



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 029 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 20 novembre 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 lundi 20 novembre 2006

•(0900)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):
Un peu de silence, s'il vous plaît.

Mesdames et messieurs, bonjour. Nous sommes très heureux d'être à Halifax et de commencer notre tournée pancanadienne sur les défis auxquels est confronté le secteur manufacturier.

Nous en sommes à la 29^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Depuis le printemps, nous étudions les défis du secteur manufacturier. Nous espérons terminer nos consultations à la fin de cette semaine, puis passer à l'étape du rapport, que nous présenterons au gouvernement à la mi-décembre, si tout va bien, dans le cadre de la préparation du budget de février ou mars.

Passons à présent aux témoins. Nous sommes très heureux d'accueillir aujourd'hui, de la Offshore/Onshore Technologies Association of Nova Scotia, Paul McEachern, directeur général, et Don MacLeod, avocat-conseil, et de la J.D. Irving, M. Jim Irving, président.

Monsieur McEachern vous avez 10 minutes pour vos remarques liminaires.

M. Paul McEachern (directeur général, Offshore/Onshore Technologies Association of Nova Scotia): Merci, monsieur le président.

À titre de précision, M. MacLeod est président et avocat-conseil de Secunda Marine Services. Je n'ai pas cru nécessaire de venir accompagné de mon propre avocat.

Merci d'être venus en Nouvelle-Écosse et de nous avoir permis de nous faire entendre aujourd'hui.

Très rapidement, OTANS est une association commerciale qui représente environ 400 compagnies membres dans les Maritimes et à Terre-Neuve-et-Labrador. Ces entreprises fournissent des biens et services liés à l'énergie — surtout le pétrole et le gaz exploités en mer — bien que certaines se spécialisent en énergies renouvelables également. Environ 30 p. 100 de nos entreprises exportent leur production et sont parvenues à faire affaire avec les États-Unis, l'Europe et, dans une moindre mesure, l'Amérique du Sud et le Moyen-Orient.

Comme je l'ai dit, je suis accompagné de M. MacLeod de Secunda Marine. Secunda est membre de notre association et a son siège à Dartmouth. Elle a une flotte de navires annexes qui emploie de 300 à 400 Canadiens à Halifax et à Dartmouth et est présente dans le monde entier.

Je propose de vous présenter mes remarques liminaires et de vous laisser par la suite nous poser vos questions.

Votre tâche consiste à étudier la compétitivité canadienne. Notre rôle aujourd'hui est de traiter des mesures qui pourraient avoir des

incidences graves sur notre compétitivité, non pas à l'échelle internationale, mais dans notre propre cour. Le Canada est un pays commerçant et nous sommes favorables à toutes les possibilités pour nos entreprises membres et nos employés d'entrer sur de nouveaux marchés. Cependant, nous voulons prévenir le comité des dangers qui guettent une industrie déjà fragile, l'industrie pétrolière et gazière au large des côtes, et des avantages économiques d'une entente de libre-échange potentielle avec l'AELE, l'Association européenne de libre-échange, pour notre région et notre pays.

Nous concluons nos remarques par quelques observations sur la politique navale canadienne.

L'Association européenne de libre-échange se compose de quatre pays: la Norvège, l'Islande, la Suisse et le Liechtenstein. S'il y arrive, le Canada entrerait dans une soi-disant entente de libre-échange avec ces quatre petits pays européens. D'un point de vue philosophique, nous ne sommes pas opposés au libre-échange. Cependant, l'AELE ne permettrait pas de libéraliser le commerce et ne profiterait pas à l'économie canadienne, à notre avis. Cette initiative étroite nuirait gravement, au contraire, à certains secteurs de notre économie, non seulement l'industrie pétrolière et gazière au large des côtes du Canada atlantique mais également à l'industrie de la construction navale et, plus particulièrement, aux exploitants de navires hauturiers.

D'aucuns ont dit que le Canada était à la traîne derrière les États-Unis en matière d'ententes de libre-échange bilatérales avec d'autres partenaires du globe et que nous allions perdre du terrain si nous ne rattrapions pas notre voisin. Je peux vous assurer que les États-Unis ne signeraient jamais une entente sans une exclusion de la Loi Jones qui permettrait de réserver le commerce côtier américain aux navires construits aux États-Unis.

Il y a quatre ans, avec de nombreuses autres parties, y compris plusieurs gouvernements provinciaux, nous en sommes venus à la conclusion qu'une entente de libre-échange avec l'AELE ne profitait pas suffisamment au Canada. On nous a dit que les Norvégiens n'accepteraient pas une exclusion pour l'industrie de la construction navale et un tarif de 25 p. 100 sur les importations de navires. Sans une exclusion comme celle qui s'applique aux exploitants américains en vertu de l'ALENA, les chantiers navals et les exploitants de navires canadiens n'accepteront pas de signer une entente avec l'AELE.

Nous aimerions faire quelques observations au sujet de l'AELE, qui s'appliquent dans une certaine mesure aux discussions sur Singapour et la Corée. D'abord, quel est l'avantage d'une telle entente pour notre pays? Les ententes de libre-échange doivent profiter aux deux parties et engendrer des avantages économiques pour chacune. Lorsque nous avons demandé aux fonctionnaires du gouvernement du Canada les statistiques et les données sur l'analyse coûts-avantages d'une telle entente, ils n'ont rien pu nous fournir. Nous pensons que c'est parce que ces études n'existent pas. Les fonctionnaires ont également avancé qu'une entente avec l'AELE nous permettrait d'accéder au marché de l'Union européenne, mais nous n'avons reçu aucune explication sur la façon d'y arriver. Nous ne voyons aucun avantage de ce genre de négociations, sous leur forme actuelle, pour le Canada. Nous ne voyons pas comment une entente avec ce qui reste de l'Europe permettrait aux Canadiens d'entrer sur le marché européen.

En ce qui concerne les règles d'origine, en vertu des règles proposées — je sais que c'est compliqué pour ceux d'entre vous qui ne connaissent pas l'industrie de la construction navale, on exige seulement entre 35 et 50 p. 100 de contenu norvégien dans tout navire exporté de la Norvège au Canada. Cela permet aux Norvégiens de construire la coque des navires à l'étranger dans des pays où la main-d'oeuvre est bon marché, comme la Roumanie, et de les ramener en Norvège pour les armer. Par conséquent, de 50 à 65 p. 100 d'un navire soi-disant norvégien pourrait être construit à l'extérieur de ce pays mais considéré comme un navire norvégien pouvant entrer au Canada sans que les armateurs n'aient à payer de droits.

Un armateur canadien, en revanche, ne pourrait importer une coque semblable d'un pays à main-d'oeuvre bon marché et armer ce navire au pays sans avoir à payer des droits de 25 p. 100 sur cette coque lorsqu'elle est mise en service.

• (0905)

Il semble que les Norvégiens savaient très bien ce qu'ils voulaient lorsqu'ils sont arrivés à la table de négociation, mais les négociateurs canadiens ne semblaient pas avoir compris dans quoi ils s'engageaient.

Pour des raisons de politiques nationales, toutes les ententes de libre-échange comprennent ou permettent des exclusions précises pour des industries instables. En vertu de l'ALENA, les États-Unis ont réclamé une exclusion de l'industrie de la construction navale et de l'industrie du transport en vertu de la Loi Jones, qui empêche les navires canadiens ou construits au Canada de prendre part au commerce côtier des États-Unis. Les États-Unis ont voulu protéger ces secteurs. Étant donné que la Norvège a développé son secteur pétrolier et gazier au large des côtes grâce à des politiques très protectionnistes, nous pensons que le Canada devrait faire la même chose avec l'AELE.

En ce qui concerne le secteur extracôtier de la côte est du Canada, voire du Nord et de la Colombie-Britannique, il faut bien étudier cette entente avec l'AELE et y mettre un terme. Le développement de cette industrie dans les provinces de l'Atlantique représente la croissance économique la plus importante de la région depuis la fin de la guerre. Étant donné que cette industrie pétrolière et gazière n'en est qu'à ses premiers pas à Terre-Neuve et en Nouvelle-Écosse et que la politique du gouvernement fédéral, actuel et passé, consiste à s'assurer que Terre-Neuve et la Nouvelle-Écosse soient les premiers bénéficiaires de ce secteur en vertu des ententes, il est tout à fait approprié de le réserver aux entreprises canadiennes.

Si les exploitants de navires norvégiens peuvent entrer sur notre marché aujourd'hui, ils viendront avec leurs compagnies d'appui, leurs industries des services et d'autres éléments de l'industrie pétrolière et gazière au large des côtes avec eux. Les Canadiens de l'Atlantique et tous les Canadiens seront désavantagés et craindront de faire faillite.

La Norvège dispose d'une industrie extracôtière très forte que nous envions beaucoup. Ces 30 dernières années, elle est devenue un des plus grands exportateurs de pétrole du monde. Les concurrents étrangers n'ont pas réussi à entrer sur le marché norvégien à cause des barrières non tarifaires, telles que des processus d'appel d'offres réglementés par le gouvernement qui permettent essentiellement de réserver les activités côtières aux compagnies norvégiennes. En outre, la fabrication des navires norvégiens est fortement subventionnée. Les exploitants de navires norvégiens jouissent également de régimes fiscaux très avantageux et de structures corporatives leur permettant de s'épanouir, grâce notamment à des politiques très protectionnistes et à un soutien important du gouvernement.

Aujourd'hui, ils veulent une entente de libre-échange avec le Canada. Il est évident que nous sommes désavantagés. Ce pays dispose d'environ 400 navires hauturiers de ravitaillement. Depuis 1997, on en a construit plus de 200 qui se sont ajoutés à la flotte. Si on les laisse accéder au marché canadien sans exiger des droits de 25 p. 100 sur les navires, les compagnies norvégiennes pourraient pratiquer le dumping et vendre leurs navires à prix réduit. Les exploitants canadiens, qui ont dû respecter le régime actuel et payer des navires américains ou canadiens onéreux ou encore verser des droits de 25 p. 100 pour des navires construits à l'étranger ne pourraient rester concurrentiels. En gros, nous aurons les mains liées et regarderons les Norvégiens exploiter les ressources canadiennes.

En ce qui concerne les politiques tarifaires, une entente avec l'AELE, si elle était adoptée, irait à l'encontre de la politique de construction navale fédérale. Le gouvernement du Canada considère la croissance du secteur gazier et pétrolier au large des côtes comme un élément clé dans la croissance de l'industrie de la construction navale. Par ailleurs, la politique de la construction navale est fondée sur l'idée selon laquelle l'industrie extracôtière canadienne va continuer d'évoluer et de profiter aux Canadiens. Ainsi, en vertu de cette entente de libre-échange, un concurrent étranger puissant pourrait entrer de façon injuste sur le marché canadien avant que notre industrie ne puisse se mettre en route et acquérir des bases solides.

Nous attendons toujours une réponse du gouvernement, surtout de ses fonctionnaires, à certaines questions pertinentes. Nous aimerions que, à votre retour à Ottawa, vous posiez également ces questions et en partagiez les réponses.

