produits maintenant importés.

L'autre facteur important, c'est que, en général, les textiles canadiens coûtent plus cher que ceux qui sont maintenant utilisés par les fabricants de vêtements d'autres pays. Nous n'envisageons donc pas que les vêtements reviendront ici meilleur marché et concurrenceront davantage les produits des Canadiens. La diminution des droits compenserait simplement le coût plus élevé des textiles canadiens.

• (1140)

Le président: Je vais maintenant passer à M. Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci de votre exposé que j'ai trouvé très intéressant. Cela montre à quel point il est important, aujourd'hui, d'avoir une grande vue d'ensemble sur une industrie et sur le secteur manufacturier.

Je crois percevoir une divergence d'opinions entre les industries du vêtement et des textiles pour ce qui est du libre-échange et du traitement à l'extérieur. J'ignore si ce sont les seuls points. Y en a-t-il d'autres? Vous semblez d'accord sur presque tout, sauf deux points.

Y a-t-il d'autres problèmes ou divergences qu'il serait bien que nous connaissions?

M. Harvey Penner: J'ignore si Ève parlait au nom de l'industrie du vêtement ou exprimait son opinion personnelle. Bob pourrait peut-être ajouter quelque chose, car, dans mes discussions avec des fabricants de vêtements, je ne suis fait dire qu'ils étaient tout à fait en faveur du traitement à l'extérieur.

Nous avons des entreprises comme Main Knitting, au centre-ville de Montréal, qui ont 2 500 employés. Elle déménage une grande partie de sa production en Inde. Qu'il y ait traitement à l'extérieur ou non, le propriétaire serait très heureux de tricoter, teindre et fabriquer son tissu ici au lieu d'importer le produit fini, d'importer un produit canadien. D'autres entreprises seraient très intéressés, je crois. Je ne suis pas sûr que les fabricants de vêtements voient un conflit dans le traitement à l'extérieur.

L'autre question, bien entendu, c'est que les grands fabricants de vêtements l'ont déjà fait. Silver et d'autres grands joueurs dont on parle beaucoup fabriquent tous leurs produits à l'étranger, et ils ont tout intérêt, dans bien des cas, à faire venir les produits du Bangladesh parce qu'ils ont pu profiter de la main-d'oeuvre bon marché et de l'absence de droits pour élargir leur marché. Certains d'entre eux seraient heureux de pouvoir se procurer le tissu, faire la conception et développer leurs tissus ici, et d'utiliser ces tissus en les envoyant à l'étranger pour la production, et aussi d'harmoniser cela avec leur production actuelle qui se fait également à l'étranger, pour qu'il y ait une sorte d'équilibre.

Je ne pense donc pas qu'il y ait un désaccord total sur le traitement à l'extérieur, et je crois que sur un grand nombre d'autres questions, comme les pays en développement, nous sommes d'accord. Nous sommes d'accord sur l'accès au marché. Nous sommes plus d'accord que nous l'avons jamais été. J'ignore si Bob le confirmera, mais Liz veut peut-être répondre.

Mme Elizabeth Siwicki: Bob a dit qu'il nous fallait des décisions. Ce que nous ne pouvons plus tolérer, comme industrie et collectivement, c'est l'inaction face à quelques divergences d'opinion. Au fil des ans, le gouvernement n'a pas su agir parce qu'il s'inquiétait de certaines questions, et tout le reste est demeuré en plan également. Il faut donc considérer la situation dans son ensemble et nous interroger sur les moyens de garder les emplois et les investissements au Canada.

Le président: Monsieur Kirke, allez-y, je vous en prie.

M. Bob Kirke: Je ne vais pas dire si certaines entreprises veulent avoir le traitement extérieur et d'autres pas. De toute évidence, il y a des divergences d'opinion dans toute industrie. Pas une industrie ne peut parler d'une seule voix. Aucun de nous ne le prétend. Mais je dirais qu'il faut en arriver à une conclusion sur les facteurs clés pour notre entreprise, comme les droits tarifaires sur les textiles utilisés dans la fabrication de vêtements, avec probablement la possibilité du traitement à l'extérieur également, dans le cadre d'une approche sectorielle ou de façon générale.

J'en reviens à ce que j'ai déjà dit. Nous le faisons depuis trois ans. Je crois que tous les ministères en cause voudraient se débarrasser de nous et régler la question. Je crois que le Comité peut accélérer les choses en disant clairement que cette question traîne depuis 2003. C'est assez. Entendons-nous sur les principaux éléments de l'accord, en tenant compte de la diversité des opinions, pour réduire au minimum les risques pour les entreprises canadiennes et faire en sorte que le plus grand nombre possible d'entre elles en profitent.

• (1145)

Le président: Madame Grenier, voulez-vous intervenir?

Mme Eve Grenier: Peut-être. Je voudrais simplement préciser quelque chose, dans la situation d'ensemble du secteur québécois de la fabrication de vêtements. Oui, nous avons de grands joueurs comme Main Knitting, Peerless et M. Penner, mais il y a aussi des petites entreprises familiales. La plupart des entreprises emploient moins de 30 personnes. L'industrie se compose donc de nombreux petits fabricants. Et lorsque j'exprime mon désaccord, comme présidente de l'IMVQ, c'est que, en un sens, nous cherchons à protéger les emplois des petites entreprises familiales.

Je reconnais qu'il y a des divergences d'opinion. Bien sûr, certaines grandes entreprises ont les moyens d'établir des relations pour profiter du traitement à l'extérieur. Mais ce n'est pas possible pour les petites entreprises.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Shipley.

Je vous remercie tous de votre présence ce matin, pour cette très importante étude sectorielle. Vous avez fait beaucoup de recommandations, ce qui est excellent, puisque, à la fin de l'étude, c'est ce que le Comité étudiera et débattrà.

Si certains d'entre vous ont d'autres choses à dire au Comité par écrit, il ne faut pas hésiter. Écrivez-moi, à titre de président, ou écrivez au greffier, et nous transmettrons vos opinions à tous les membres du Comité.

Encore une fois, merci d'avoir été là.

Je signale aux députés que nous allons faire une pause d'une quinzaine de minutes et que nous nous réunirons de nouveau à midi.

La séance est levée.

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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:
<http://www.parl.gc.ca>**

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.