D'abord, où est l'analyse coûts-avantages et les détails qu'implique une entente comme celle-ci? Ce n'est pas que nous n'aimons pas la réponse, c'est tout simplement que les fonctionnaires sont incapables ou refusent de nous répondre.

Lorsque nous demandons directement quels secteurs de l'économie canadienne profiteraient de cette entente de libre-échange, nous n'obtenons aucune réponse. Cela fait cinq ans que nous interrogeons les fonctionnaires et nous ne savons toujours rien. C'est un acte de foi. Un pays ne peut entrer dans ce genre de négociations sans avoir établi des objectifs précis et informer les Canadiens des avantages et des inconvénients potentiels d'une telle mesure.

Comme je l'ai dit plus tôt, nous pensons que des négociations commerciales avec l'AELE contrediraient la politique fédérale qui vise à s'assurer que Terre-Neuve et la Nouvelle-Écosse sont les principaux bénéficiaires de la croissance du secteur pétrolier et gazier au large des côtes, conformément aux lois fédérales et provinciales que l'on appelle les accords. Cette initiative nuirait gravement non seulement aux armateurs et aux chantiers navals, mais aussi aux entreprises de services et aux entreprises de soutien du secteur extracôtier émergent, fournisseurs des chantiers navals et des armateurs canadiens.

• (0910)

Non seulement cette initiative nuirait aux chantiers navals et aux armateurs, elle nuirait également aux entreprises de services et entreprises de soutien du secteur extracôtier émergent, fournisseurs des chantiers navals et des armateurs canadiens. Ce sont les personnes que je représente ici aujourd'hui. Nous représentons le secteur de la construction navale et les armateurs du Canada atlantique, mais également une vaste chaîne d'approvisionnement qui, à notre sens, est en danger.

Pour être francs, nous croyions en avoir fini avec cette question il y a plusieurs années, lorsqu'elle a été mise de côté, mais il semble que ça ne soit pas le cas. Nous exhortons le comité à poser nos questions au gouvernement et à insister pour qu'il fasse une analyse détaillée et transparente de cette initiative avant de l'adopter.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McEachern.

Passons à présent, je crois, à M. MacLeod.

Monsieur MacLeod, vous aviez une déclaration également?

M. Don Mac Leod (vice-président, Secunda Marine Services Limited (Nova Scotia)): Oui.

Le président: Je vois.

Le greffier du comité (M. James M. Latimer): Je croyais que nous avions prévu dix minutes par organisme.

Le président: Très bien.

Pouvez-vous être bref? Nous pensons qu'il n'y aurait que deux exposés ce matin.

M. Don Mc Leod: Très bien. Avons-nous le temps pour trois exposés?

Le président: Est-ce que tout le monde est d'accord?

Je suis désolé, il y a eu un malentendu.

[Français]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): On est ici pour écouter.

[Traduction]

Le président: Monsieur MacLeod, vous avez la parole.

M. Don Mc Leod: Merci beaucoup.

Le sujet à l'étude porte sur le secteur manufacturier et la compétitivité au Canada. Il peut paraître un peu curieux qu'une société de services comme Secunda Marine, qui possède et exploite des navires, vienne ici parler du secteur manufacturier, mais nous utilisons des bateaux qui sont construits et manufacturés; par conséquent, les politiques mises en oeuvre à propos des bateaux ont une incidence sur notre activité. Il se trouve que le régime mis en place a entraîné un ensemble de circonstances telles que notre société s'est lancée dans la fabrication de navires pour rester concurrentielle.

Je voudrais vous présenter notre société: nous sommes les propriétaires exploitants d'une flotte de 16 navires qui naviguent dans le monde entier. Notre port d'attache est Dartmouth, en Nouvelle-Écosse. Notre société est à 100 p. 100 néo-écossaise et canadienne, et elle est établie ici, à Halifax et Dartmouth. Nous travaillons sur le marché intérieur ainsi que sur le marché international. En concurrence avec les Norvégiens, nous travaillons dans le golfe du Mexique, dans la mer du Nord, au large de l'Afrique occidentale et ici. Nous connaissons la concurrence et nous savons à quel point les Norvégiens sont bien placés dans notre secteur.

Le Canada applique une politique de tarifs élevés aux industries du transport maritime et de la construction navale. J'aimerais tenter de vous expliquer que la Norvège, quant à elle, applique une vaste gamme de politiques et d'initiatives pour soutenir la vigueur de son transport maritime et de ses activités à l'étranger. Dans le projet de négociations avec l'Association européenne de libre-échange — à savoir la Suisse, le Liechtenstein, l'Islande et la Norvège, c'est principalement la Norvège qui nous préoccupe. Le fait est que s'il fallait choisir le concurrent le plus fort de notre secteur pour lui ouvrir nos portes et le laisser prendre l'avantage sur nous, ce concurrent serait la Norvège. La démarche n'a donc rien de logique.

J'ai ici toute une liste de questions que je pose aux gens du gouvernement depuis trois mois. Mme Denise Verreault, qui gère Verreault Navigation au Québec, a bien résumé la situation: Qu'est-ce que cela réserve au Canada? Qu'est-ce que cela nous réserve? Personne ne peut répondre à ces questions. On nous dit que nous sommes en retard sur les États-Unis dans un certain nombre d'accords de libre-échange que nous avons négociés, ou qu'il faut se ménager un accès au marché européen. Ce à quoi je réponds: Comment va-t-on pouvoir accéder au marché européen à partir de pays qui ne font pas partie de la CEE? Et s'ils ne font pas partie de la CEE, en particulier dans le cas de la Norvège, c'est parce qu'ils veulent préserver leurs politiques protectionnistes et qu'ils refusent de se conformer aux politiques de libéralisation du commerce imposées par la CEE.

J'ai l'impression que dans les couloirs de l'immeuble Leaster B. Pearson, quelqu'un a décidé de s'occuper des accords de libre-échange. C'est un sujet passionnant pour un nouveau ministre. Lançons donc ce ballon d'essai et regardons-le aller. C'est ainsi qu'un projet que nous pensions mort et enterré il y a quatre ans est en train de sortir du tombeau comme Lazare. Nous voici de nouveau obligés de nous mobiliser pour expliquer la situation à une nouvelle équipe de négociateurs commerciaux qui ne connaissent rien à notre secteur d'activité. Le nouveau négociateur en chef est entré en fonction il y a trois semaines et il est allé négocier la disparition de notre industrie en Norvège.

Quoi qu'il en soit, permettez-moi de revenir sur quelques questions évoquées tout à l'heure par Paul.

En ce qui concerne la taille de notre société et nos activités à l'étranger, ces dernières sont d'une extrême importance pour la Nouvelle-Écosse. Notre société a réussi à exporter dans le monde entier une technologie et un savoir-faire élaborés ici même. Notre actif est évalué à plus de 300 millions de dollars. L'année dernière, nos revenus ont atteint 95 millions de dollars. Nous employons plus de 450 personnes ici à Halifax ainsi que dans toutes les petites collectivités rurales du Canada atlantique. Halifax n'est pas la seule à en profiter; c'est aussi le cas de petites localités comme Sheet Harbour, Mabou, Shelburne et des petites villes de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick. Les retombées économiques de notre industrie ne se limitent pas à un seul endroit. Elles couvrent toute la région et elles ont donc un effet considérable.

•(0915)

Au cours des 15 dernières années, nous avons investi plus de 160 millions de dollars dans d'importantes activités de post-transformation et de conversion de navires. Nous entreprenons ces activités à cause de la politique de tarifs élevés. Nous importons un navire de faible valeur, nous payons des droits modestes sur cette faible valeur et nous améliorons ce navire pour en augmenter la valeur au Canada — c'est ce qu'on appelle de l'apport de compétence — pour ne pas avoir de forts montants de droits à payer.

Une image vaut mille mots, et comme ce n'est ni du français, ni de l'anglais, je pense que tout le monde accepte que je fasse circuler quelques photos pour vous montrer ce que nous faisons. Tout cela concerne directement la question des règles d'origine.

La photo du haut est celle d'une coque de fabrication russe que nous avons achetée et que nous avons fait venir au Canada. Nous avons acheté deux de ces navires. En neuf mois, au chantier naval de Dartmouth, nous avons converti ces deux navires pour en faire celui qui apparaît sur la photo du bas. Depuis six ou sept ans, ce navire dessert le projet Terra Nova de Petro-Canada.

Voilà un exemple de la façon dont notre société fonctionne dans la structure actuelle des tarifs élevés pour importer des navires au Canada et pour les améliorer ici même, car nous devons nous accommoder des 25 p. 100 qu'il faut payer à l'importation d'un navire construit en dehors du Canada. Si nous faisons construire un navire en Norvège, à Singapour ou ailleurs, nous pourrions le faire venir ici, payer un droit de 25 p. 100 et le faire naviguer. Évidemment, tout cela est difficile à financer et fait augmenter le coût des projets.

Nous avons donc échafauder notre société autour de la politique actuelle. Mais le plus étonnant, c'est qu'en vertu des règles d'origine qui vont s'appliquer dans le cadre de l'accord avec l'Association européenne de libre-échange auquel Paul a fait allusion, un chantier naval norvégien pouvait importer une coque de Roumanie, par exemple, la faire aménager en Norvège avec du matériel norvégien par des travailleurs norvégiens, et ce navire pourrait avoir... Le seul n'a pas encore été fixé, mais nous avons entendu divers chiffres. Ce navire pourrait avoir un contenu non norvégien de 35 à 65 p. 100 et s'il est importé au Canada, il sera considéré comme navire norvégien dans le cadre de l'Association européenne de libre-échange et sera donc exempt de droits.

Encore une fois, il s'agit d'un contenu non norvégien de 35 à 60 p. 100 dans un navire norvégien importé au Canada qui aura le même statut qu'un navire construit au Canada. Si nous voulons construire le même genre de navire en important une coque qui va recevoir 95 p. 100 de contenu canadien en valeur ajoutée, nous devons quand même payer des droits sur la coque importée. C'est ridicule.

Cet exemple montre bien, à mon sens, que nos négociateurs et nos fonctionnaires responsables de la politique industrielle ne comprennent pas vraiment la situation et sont en train de négocier et de prendre des décisions concernant notre industrie sans en apprécier véritablement les conséquences.

J'en reviens à la question de Mme Verreault: Qu'est-ce que cela nous réserve? Personne ne peut nous le dire. S'il y avait des gagnants et des perdants, on pourrait comprendre. Il y aurait des gains pour un secteur et des pertes pour un autre. Mais il semble qu'aucun secteur n'ait quoi que ce soit à gagner de l'accord avec l'Association européenne de libre-échange. Pourquoi faut-il conclure cet accord? J'ai l'impression qu'on s'est engagé dans la négociation des accords de libre-échange sans tenir compte de leurs conséquences. Mais

qu'on soit en affaires ou qu'on soit un pays, qui que l'on puisse être et quoi qu'on fasse, il faut avoir une raison pour agir. Et j'ai l'impression qu'actuellement, cette raison fait défaut.

Il y a quelques semaines, le consortium de M. Irving et des représentants de notre société ont rencontré le ministre de l'Industrie pour parler de l'avenir des chantiers navals et de l'industrie maritime. À cette occasion, nous avons formulé plusieurs propositions. Avant de les évoquer brièvement, j'aimerais vous donner la réalité norvégienne.

La Norvège construit des navires depuis une vingtaine ou une trentaine d'années grâce à des subventions. Elle applique une politique d'approvisionnement très protectrice. Elle a un régime de réglementation qui protège le secteur de la construction navale au profit des industriels norvégiens. Sa politique fiscale est semblable à un partenariat limité qui favorise l'investissement auprès des sociétés propriétaires de navires, ce qui attire les investisseurs. Ici, au Canada, pour notre activité à forte intensité de capitaux, nous ne bénéficions pas d'un régime semblable. Il faudrait étudier et réviser toute une gamme de mesures avant d'éliminer la politique de tarifs élevés qui s'applique aux chantiers navals et aux exploitants de navires.

•(0920)

Les Norvégiens ont toute une gamme de mesures de soutien de leur secteur maritime, alors que la seule politique de soutien en vigueur au Canada va être éliminée et nous allons nous retrouver à la merci d'un concurrent international très puissant et très dynamique.

Le président: Merci, monsieur MacLeod.

Nous passons maintenant directement à M. Irving.

M. Jim Irving (président, J. D. Irving Limitée): Bonjour, messieurs.

C'est pour moi un plaisir d'être parmi vous ce matin et de vous livrer notre point de vue sur cet important sujet.

Je m'appelle Jim Irving et je suis le président de J.D. Irving Limitée. Si vous ne la connaissez pas, c'est une société du Nouveau-Brunswick. Nous sommes en affaires depuis 1882 et nous gérons une société totalement intégrée de produits forestiers, de produits d'emballage, de construction navale, de commerce de détail, de transport et de transformation alimentaire. Nous avons plus de 15 000 employés au Canada et aux États-Unis. Nos principaux marchés sont situés aux États-Unis et au Canada, et nos sièges sociaux se trouvent à Saint John et à Moncton.

J'ai un document à vous distribuer, mais on me signale qu'il n'est pas conforme et je vais donc essayer d'en tirer le meilleur parti. J'espère qu'on pourra vous le distribuer dans le courant de la matinée une fois qu'il aura été traduit. Je sollicite donc votre indulgence.

Il y a trois choses essentielles dont nous voudrions vous parler ce matin: il faut favoriser l'investissement et les technologies nouvelles, il faut conclure des accords commerciaux concernant les chantiers navals et le secteur maritime, et il faut favoriser l'amélioration de la productivité et l'acquisition de compétences.

Je vais vous présenter un tableau, si vous le voulez bien. Le premier concerne le domaine des produits forestiers, dans lequel nous sommes présents. C'est un secteur industriel important au Canada, ainsi qu'au Nouveau-Brunswick. Mes trois ou quatre premiers acétates donnent une information contextuelle qui pourrait bien s'appliquer à n'importe quel secteur industriel, que ce soit l'automobile en Ontario, le secteur minier ou tout autre secteur manufacturier et exportateur au Canada.

Le premier tableau montre l'importance du secteur des produits forestiers pour le Nouveau-Brunswick. Il fait apparaître toutes les provinces canadiennes et indique que le secteur forestier représente environ 9 p. 100 de l'économie du Nouveau-Brunswick. Nous faisons partie du secteur des produits forestiers du Canada, celui qui dépend le plus du secteur manufacturier.

Je vais passer directement au troisième acétate, qui montre la dépendance du Nouveau-Brunswick à l'égard du secteur manufacturier. Dans l'ensemble des provinces canadiennes, le Nouveau-Brunswick se classe au troisième rang à cet égard. C'est ce qu'illustre le quatrième acétate, consacré à l'investissement au niveau mondial. Mais avant de vous le montrer, j'aimerais vous donner davantage d'information.

Les produits forestiers sont un secteur à forte intensité de capitaux; c'est ce qui apparaît sur ce quatrième acétate, qui montre les augmentations de capitaux et les dépenses d'investissement à l'échelle mondiale, ainsi que le classement du Canada à cet égard. Les chiffres sont exprimés en milliards de dollars. On montre 13 milliards de dollars pour l'Asie entre 2000 et 2007. Il s'agit des investissements dans le secteur des produits forestiers, des pâtes et papiers: sur cette période, on a 13 milliards de dollars pour l'Asie, 7 milliards de dollars pour l'Amérique du Sud, plus de 12 milliards de dollars pour l'Europe, 3,3 milliards de dollars pour les États-Unis et à peine plus de 1 milliard de dollars pour le Canada. Encore une fois, cela montre les dépenses d'investissement à l'échelle mondiale dans le secteur des produits forestiers, où le Canada a toujours occupé une place de premier plan à l'échelle mondiale.

Ce tableau est un peu plus détaillé. Il montre le taux des dépenses d'investissement en Amérique du Nord dans le secteur des pâtes et papiers. Celui-ci fait apparaître l'investissement en proportion de l'amortissement. Comme vous le savez sans doute, il faut investir à peu près 100 p. 100 de l'amortissement pour rester en activité. Ce tableau montre la situation canadienne à partir de 1975 avec plus de 200 p. 100, et la situation actuelle, en 2001, avec moins de 50 p. 100. En 1975, l'industrie investissait un taux d'environ 225 p. 100. Aujourd'hui, en 2001, cet investissement est tombé à peine au-dessus de 50 p. 100.

• (0925)

On voit donc qu'en Amérique du Nord, au Canada et aux États-Unis, l'amortissement n'est pas réinvesti. On en réinvestit moins de la moitié, et il y a donc une grave situation de déclin quant à l'investissement dans ce secteur industriel à forte intensité de capitaux.

Que peut-on y faire? C'est la question fondamentale qui va servir de toile de fond à notre exposé de ce matin. Ce que nous recommandons — et cela n'est pas nouveau, nous l'avons dit à maintes reprises mais nous n'avons pas obtenu gain de cause — consiste à augmenter la déduction pour amortissement, et on passerait du taux actuel de 30 p. 100 d'amortissement dégressif à un taux éventuel de 50 p. 100 d'amortissement linéaire.

En fait, il est ici question du taux d'imposition auquel nous sommes assujettis. Lorsqu'on est en affaires aujourd'hui, on amortit l'équipement de son usine. Cet amortissement est déduit de la facture fiscale de l'année en cours. Ce que nous préconisons — et c'est une formule qui s'est déjà appliquée au Canada — c'est qu'on puisse faire une dépense d'immobilisations, en accélérer l'amortissement et en déduire une plus grande partie dès la première année. L'impôt versé à Ottawa sera effectivement inférieur pour cette année-là. La facture fiscale sera moins élevée, mais la société aura investi dans une nouvelle technologie. Selon la structure fiscale en place, le

gouvernement fédéral ou le gouvernement provincial recevra ses recettes fiscales à une date ultérieure — le report sera peut-être de deux ou trois ans, mais ces recettes vont arriver tôt ou tard. Le résultat, c'est qu'au lieu d'avoir des entreprises qui n'investissent pas, qui vont fermer leurs portes et qui vont provoquer toutes les difficultés économiques et sociales qu'occasionnent les fermetures, on aura des entreprises dotées d'une technologie de pointe et d'une forte assise industrielle, en particulier dans le secteur manufacturier.

Quand on fabrique et qu'on exporte, on est exposé à la force du dollar canadien, aux fluctuations des devises et au prix élevé de l'énergie. Il faut beaucoup d'énergie pour fabriquer un produit et pour le commercialiser, et le fabricant est confronté, comme tout le monde, à une concurrence mondiale féroce. Ce sont là des problèmes fondamentaux qui touchent toutes les entreprises manufacturières, et je suis sûr qu'on vous en a parlé tout au long de votre tournée. Vous allez encore en entendre parler. Les industries seront peut-être différentes, mais elles connaissent toutes les mêmes problèmes.

Il s'agit là, à notre avis, d'un élément fondamental qu'il faut intégrer à notre secteur manufacturier. Le Canada doit faire preuve d'un plus grand dynamisme. La législation fiscale ne doit pas être conçue pour procurer à l'État un maximum de recettes, quitte à ce que les entreprises ne puissent plus réinvestir. Ottawa dispose d'excédents considérables. De toute évidence, les finances sont bien gérées, mais si le Canada veut se montrer progressiste et déterminé — c'est effectivement ce dont le secteur manufacturier a besoin — il doit adapter sa structure fiscale en conséquence.

Prenons l'exemple de la déduction pour amortissement sur les bâtiments des usines: avec le taux d'amortissement actuel de 4 p. 100, il faut 57 ans pour amortir 90 p. 100 de l'immobilisation. Avec un taux dégressif de 30 p. 100, neuf ans suffirait à amortir environ 95 p. 100 de l'immobilisation. Nous nous berçons d'illusions passéistes en pensant qu'on peut amortir des immeubles à un rythme aussi lent. Il n'y a plus rien, aujourd'hui, qui fonctionne encore à cette vitesse. Le pays a une occasion extraordinaire à saisir, à condition que les bonnes décisions soient prises.

À l'heure actuelle, en vertu des règles relatives aux biens prêts à être mis en service, si les propriétaires d'une usine de transformation de poisson, d'une usine d'automobiles en Ontario, d'une usine de pâte et papier en Colombie-Britannique ou d'un navire décident de faire un investissement majeur, ils ne peuvent commencer à amortir cet investissement qu'une fois que celui-ci entre en service, c'est-à-dire au bout de 10, 18 ou 24 mois. Ils ont dépensé de l'argent, ils ont assumé tous les coûts, mais ils ne peuvent pas déduire d'amortissement de leur facture fiscale. Autrefois, c'est la règle du « prêt à l'emploi » qui s'appliquait.

Si je décide, à la Saint-Sylvestre, de dépenser... Prenez n'importe quel chiffre. M. MacLeod décide à la Saint-Sylvestre d'acheter un nouveau navire. Il va faire une bonne affaire — disons 50 millions de dollars. Il pourrait prendre l'amortissement sur ce navire au titre de l'année en cours pour le déduire de son revenu imposable. Il a pris un engagement.

• (0930)

Pourvu que l'engagement soit pris, que le bon d'achat soit signé et qu'un contrat ait été conclu, il peut commencer à amortir le bien acheté. Même s'il n'en a pas encore pris possession, il peut commencer à l'amortir dès aujourd'hui, après 18 mois ou 24 mois.

C'est une forme de financement. C'est du financement intelligent. C'est ce qui se fait dans d'autres parties du monde. Cette méthode n'est pas passible de droits compensateurs et n'est pas considérée comme une forme de subventionnement. Elle est en pratique dans d'autres parties du monde.

Je pense que nous laissons passer une occasion en or: a) il faudrait modifier le taux d'amortissement et faire preuve d'une grande détermination; et b) si vous réussissez à faire modifier la loi, il faudrait veiller à ce que l'investisseur puisse bénéficier de cet amortissement dès qu'il a pris un engagement, et non pas lorsqu'il va pouvoir utiliser le bien acheté. C'est un changement subtil mais considérable quant au succès de l'investissement.

Toujours en ce qui concerne l'amortissement, nous appliquons la règle des six mois. Au titre de l'année où l'on achète un bien, on ne peut déprécier celui-ci que pour une période de six mois. Abolissons cette règle; faisons en sorte que dès l'achat du bien, on puisse l'amortir de façon très énergique. On ne pourra peut-être pas le faire dans tous les secteurs, mais le secteur manufacturier, qui exporte et qui nécessite beaucoup d'investissements, devrait être favorisé à cet égard.

Voilà notre exposé. J'espère ne pas avoir accaparé votre temps de façon excessive. J'aurais quelques autres arguments concernant l'accélération du taux d'amortissement.

• (0935)

Le président: Vous avez encore deux arguments?

M. Jim Irving: J'en ai encore trois.

Le président: Il nous reste moins d'une heure pour les questions. Si vous pouvez résumer vos deux derniers arguments, nous passerons ensuite aux questions.

M. Jim Irving: Très bien.

En ce qui concerne le pouvoir de régénération au Canada, nous pensons qu'il faut résolument aider les gens qui veulent réinvestir dans la biomasse, ainsi que les secteurs qui disposent de déchets de bois, notamment celui des pâtes et papiers. Lorsqu'ils modifient leur usine pour utiliser la biomasse ou l'énergie éolienne, ils devraient obtenir un traitement de faveur.

Tout le monde se soucie de l'environnement, de l'écologie, mais l'énergie éolienne coûte très cher. Il faut se montrer tout à fait résolu et proposer un régime fiscal qui permettra d'amortir l'investissement éolien dès la première année, peut-être même à 150 p. 100, de façon à attirer les investisseurs vers ce domaine à forte intensité de capitaux. Autrement, il ne se passera rien. L'énergie est trop coûteuse et elle n'est pas pratique pour l'industrie.

J'ai une brève explication concernant le piégeage du carbone. Le Canada bénéficie de 120 millions d'hectares de forêt. On peut y piéger 100 millions de tonnes de dioxyde de carbone par an. Mais le gouvernement a pour cela trois choses à faire. Tout d'abord, il faut réglementer les émissions de dioxyde de carbone. Il faut en déterminer les niveaux futurs et mettre cartes sur table, de façon que chacun puisse planifier. Il faut également permettre l'échange des crédits de carbone. Il faut créer un marché à cet effet. Ou bien, on pourrait créer un système de compensation où ces crédits pourraient être échangés; à notre avis, voilà l'essentiel.

Je ne vais pas parler des accords commerciaux avec l'Association européenne de libre-échange. Don et Paul ont fait le point sur la question, et je n'y reviendrai pas.

Mon sujet suivant concerne l'acquisition de connaissances et l'amélioration de la productivité de la main-d'oeuvre canadienne. Je

recommande au gouvernement du Canada de créer une catégorie de revenus non imposables pour les incitatifs accordés aux employés. Un employé pourrait recevoir un maximum de prime non imposable de 2 500 \$, sous réserve qu'il ne gagne pas plus, par exemple, de 50 000 \$ par an. Il faut que tout le monde pense davantage à la productivité, et c'est l'argent qui motive. Ce n'est pas tout, mais il faudrait susciter plus d'enthousiasme. Voilà donc la proposition que je veux formuler.

Supposons, par exemple, qu'on offre actuellement un blouson de 50 \$ à un employé qui a battu un record de production ou de sécurité. Il existe actuellement deux catégories de 700 \$ par an. Si quelqu'un reçoit un cadeau de 50 \$, ce montant sera imputé à la catégorie des 700 \$ non imposables. Il faudrait l'éliminer, et la remplacer par une catégorie d'un montant global de 700 ou 1 000 \$ qui pourrait servir à remercier un employé pour ses efforts en matière de santé, de sécurité ou de productivité.

Il faudrait montrer davantage ce que l'on fait. Soyons fiers de nos réalisations. Il faut fêter les victoires et les faire connaître à tout le monde. Si quelqu'un gagne un prix de sécurité ou de production, ça ne devrait pas être pour lui un fardeau fiscal. Il ne devrait pas recevoir de T4. J'estime que l'avantage ne devrait pas être imposable. Il faut faire preuve de hardiesse dans ce domaine.

En ce qui concerne la santé et la mieux-être, nous préconisons une formule proactive. Employeurs et employés devraient être récompensés de façon différente. Le gouvernement devrait l'admettre et favoriser une plus grande participation de l'employeur à des programmes certifiés de mise en forme physique, d'abandon du tabagisme ou de perte de poids en lui accordant une exonération fiscale lorsqu'il rembourse à ses employés leurs frais d'inscription à ces programmes. L'employeur qui propose des programmes de ce genre...

Les employés de notre société peuvent, à titre volontaire, consulter un médecin une fois par an avec leur conjoint. Une fois par an, ils peuvent faire analyser leur sang, vérifier leur cholestérol et examiner toutes leurs fonctions vitales. Soixante-dix pour cent de nos employés sont des cols bleus et bien souvent, quand ils vont consulter un médecin, il est trop tard. Nous disons non, il faut...

Vous me faites signe d'arrêter, monsieur le président.

• (0940)

Le président: Oui, excusez-moi, monsieur Irving.

M. Jim Irving: Non, ça va.

Nous pensons donc que c'est important. Il faut faire changer les mentalités sur la productivité.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Je remercie tous les témoins. Nous avons aimé vos exposés. Ils nous donnent matière à réfléchir.

Nous allons maintenant passer aux questions des membres du comité.

Monsieur Lapierre, vous avez six minutes.

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

Messieurs, soyez les bienvenus. Je suis revenu en politique il y a trois ans, et c'est la première fois que j'entends parler de ces activités de la Norvège. Même pendant les deux ans que j'ai passé au Cabinet fédéral, je n'en ai jamais entendu parler. Je ne sais pas d'où vient cette initiative. Je suppose qu'elle a dû enthousiasmer quelqu'un de l'édifice Lester B. Pearson.

Je ne sais pas si mes collègues en ont entendu parler.

Une voix: Non.

L'hon. Jean Lapierre: Nous avons eu de la chance d'être venus ici pour l'apprendre.

Curieusement, vous n'avez pas du tout parlé de la Corée. Partout ailleurs, les gens en parlent avec une grande nervosité. Dans la construction navale, les Coréens ne sont-ils pas des protagonistes? Ne s'agit-il pas d'une force avec laquelle il faut compter?

M. Don MacLeod: En tant qu'armateurs, nous ne nous préoccupons pas tellement de la Corée. Ils ne construisent pas les mêmes navires que nous, ou du moins, ne sont pas experts dans notre domaine. De façon générale, ils construisent de plus grands navires.

En plus, il y a le facteur d'éloignement. La Norvège, située dans la mer du Nord, est relativement proche de nous. Pour les Norvégiens, il est facile de faire naviguer leurs bateaux sur cette distance à peu de frais. Par ailleurs, les Norvégiens sont présents dans la construction navale. Ils sont armateurs, mais ils construisent aussi des navires. La Corée n'est pas vraiment une puissance dans le secteur des services à l'étranger.

M. Jim Irving: Vous avez raison, Don; ils construisent de très gros navires. Mais tôt ou tard, comme le marché mondial évolue, ils seront capables d'en construire de plus petits.

Ils constituent donc une menace et un problème. Ils ont une main-d'oeuvre peu coûteuse et compétente. Ils sont et resteront un concurrent sérieux. Je suis aussi déterminé à l'endroit de la Corée qu'à l'endroit de la Norvège, même si c'est pour des raisons différentes.

L'hon. Jean Lapierre: Merci.

Après avoir écouté vos exposés, en particulier vos propos sur les activités à l'étranger, je comprends que vous vous inquiétiez de la Norvège. Est-ce que vous préconisez un plus grand protectionnisme? Ou est-ce que le régime actuel, avec le tarif de 25 p. 100, vous semble suffisant?

M. Paul McEachern: Nous vous demandons de préserver le statu quo jusqu'à ce que vous obteniez une réponse sur les avantages ou les inconvénients de l'accord pour le Canada. Nous avons entendu dire que ce projet n'avait jamais été soumis au Cabinet. Comme vous le savez, il y a littéralement des centaines de propositions qui circulent dans l'administration fédérale. Cet accord a été évoqué auprès de ministres des gouvernements précédents ainsi que du gouvernement actuel. Dans l'immédiat, ce que nous souhaitons...

Je suis certain que vous rencontrez toutes sortes de gens qui vous disent: « Il faut tout changer, sauf notre petit créneau à nous ». Et nous ne voulons pas faire d'ironie ni en faire toute une histoire, mais le véritable problème, c'est que nous n'avons jamais réussi à obtenir la moindre analyse des avantages de cet accord pour l'ensemble du pays, que ce soit par les canaux officiels ou autrement. Nous pourrions comprendre si quelqu'un nous disait que l'accord offre des perspectives considérables à l'aéronautique, à l'industrie pharmaceutique, à l'industrie des pâtes et papier ou à quelque autre secteur. Mais nous n'avons jamais pu obtenir une telle analyse.

Des hauts fonctionnaires nous ont dit que trois produits canadiens pourraient être avantagés par cet accord: ce sont la viande de cheval, les radis et les frites. Je n'invente rien. Cela figure officiellement dans les comptes rendus des réunions avec des fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Le problème, c'est que nous n'avons jamais pu obtenir la moindre explication. Notre secteur n'est pas le seul à se poser des questions. Je sais que ce dossier intéresse également les gouvernements de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse et, je crois, du Québec.

La véritable préoccupation, dans le milieu où je travaille, ce sont les navires d'approvisionnement. Il faut comprendre que l'exploitation pétrolière et gazière en haute mer est une industrie transnationale. Il faut des organismes et des sociétés multinationales disposant de ressources importantes pour faire de la prospection et de l'exploitation. Nous le comprenons. Il y a des sociétés internationales qui travaillent ici. Nous avons réussi à en concurrencer plusieurs, et on constate aujourd'hui que cette industrie nous apporte un avantage économique qui commence à prendre de l'importance. Les bateaux d'approvisionnement font partie intégrante de ce secteur d'activités. Les plates-formes ont besoin de matériel électronique et hydraulique, elles ont besoin de combustible, elles ont besoin de denrées alimentaires pour leurs employés et elles ont besoin de travailleurs spécialisés. Elles sont fournies en partie par mes sociétés de Terre-Neuve et de Nouvelle-Écosse mais surtout par celles de la Nouvelle-Écosse. Ce qui nous préoccupe véritablement, ce sont les bonnes vieilles habitudes, à savoir que l'on s'adresse de préférence à quelqu'un que l'on connaît. Et nous avons de bonnes raisons de penser que c'est ce que vont faire les Norvégiens.

Le deuxième élément, c'est que leurs navires sont déjà payés. Ces navires ont été construits à la faveur d'une politique très protectionniste. Il est impossible de pénétrer le marché norvégien. Et à ma connaissance, les ministères de l'Industrie, des Affaires étrangères et du Commerce international n'ont aucun plan pour faire tomber ce mur.

Je ne peux pas me prononcer au nom d'Atlantic Towing ou de Secunda Marine, mais je sais que Secunda a bien su faire face à la concurrence dans le monde entier, sauf qu'elle ne peut pas faire d'affaires en Norvège. Le ministère des Affaires étrangères ne nous dit pas comment nous allons pouvoir nous introduire en Norvège, mais il ne nous cache rien de la façon dont les Norvégiens vont s'introduire au Canada. Voilà notre problème.

● (0945)

Le président: La période est écoulée.

Nous permettez-vous de passer à une autre question? Celle-ci devrait être encore évoquée à plusieurs reprises.

Nous passons à M. Crête.

[Français]

M. Paul Crête: Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Allez-y, je vous prie.

[Français]

M. Paul Crête: Ce qui est intéressant, dans le cas d'un accord de libre-échange possible avec la Norvège, c'est que le comité a eu la même réponse en ce qui concerne l'accord avec la Corée. Le négociateur en chef du Canada nous a dit qu'il n'y avait d'estimation autre que pour l'industrie automobile. Peut-être recommanderons-nous, au terme de notre tournée, de ne signer aucun accord de commerce international en l'absence d'une évaluation publique de l'impact d'un tel accord sur l'ensemble de l'économie canadienne.

Je tiens à vous remercier de votre présence. Vos témoignages nous apprennent des choses qu'on n'aurait pas apprises à Ottawa; ils justifient la tournée qu'on a entreprise dans toutes les régions du Canada.

Ma question s'adresse à M. Irving, mais peut-être aussi aux autres intervenants. Si on n'adopte pas les recommandations que vous avez faites sur la dépréciation accélérée, les autres questions sur le CO₂, le marché contre la pollution, quel sera l'impact sur l'économie du secteur manufacturier, plus particulièrement celui des Maritimes?

[Traduction]

M. Jim Irving: Est-ce que c'est à propos du secteur maritime également?

[Français]

M. Paul Crête: Oui.

[Traduction]

M. Jim Irving: Dans le secteur maritime, pour appuyer ce que dit Don MacLeod, en ce qui concerne l'AELE, ce qui me dérange, c'est que nous n'avons cessé de débattre de cette question pendant quatre ou cinq ans avec chaque gouvernement et avec les bureaucrates. Nous avons pratiquement dû nous retirer de la construction navale. À toutes fins pratiques, nous nous sommes retirés de la construction navale. Davies a fait faillite à plusieurs reprises. Mme Verreault connaît des difficultés dans votre région. Je crois comprendre que le séquestre a pris possession ce matin du chantier naval situé sur les Grands Lacs. Nous avons fermé un important chantier naval à Saint John. Nous avions le chantier naval le plus moderne au Canada, un très grand chantier. Le gouvernement fédéral n'avait aucune politique d'approvisionnement. La situation a été désastreuse.

Comment un pays comme le nôtre qui a autant de zones côtières peut-il être aussi désorganisé dans son approche concernant la construction de navires et le fonctionnement de navires dans cette région? Je considère cela honteux. Je vous avouerai que je suis déçu. Il faut établir une stratégie qui prévoit la construction d'un nombre donné de navires par année, qui prévoit la protection de notre flotte intérieure. C'est ce que font les autres parce que c'est la logique même. C'est la façon dont la plupart des pays se sont protégés pendant des siècles. C'est ce que nous devrions faire ici au Canada.

• (0950)

[Français]

M. Paul Crête: Quel sera l'impact sur le secteur manufacturier en général, si on ne met pas en oeuvre ce que vous recommandez?

On a un gros problème au Canada. Il faut faire comprendre aux gens que même si l'économie va bien, globalement, en raison surtout de la question de l'énergie, il y a des secteurs, comme le secteur manufacturier, qui font face à des défis énormes.

Compte tenu des tableaux que vous nous avez montrés, le maintien du statu quo aura-t-il le même effet qu'il a eu sur l'industrie des pâtes et papiers?

[Traduction]

M. Jim Irving: Je ne crois pas que ce soit compliqué. Si vous regardez les tableaux sur l'investissement, que je vous remettrai, si vous prenez par exemple le secteur des pâtes et papier... Je pense que vous venez de Gaspé, de Rivière-du-Loup; il y a une papeterie dans cette ville, F.F. Soucy. L'une des machines à papier qui s'y trouvent remonte aux années 50 ou 40. Il existe un certain nombre de machines à papier qui sont utilisées dans l'est du Canada qui ont été construites dans les années 20. Où peut-on trouver aujourd'hui une machine construite en 1920 qui fabrique un produit et qui fonctionne toujours?

Ce n'est pas compliqué, messieurs. Ils sont obligés de fermer leurs portes. Les grandes entreprises mondiales ont beaucoup de choix. Elles étudient la carte et se demandent où la fibre de bois est la moins chère, où la main-d'oeuvre est accessible, quels sont les coûts d'électricité, où se trouvent leurs marchés, et elles déménagent. Le capital déménage. Ce capital n'est pas dépensé au Canada parce que ce n'est pas un pays concurrentiel où investir, pour une foule de raisons. Il ne s'agit pas uniquement de tarifs et de dépréciation.

Le gouvernement peut toutefois donner le ton. Il peut créer un environnement propice à l'investissement. Aujourd'hui, le Canada n'est pas un très bon endroit où investir, dans ce secteur en particulier. C'est vrai. On le constate dans les secteurs automobiles où on transfère les emplois de l'Ontario dans d'autres régions des États-Unis ou du monde. Il faut que notre pays se réveille. Il faut que les dirigeants du pays se réveillent et décident de prendre des mesures pour éviter que les emplois continuent de disparaître. Car ils disparaissent. Même si les données sur l'emploi sont bonnes — aujourd'hui, le secteur gazier et pétrolier de même que le secteur minéral font grimper la moyenne — la population de l'Ontario, la population du Québec et la population de la région Atlantique du Canada sentent une énorme pression. Je ne crois pas que nous ayons déjà constaté les effets dommageables, mais je crois que la situation est grave.

[Français]

M. Paul Crête: J'ai une dernière question.

Dois-je comprendre qu'au lieu d'abaisser la TPS de 1 point de pourcentage, ce qui diminue la capacité fiscale du gouvernement fédéral, on serait mieux de rendre le secteur manufacturier plus concurrentiel, en adoptant une série de mesures comme celles que vous proposez?

[Traduction]

M. Jim Irving: Je ne peux pas vous dire quelles seront les répercussions de la réduction de 1 p. 100 de la TPS. Je l'ignore. Personnellement, je ne crois pas que cette réduction ait l'impact voulu. Je suis convaincu que si l'on veut prendre une mesure pour améliorer la productivité au pays, ce serait de modifier sans tarder votre taux d'amortissement pour qu'il soit accessible dès aujourd'hui.

Il faut que les gens investissent. C'est la situation idéale pour les jeunes. Nous avons de nouvelles technologies. Nous avons besoin de jeunes diplômés d'universités et de collèges communautaires qui possèdent les compétences voulues pour s'occuper de ces nouveaux investissements, pour nous aider à les rentabiliser. Mais ce n'est un secret pour personne. L'industrie des pâtes et papier en tant qu'industrie mondiale se débrouille très bien dans un grand nombre de pays. Cependant, au Canada et en Amérique du Nord, l'industrie ne fait pas aussi bonne figure parce que nous n'y avons pas investi.

Le président: Je vous remercie.

Nous allons maintenant passer à M. Carrie.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président. Je tiens également à remercier tous les témoins de s'être joints à nous.

Je dois vous dire qu'en tant que personne qui adore la viande chevaline, les radis et les frites, je pense que nous devrions examiner d'un peu plus près cet accord de libre-échange.

Tout comme mon collègue, je dois dire que c'est vraiment la première fois que j'entends parler de cet accord de libre-échange. Je vous remercie de nous en avoir parlé.

Avez-vous des idées? Comme je viens d'Oshawa, je suis bien au courant de l'accord de libre-échange avec la Corée et de ce qu'en pense le secteur automobile. Je tiens également à ce que vous sachiez que j'ai parlé aux ministres compétents, et si cet accord de libre-échange n'est pas équitable, ils ne veulent certainement pas conclure un accord qui sera mauvais pour le Canada.

J'ai une question à ce sujet. Avez-vous des idées à proposer à propos d'un accord de libre-échange qui serait plus équitable, par exemple, dans le cadre des mécanismes de règlement des différends et des obstacles non tarifaires dont vous avez parlé? C'est l'une de mes questions.

Ma deuxième question, c'est que le nouveau gouvernement a annoncé l'acquisition de matériel de défense d'une valeur de 13 milliards de dollars. Je me demandais ce que cela signifie pour vous et si vous avez des propositions quant à la stratégie à suivre à cet égard.

La troisième chose dont je voulais vous parler, c'est que vous dites qu'il faut prendre des mesures très énergiques en ce qui concerne la déduction pour amortissement, et je suis tout à fait d'accord avec vous. Lorsque nous avons de tels excédents, nous considérons qu'il s'agit d'une fiscalité excessive, et nous aimerions que cet argent reste dans les poches des entreprises et de ceux qui créent des emplois.

Vous avez mentionné l'idée de l'acquisition des compétences pour les catégories non imposables de mesures incitatives à l'intention des employés, de même que l'aspect de la santé et du bien-être. Je me demandais si vous pouviez nous fournir plus de précisions à cet égard, parce que je considère que ce sont de très bonnes idées.

Ce sont mes trois questions pour celui d'entre vous qui voudrait y répondre en premier.

• (0955)

M. Don McLeod: J'essaierai de répondre à la première concernant l'AELE.

J'aimerais simplement vous situer un peu le contexte. Il y a environ quatre ans, le gouvernement précédent a proposé de conclure un accord de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange. Appuyés par le Parti conservateur, le Bloc, le NPD, ainsi que chaque gouvernement provincial de la région atlantique du Canada, nous avons réussi à convaincre le ministre de l'Industrie de l'époque que cela n'avait aucun sens. Ce projet a été suspendu. Nous pensions que le dossier était clos. Or, avec l'arrivée du nouveau gouvernement, les fonctionnaires ont présenté à nouveau cette proposition pour qu'on l'étudie et qu'on en discute, et il y a environ trois semaines, les négociations ont repris avec l'AELE.

Nous avons mis fin à ce projet déjà. Aujourd'hui on le ressuscite, donc nous sommes en train de revivre le même scénario, si je puis dire. Tous ceux à qui nous parlons considèrent que ce projet n'a aucun sens, et que nous devons y mettre fin. Donc, on consacre énormément d'énergie, de temps et d'investissement à essayer de communiquer cette information.

En ce qui concerne le déroulement du processus, et lorsque l'on essaie d'aborder les enjeux, je suppose qu'il est impossible d'avoir une négociation commerciale avec un ministère de façon isolée, particulièrement lorsque votre concurrent a établi un certain nombre de cadres stratégiques qui appuient l'industrie. Donc, tout d'abord, il faut que le ministère de l'Industrie sache quelles en sont les conséquences. Nous lui avons demandé qui seront les gagnants et qui seront les perdants et si une analyse a été faite. La réponse c'est qu'il l'ignore, et non. C'est la première chose qu'il faut faire.

Le ministère du Commerce international doit rassembler cette information et décider s'il est raisonnable, compte tenu des paramètres fournis par l'information dont nous disposons, de poursuivre le processus. Y a-t-il des gagnants? Y a-t-il des perdants? Quels en sont les avantages? Ce travail n'a pas été fait.

Certains des autres avantages stratégiques dont dispose la Norvège, par exemple, consistent en un arrangement fiscal à l'intention des sociétés qu'on appelle une entreprise KS. Essentiellement, cela est plus ou moins équivalent à un arrangement semblable à une société de commandite qui permet à des investisseurs privés d'investir dans un navire. Elles peuvent alors déduire de leur autre revenu l'amortissement et les pertes à un taux élevé de 150 p. 100 de sorte qu'elles sont en mesure d'attirer des investissements dans une entreprise à prédominance de capital.

Il y a aussi des questions comme celles que j'ai abordées en ce qui concerne les règles d'origine. Le négociateur commercial ne comprenait même pas ce que cela signifiait ni les conséquences d'une telle chose jusqu'à il y a environ deux semaines, lorsque je me suis mis à lui écrire pour lui expliquer en quoi consistait le processus. Il faut faire une analyse à l'échelle du gouvernement de l'impact que cela aura sur l'élimination de la politique de tarif élevé, compte tenu des cadres stratégiques en vigueur dans le pays avec lequel nous négocions un accord de libre-échange. Si ce pays a quatre ou cinq politiques différentes et que nous éliminons celles dont nous disposons ici, il faut alors qu'on dispose au moins d'outils équivalents pour pouvoir exercer une concurrence contre les concurrents étrangers qu'on amène sur notre propre marché.

Ce serait ce que je propose.

• (1000)

M. Colin Carrie: Est-ce que vous pourriez nous fournir quelque chose par écrit également?

M. Don MacLeod: Bien sûr.

M. Colin Carrie: Ce serait extrêmement utile.

En ce qui concerne la deuxième question, sur les annonces qui ont été faites à propos de l'acquisition de matériel de défense, quelles en seront les conséquences pour votre industrie? Avez-vous des idées quant à la façon dont cela devrait se faire ou avez-vous des stratégies à proposer à cet égard?

M. Jim Irving: En ce qui concerne en particulier la stratégie de défense, nous sommes tout d'abord soulagés que des dépenses d'une telle ampleur aient été annoncées. Deuxièmement, nous attendons de voir si cet argent sera effectivement dépensé, parce que nous nous sommes trouvés trop souvent dans la situation de la mariée consentante, abandonnée par la suite au pied de l'autel. Nous aimerions donc nous assurer que cet argent sera dépensé. Nous espérons qu'il le sera, parce que c'est extrêmement important.

Comme nous l'avons dit plus tôt, le secteur de la défense aux États-Unis a pour principe de confier un certain type de travail à certains chantiers, et cela se fait sur le long terme. On favorise ainsi l'acquisition de compétences au niveau de la gestion et au niveau des employés, et le gouvernement optimise alors ses investissements. C'est ce que nous tâchons d'encourager. Nous sommes en train de travailler avec le gouvernement fédéral et nous tâchons d'adopter une approche différente, une approche valeur, qui est très transparente, et qui comporte diverses méthodes d'évaluation et de mesures qui nous permettront d'améliorer la valeur des services que nous offrons au gouvernement fédéral. Est-ce une bonne chose pour le Canada? Absolument.

Vous devez décider si vous voulez adopter des mesures comme un accord de libre-échange avec l'AELE, et si un tel accord est conclu, ne vous attendez pas à avoir une industrie au Canada qui dépende des entreprises commerciales de construction navale, parce que ces entreprises n'existeront pas. Elles n'existeront tout simplement pas. Elles se trouveront à dépendre du gouvernement du Canada.

Selon nous, cela est absolument essentiel si l'on veut que cette industrie existe au Canada. Autrement, qu'on nous le dise et nous irons faire autre chose. Ce sera une bonne chose, à condition que cela se fasse et à condition que l'on établisse un plan à long terme, et non simplement un plan qui ne sera valable que pendant cinq ans, sept ans ou huit ans. Nous devons établir des plans pour une période beaucoup plus longue que cela.

M. Colin Carrie: Ai-je le temps de poser ma troisième question, monsieur le président?

Le président: Je suis désolé, vous avez dépassé votre temps d'une minute et demie.

Nous allons passer à M. Masse.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Je vous remercie, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins d'être ici. Je m'excuse pour ma toux et pour ma voix. Je suis grippé, mais je tenais à entendre votre témoignage.

J'ai eu l'occasion de visiter les chantiers Irving l'été dernier. Leur situation est très semblable à celle de l'industrie automobile à bien des égards, pour ce qui est de la formation dans les métiers et les difficultés que pose la concurrence.

J'aimerais commencer par vous poser une question à propos de l'ALE. Cela ressemble beaucoup à la situation qui existe avec la Corée. En juin, notre comité du commerce international a adopté une motion présentée par notre porte-parole, Peter Julian, afin d'obtenir une analyse des répercussions de l'Accord de libre-échange avec la Corée sur l'industrie automobile. Cette analyse s'est finalement concrétisée lorsque les Travailleurs canadiens de l'automobile ont présenté leur propre analyse de l'accord avec la Corée, et le soir même vers 17 heures, le ministère a affiché ses propres études sur Internet.

Depuis quand réclamez-vous cette étude? Vous avez dit depuis quelques années. Et est-ce que cela a été mis par écrit? En ce qui concerne cette analyse, à qui en avez-vous parlé?

M. Paul McEachern: Pendant cinq ans, nous avons tenu les usines de pâtes à papier de M. Irving occupées à produire du papier là-dessus, et les demandes proviennent non seulement de l'industrie mais aussi des gouvernements provinciaux. Je sais que le ministère des Affaires intergouvernementales du gouvernement de la Nouvelle-Écosse, le gouvernement de Terre-Neuve et, je crois, le gouvernement du Québec ont tous réclamé cette analyse, de même

que les associations de l'industrie et les Travailleurs canadiens de l'automobile. Je crois que ce sont les Travailleurs canadiens de l'automobile qui représentent les constructeurs de navires des chantiers Irving.

Donc effectivement, nous réclamons cette analyse depuis 2001.

M. Brian Masse: Avez-vous obtenu une réponse officielle?

M. Don Mac Leod: Je ne sais pas si on peut parler de réponse. Vous êtes au courant de ce genre de document qu'on vous renvoie en réponse à une demande mais qui ne fournit absolument aucune information? C'est ce que j'ai reçu de la part d'un fonctionnaire environ six semaines après avoir envoyé un courriel.

Le président: Pouvons-nous en obtenir une copie?

M. Don Mac Leod: Bien sûr, je peux vous envoyer des copies de l'ensemble de la correspondance.

Il faut reconnaître que ce que nous demandons au gouvernement est difficile. Lorsque l'on va à des réunions, il y a une personne qui prend la parole mais il y a une vingtaine de personnes présentes dans la salle. J'ignore ce qu'elles font; elles retournent là d'où elles viennent, elles prennent des notes et essentiellement elles disent non. C'est du moins mon impression.

La coordination est difficile au gouvernement fédéral. Le chevauchement est omniprésent. Vous avez les questions de politique financière. Vous avez les douanes et le revenu pour les questions de l'origine des navires, les droits et les tarifs. Vous avez les questions d'analyse industrielle. On essaie de déterminer jusqu'où le ministère du Commerce international peut aller sans empiéter sur les sphères de compétence d'autres ministères. Il est difficile d'obtenir une initiative qui soit concertée.

Essentiellement, il nous faut un mentor qui demande pourquoi on agit ainsi. Personne ne m'a présenté de bonnes raisons, pas plus maintenant qu'il n'y a cinq ans.

●(1005)

M. Brian Masse: C'est difficile, mais les emplois des Canadiens sont en jeu ici. Il faut faire preuve de diligence raisonnable.

Je vous en prie, monsieur Irving, allez-y.

M. Jim Irving: J'aimerais ajouter qu'il y a à peine un mois nous avons préparé une présentation assez officielle au ministre Emerson. Nous nous ferons un plaisir d'en envoyer plusieurs exemplaires aux personnes que vous désignerez.

Le président: Je peux le distribuer.

M. Jim Irving: Très bien.

Il vous fournira sans doute une mise à jour concise. On y indique les emplois qui sont en jeu, les enjeux et certains des problèmes que nous connaissons.

Mais cela n'a rien de nouveau. C'est une question qui existe depuis longtemps et dont il faut s'occuper.

M. Brian Masse: Vous avez mentionné brièvement les barrières non tarifaires. Je pense qu'il est important que nous en apprenions un peu plus à leur sujet.

M. Don Mac Leod: Il faut comprendre que la mer du Nord comporte deux secteurs distincts: le secteur britannique et le secteur norvégien. Nous travaillons sans problème dans le secteur britannique. Il est ouvert, il est régi par les règles de la CEE pour ce qui est de l'approvisionnement et ainsi de suite, et cela élimine le protectionnisme. En ce qui concerne le secteur norvégien, personne n'y travaille à moins qu'il ne reste absolument aucun navire norvégien pour faire le travail.

Il est très difficile de réglementer une mentalité. Il faut comprendre à quoi correspond le transport de marchandises en haute mer pour les Norvégiens. Il y a 4 millions de personnes qui vivent dans un État unitaire dans une petite zone géographique. C'est l'équivalent du pétrole pour l'Alberta, du secteur automobile pour Oshawa, les pâtes et papier pour certaines régions du Québec, etc. C'est une industrie extrêmement importante et depuis 30 ans la Norvège a établi un marché extrêmement efficace et extrêmement protégé grâce au processus de réglementation. Il n'existe aucun tarif, et il n'existe probablement rien par écrit qui empêche des exploitants étrangers d'y travailler, mais ils ne le font pas.

En Norvège, il existe une société pétrolière réglementée par le gouvernement, qui s'appelle Statoil et qui appartient à 80 p. 100 au gouvernement norvégien. Cette société qui participe au développement possède le droit de participer au processus d'approvisionnement et à l'approbation des projets de développement. De plus, il existe en Norvège une direction des hydrocarbures qui est un organisme gouvernemental semblable à nos offices des hydrocarbures extracôtiers, qui réglemente le développement des régions extracôtières. Donc, lorsqu'un promoteur se présente, la direction établit un plan de développement qui comporte toutes sortes d'éléments comme des considérations d'ordre environnemental, la méthode de forage de développement, l'ampleur du projet, le contenu et ainsi de suite.

Les Norvégiens sont très prudents et approuvent des projets qui sont dans l'intérêt de la Norvège. Si un promoteur prévoit utiliser des navires norvégiens, des plates-formes en mer norvégiennes, etc., son projet sera approuvé. Très souvent, il y aura des retards dans le développement s'il n'existe pas de capacité dans le secteur norvégien. Supposons qu'il n'y ait plus de place dans un chantier naval. Le projet ne sera approuvé alors qu'au prochain cycle, dans six mois ou un an, lorsqu'il y aura de la place dans le chantier. J'appelle cela Norway Inc., et c'est le produit d'une culture et d'une mentalité homogènes, et de l'importance que revêt le secteur de la construction navale et des ressources pétrolières et gazières pour ce pays. Ils considèrent que personne d'autre ne peut faire un aussi bon travail qu'eux et c'est pourquoi ils agissent ainsi.

Il suffit de regarder le secteur britannique et le secteur norvégien. Le secteur norvégien est établi, dirigé et exploité par la Norvège. Un point c'est tout. Pour sa part, le secteur britannique de la mer du Nord est ouvert au monde entier.

M. Brian Masse: Me reste-t-il du temps?

Le président: Nous en sommes à environ 7 minutes et 15 secondes.

M. Brian Masse: Très bien. Je peux attendre.

Le président: Nous allons maintenant passer à M. Lapierre.

L'hon. Jean Lapierre: Je vous remercie.

J'aimerais revenir aux emplois dans le secteur manufacturier. Monsieur Irving, je tiens à vous dire que je suis au courant des emplois qui restent ici. Mon père était un mécanicien qui a travaillé pour Irving Oil aux îles de la Madeleine. Lorsque nous entendons les gens du reste du pays parler du secteur manufacturier au Canada, ils parlent d'environ 250 000 emplois qui ont disparu. Dans cette partie du monde, quelles sont les perspectives dans le secteur manufacturier? Avons-nous les mêmes pertes d'emploi, ou la situation a-t-elle été stable dans votre propre entreprise? En ce qui concerne l'aspect manufacturier de votre entreprise, quelles sont les perspectives d'avenir?

●(1010)

M. Jim Irving: Je peux vous dire, j'ai mentionné brièvement le chantier naval que nous avons à Saint John. Nous avons eu 3 500 personnes là-bas pendant 15 ans. Nous l'avons fermé il y a cinq ou six ans. Il n'existe plus. Le monde change, et des choses se produisent. Dans certains secteurs, si le gouvernement et l'industrie ont la bonne attitude, on peut réinvestir et avoir une plus grande valeur ajoutée. Il y aura peut-être moins d'emplois dans cette usine en particulier, mais l'usine va continuer à fabriquer des produits de plus grande valeur, etc.

Y aura-t-il des pertes d'emploi dans le Canada atlantique? Sans aucun doute. Le dollar canadien vaut presque 90 ¢ américain, et le pétrole a presque atteint aujourd'hui 60 \$ le baril. Ces pressions sont trop importantes pour l'exportateur moyen et pour un exploitant moyen. Nous devons faire les choses différemment.

Pour bien des choses dans la vie, on peut soutenir certaines pressions pendant un certain temps, mais on ne peut pas le faire pendant trop longtemps. Les gens en ont assez. Le seuil de la douleur, je pense, a été dépassé dans de nombreux secteurs, particulièrement si on est en concurrence sur le marché international. Si l'on fait concurrence à d'autres entreprises canadiennes sur le marché, les concurrents subissent les mêmes pressions sur le plan des coûts. C'est peut-être même le cas pour toute l'Amérique du Nord, mais pas à l'échelle internationale. Nous aurons d'autres pertes d'emploi, je pense, avec le scénario actuel.

L'hon. Jean Lapierre: Le gouvernement du Canada devrait-il avoir un genre de politique industrielle pour chaque secteur? À l'heure actuelle, nous préconisons un libre marché, mais nous perdons des emplois. Avec la concurrence de l'Inde, du Brésil et de la Chine, manifestement les choses vont empirer. Franchement, on a l'impression que nous n'avons aucune politique industrielle. À votre avis, devrions-nous avoir une politique pour chaque secteur, plutôt qu'une politique globale?

M. Jim Irving: J'espère que c'est ce que nous vous aidons à faire aujourd'hui. Vous entendez aujourd'hui ce qu'a à dire cette région du pays, et je suis certain que vous entendrez ce qu'ont à dire d'autres régions du pays. Ce doit être le cas, dans le cadre de cette tournée.

Nous devons avoir une politique. Je comprends que c'est difficile; étant donné la prospérité du secteur pétrolier en Alberta, on a peut-être l'impression que c'est la même chose pour tous les autres secteurs. Mais ce n'est pas le cas. On parle toujours de moyenne. Nous comprenons tous la moyenne, mais il y a des hauts et des bas, et il y a certainement beaucoup de bas dans certains secteurs au pays. Ce qui est malheureux, c'est que lorsque l'on perd des emplois dans ces entreprises capitalistiques, ils ne reviennent pas de sitôt ou bien ils ne reviennent tout simplement pas.

Je ne parle pas ici d'un centre d'appel. Lorsque les gens dépensent des milliards de dollars pour des usines d'automobiles, ou pour des usines de pâtes et papier, ce sont là de gros investissements en capital qui sont faits à long terme. Lorsque c'est terminé, c'est vraiment terminé.

Donc, je suis d'accord avec une politique industrielle, oui, il faut mettre l'accent sur une telle politique.

L'hon. Jean Lapierre: Merci.

Le président: Merci.

Nous allons donner la parole à M. Shipley pour cinq minutes.

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

Je dois vous dire que cela est très intéressant. Je suis heureux que nous fassions ce genre de tournée.

En ce qui concerne l'AELE, vous avez soulevé la possibilité de retourner à la table des négociations. Y a-t-il une indication...?

Je vais revenir un peu en arrière. On ne vous a jamais offert d'analyse. Est-ce qu'on vous a dit, au cours des entretiens que vous avez eus, qu'on aurait en fait effectué une analyse pour déterminer la valeur — ou non — de l'AELE?

M. Paul McEachern: Est-ce que vous me demandez si une analyse a été effectuée?

M. Bev Shipley: Non, je vous demande si on vous a laissé entendre lorsque vous avez rencontré les ministres qu'une certaine analyse serait faite en se fondant sur...

M. Paul McEachern: J'espère qu'on aura quelque chose avant d'entreprendre des négociations. Il doit y avoir une analyse interne, enfin je l'espère. Nous n'avons tout simplement pas réussi à obtenir une indication selon laquelle une analyse détaillée serait faite. On ne m'a vraiment pas donné de raison de croire que ce genre d'analyse approfondie avait été effectuée et présentée aux ministres du gouvernement actuel ou des gouvernements antérieurs.

M. Bev Shipley: Je comprends cela. Mais en ce qui concerne l'avenir, vous disiez que vous étiez préoccupé car ils allaient revenir avec cela encore une fois. Est-ce qu'on vous a laissé entendre que s'ils le faisaient, on vous présentera une certaine analyse?

M. Paul McEachern: Aucunement.

M. Don MacLeod: Je peux répondre simplement à cette question. Je l'ai demandée dans plusieurs lettres et je n'ai reçu aucune analyse, et les négociations ont commencé.

• (1015)

M. Bev Shipley: Je pense que vous n'avez pas compris ce que je voulais dire. Si les négociations ont commencé, vous a-t-on laissé entendre qu'il y aurait une mise à jour ou une analyse fondée sur les négociations en cours, peut-être?

M. Don MacLeod: Non, il n'y a eu aucun engagement à cet effet.

M. Bev Shipley: Ou est-ce que vous avez posé la question?

M. Don MacLeod: Je ne l'ai pas posée de cette façon en particulier. De façon générale, j'ai dit qu'avant de négocier, une analyse devrait être faite. S'ils font une analyse au cours de la négociation, je suppose qu'ils nous l'enverront ensuite. Je peux cependant poser cette question.

M. Bev Shipley: Très bien.

Monsieur Irving, vous avez parlé de la DPA. Nous entendons beaucoup parler de la déduction pour amortissement et de son incidence sur l'industrie et le secteur manufacturier, et de ce que cela signifie en réalité pour ce qui est d'être en mesure d'aller de l'avant. Vous avez beaucoup parlé de ce que c'était auparavant. Quand cela a-t-il changé?

M. Jim Irving: Il y a eu de nombreux changements au fil des ans. Dans les années 60, nous avions une politique très énergique pour la construction de navires, par exemple. Dans les années 80, cette politique était en place. Elle va et vient selon la situation économique. Ça ne devrait pas être quelque chose de permanent, mais on devrait peut-être mettre cette politique en place pour cinq ans afin de stimuler l'économie.

M. Bev Shipley: Je vais revenir à une observation que vous avez faite, je pense: que l'industrie, surtout peut-être l'industrie des pâtes et papier, avait toujours du matériel qui datait des années 1920. Si un

bon régime de déduction pour amortissement a été en place, et si la déduction pour amortissement a un rôle important à jouer dans tout cela, pourquoi certaines usines fonctionnent-elles toujours avec du matériel datant des années 1920?

M. Jim Irving: Je pense que l'on pourrait prendre...

Vous posez une question très spécifique. Certaines personnes se prévalent de cette déduction. Pourquoi est-ce que certaines personnes le font alors que d'autres ne le font pas? Il n'y a aucun...

M. Bev Shipley: J'ai soulevé la question uniquement parce que vous l'avez soulevée. Je ne suis pas en désaccord avec vous en ce qui concerne la déduction pour amortissement. Je ne suis pas en désaccord. Je me posais tout simplement la question.

M. Jim Irving: C'est comme tout le reste: on crée l'environnement, ensuite certaines personnes en profitent tandis que d'autres non. Et les choses évoluent.

M. Bev Shipley: Je ne sais pas à qui poser cette question au sujet des travailleurs qualifiés. Nous avons parlé aux universités et aux collèges de la possibilité de développer un lien avec les travailleurs qualifiés pour déterminer de quels métiers on avait en fait besoin sur le terrain. Je me demande si vous pouvez nous en parler. Tout d'abord, est-ce que nous répondons aux besoins et y a-t-il ce lien? Ensuite, la main-d'oeuvre qualifiée est-elle l'une de vos préoccupations pour ce qui est d'être en mesure d'aller de l'avant et de fabriquer le produit nécessaire pour être concurrentiels sur le marché mondial?

M. Jim Irving: Je peux vous parler de notre propre entreprise. Nous avons un programme de cadets qui est coordonné avec le collège communautaire qui offre un programme maritime. Il existe un programme semblable à Terre-Neuve et dans des collèges de la Colombie-Britannique et de l'Ontario également. Je pense que l'entreprise doit prendre l'initiative de travailler avec les établissements d'enseignement existants et les programmes pour mettre en oeuvre un programme d'apprentis ou un programme de cadets. Nous appelons ce programme un programme de cadets parce que c'est ce qu'on dit dans le secteur maritime. Ainsi, on peut coordonner l'introduction technique initiale avec l'expérience pratique, et ce au cours de toute la carrière d'une personne au sein du secteur maritime. On commence comme matelot de pont ou huileur de navire et on gravit les échelons et on obtient des cartes de compétence. Ça dépend du nombre d'heures travaillées. Il y a des cartes de compétence spécialisées pour le positionnement dynamique, qui est un système informatisé de propulsion et de navigation, etc. Il faut avoir la technologie, et il faut prendre un engagement à long terme pour suivre le cadet du début jusqu'à la fin de son apprentissage.

Nous avons constaté que pour nous, c'était un investissement extrêmement avantageux. On a un employé qui est jeune, que l'on peut former et à qui on peut donner de l'expérience. Il travaille alors comme on le lui a appris et il développe la culture de l'entreprise. Cela permet de développer la loyauté. Nous avons un taux de maintien de l'effectif de 97 p. 100 dans notre entreprise.

Donc, je pense que cela peut fonctionner. C'est un secteur de l'industrie qui est très étroit. Nous avons les établissements qui donnent les cours d'introduction de base, puis les entreprises doivent apporter leur contribution au cours de toute la carrière d'une personne.

M. Bev Shipley: Êtes-vous en mesure de...

• (1020)

Le président: Monsieur Shipley, vos deux minutes sont écoulées.

Nous allons donner la parole à M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Merci, monsieur le président.

Merci d'être ici aujourd'hui.

Je suis tout aussi étonné que les deux autres partis d'apprendre que la Norvège fait partie du libre-échange. C'est tout à fait incompréhensible, de part et d'autre, qu'on n'ait pas su qu'il y avait une telle entente. Compte tenu de la problématique que vous venez de décrire, il faudrait qu'on soit au fait de ce qui se passe en ce qui concerne cette entente de libre-échange.

Vous avez parlé tout à l'heure du danger que représente l'entente européenne de libre-échange industriel sur l'industrie gazière et le secteur naval.

Pouvez-vous m'expliquer quel danger cela représente?

[Traduction]

M. Don Mac Leod: Du point de vue du Canada atlantique, le danger, pour une entreprise comme la nôtre qui est propriétaire de navires, mais aussi pour l'industrie en général... Par exemple, nous avons toute une gamme de fournisseurs qui appuient notre entreprise ici dans le Canada atlantique, depuis les fabricants jusqu'aux fournisseurs de matériel électronique, techniciens, etc. Si nous subissons une concurrence injuste sur notre marché, non seulement cela nous nuira, mais cela va nuire également à tous ceux qui nous soutiennent.

J'ai parlé de Norway Inc. et de la mentalité. La mentalité sera que si les Norvégiens viennent s'installer, ils amèneront tous leurs fournisseurs et cela créera du travail là-bas en Norvège. Il y aura peut-être quelques petites usines ou autre ou encore des comptoirs de service ici, mais pour ce qui est des compétences et du développement locaux ici au pays que l'on peut ensuite exporter partout dans le monde... Si on regarde notre entreprise, c'est ce que nous avons fait. Nous avons commencé ici dans l'est du Canada et nous avons développé les compétences. Nous avons grandi, nous avons prospéré et nous avons commencé à exporter vers d'autres marchés et à employer des Canadiens sur des navires canadiens dans d'autres marchés.

Donc, je suppose qu'avec une telle approche injuste, s'ils viennent ici et que nous ne pouvons pas pénétrer le marché norvégien, cela pourrait nous nuire. Et cela aura des ramifications plus générales dans le reste du secteur, au large des côtes, qui n'en est qu'à ses débuts. Vous vous confrontez à une industrie très solide, en pleine maturité en Norvège et elle voit une occasion ici, tandis que nous n'en sommes qu'à nos tout débuts, nous ne venons que d'émerger, prêts à croître et à prospérer. Si nous sommes injustement confrontés à un concurrent aussi fort et aussi solide, les conséquences pourraient être très graves.

[Français]

M. Robert Vincent: Si je comprends bien, il y a eu une entente de libre-échange, mais ce libre-échange est à sens unique, et le Canada n'en fait pas partie. Je comprends mal. Je ne sais pas comment les négociateurs s'y prennent. Dernièrement, on a des surprises toutes les semaines au sujet de la Corée. On ne sait pas encore où en sont les négociations ni quelle entente on va signer. On est en train de vendre le Canada aux autres pays. En fin de compte, on essaie d'être plus gros que les autres, mais on a un peu de difficulté à concurrencer les autres pays.

Messieurs Irving et Mc Leod, vous avez parlé plus tôt de formation de la main-d'oeuvre. Que devrait faire le gouvernement? Devrait-il conclure des partenariats avec les industries en vue de

financer en partie la formation de la main-d'oeuvre qualifiée dont elles ont besoin?

[Traduction]

M. Jim Irving: En ce qui concerne la formation, je pense qu'il faut tenir compte de tous les éléments. Premièrement, il faut avoir une raison pour former les gens. Si on a une entreprise concurrentielle, un bon modèle d'affaires, on investit en formant les gens. Notre entreprise investit beaucoup dans les collèges communautaires et nous avons de nombreux programmes pour perfectionner les travailleurs. Cela est absolument essentiel. Avec la nouvelle technologie, nous devons avoir des employés mieux qualifiés. Cela est fondamental.

Aujourd'hui, si on veut obtenir des fonds pour la formation du gouvernement, cela est très compliqué. Il faut recevoir de l'assurance-emploi dans bien des cas si l'on veut améliorer ses compétences. Le processus est très bureaucratique. C'est terrible. Ce n'est pas efficace. Ce n'est pas intelligent.

Nous devons donc encourager une version beaucoup plus moderne de ce que nous devons faire pour nous maintenir à jour. Le processus est trop fatigant. Nous renonçons à présenter des demandes au gouvernement parce que le processus est tellement bureaucratique. Je voudrais revenir à ce que j'ai dit un peu plus tôt au sujet des employés et je pense que ça va au-delà de la simple formation. Nous devons avoir une attitude qui nous permette d'être plus productifs. Nous devons être capables de dire que peu importe que les employés soient syndiqués ou non, il y aura une rémunération au rendement. Personnellement, je pense que c'est là quelque chose qui devrait être encouragé.

Le système de santé est en train de tuer la province du Nouveau-Brunswick. Il est en train de nous tuer. Il s'approprie tous les fonds disponibles. Ce n'est pas unique au Nouveau-Brunswick. Nous devons être plus proactifs. Nous devons faire en sorte que les employés s'occupent mieux d'eux-mêmes. Nous devons faire en sorte que les employeurs encouragent les employés à le faire, et à investir leur propre argent. Le gouvernement fédéral pourrait peut-être aider à cet égard en accordant un remboursement d'impôt à l'employeur qui dit oui, je me suis engagé à verser tel montant d'argent par employé par année pour encourager mes employés à participer davantage à des programmes certifiés en matière de santé.

Je pense que ce genre de choses fait partie de la formation des employés de nos jours dans un pays moderne.

• (1025)

Le président: Merci.

Il y a encore deux députés qui aimeraient poser des questions. Nous avons environ cinq minutes. Il y a M. Carrie et M. Masse. Nous allons tenter de vous donner la parole à tous les deux dans les cinq minutes qui restent.

Monsieur Carrie.

M. Colin Carrie: Je vais poser quelques petites questions assez rapidement, et vous pouvez choisir celles auxquelles vous aimeriez répondre.

Je suis encouragé de voir qu'il y a toujours des compagnies maritimes qui sont enregistrées au Canada. Est-il toujours économiquement faisable pour les compagnies maritimes de s'enregistrer ici? Il y en a de très bien connues qui sont allées à l'étranger. Savez-vous combien d'emplois ont été perdus dans l'industrie maritime au cours des dernières années?

J'aime vraiment ce que vous dites au sujet des réductions fiscales et de l'amortissement, mais pourriez-vous nous en parler davantage et nous expliquer plus en détail de quelle façon cela fonctionne? Vous avez mentionné les questions de santé et de bien-être. Je suis chiropraticien de formation, et je pense qu'il est très important que les employés se gardent en santé. Pourriez-vous nous parler davantage du perfectionnement des compétences, de ce que nous pourrions faire pour aider à cet égard, et de la santé et du bien-être, car j'aimerais avoir plus de détails à ce sujet.

M. Don MacLeod: Je vais répondre à la première question très brièvement.

Il s'agit d'une espèce qui est presque disparue, en ce sens que la compagnie de M. Irving et notre compagnie sont sans doute les quelques rares compagnies maritimes qui travaillent à la fois sur le marché canadien et sur le marché international et qui battent pavillon canadien.

M. Colin Carrie: Félicitations, en passant. Merci beaucoup.

M. Don MacLeod: On pourrait écrire un livre à ce sujet, alors je ne vais pas vous ennuyer. Il y a toute une série de politiques en place, mais si on travaille au Canada, il faut battre pavillon canadien, et il faut avoir des équipages canadiens. Je vous dirai cependant que ce qui nous distingue de nos concurrents, ce sont nos employés, nos équipages. Ce sont des habitants des Maritimes et ils ont une tradition. Ce sont des hommes d'acier qui allaient autrefois en mer dans des bateaux de bois. Cette mentalité a été maintenue et s'est transmise, et cela fait toute la différence sur le marché international. Si on travaille au large de la côte Atlantique ici en février, lorsqu'on va en Afrique de l'Ouest ou dans le golfe du Mexique, c'est facile, et cela fait une grande différence.

M. Jim Irving: Pour exploiter des navires sur le marché mondial de nos jours, si on passe beaucoup de temps à l'extérieur du pays, il faut battre pavillon étranger, car c'est une question de concurrence. Ce n'est pas une question de nationalisme. Au Canada, cependant, on bat pavillon canadien, on utilise des équipages canadiens, etc., ce qui est la bonne chose à faire. Ce n'est pas une question de politique. C'est tout simplement une question d'affaires.

Pour ce qui est de votre deuxième question, au sujet de la santé des employés, nous sommes fermement convaincus qu'en tant qu'employeurs, nous ne pouvons compter sur le gouvernement pour payer les coûts de santé des employés. Ces coûts vont finir par nous revenir, et nous devons être proactifs. Je pense que le gouvernement du Canada doit être plus proactif et encourager les employeurs grâce à des programmes spécifiques à encourager leurs employés. Je dirais qu'il devrait y avoir un remboursement d'impôt si on veut dépenser 500 \$ par an par employé pendant cinq ans pour des soins de santé, que ce soit pour la santé cardiovasculaire ou autre. Je pense que nous devons être plus proactifs en tant que nation à cet égard. Je pense que nous devrions nous réveiller et encourager les employeurs. L'employeur voit ces gens tous les jours. Il faut créer un lieu de travail propice à faire quelque chose au sujet de nos coûts de soins de santé. Il faut être proactif, non pas réactif.

• (1030)

Le président: Merci.

Nous allons donner la parole à M. Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Ce que vous dites est assez juste, monsieur Irving. La semaine dernière, les fabricants d'automobiles aux États-Unis ont investi des milliards de dollars dans les soins de santé pour faire concurrence au régime de soins de santé public que nous avons ici au Canada, et qui

nous donne un avantage concurrentiel. Ils font donc vraiment quelque chose à cet égard aux États-Unis.

Très rapidement, j'aimerais poser une toute petite question aux deux délégations. Si vous aviez le choix entre une réduction du taux général d'imposition des sociétés et une stratégie sectorielle qui vous donnerait une série de différentes mesures d'encouragement pour mettre en place votre initiative, laquelle de ces mesures choisiriez-vous?

M. Jim Irving: Pour ma part, je pense...

Le président: Vous pouvez choisir les deux si vous voulez.

M. Paul Crête: C'est un homme politique.

Le président: Monsieur Irving.

M. Jim Irving: Le monde change à une vitesse extraordinaire. Je ne pense pas que nous arrivions à comprendre jusqu'à quel point il change rapidement. Donc, si l'on tient compte de la situation à long terme et étant donné que nous devons réinvestir dans notre pays dans la technologie, j'ai l'impression que plutôt que de réduire tout simplement les impôts il faudrait réduire le taux d'amortissement et dépenser l'argent au Canada et reconstruire notre secteur manufacturier en particulier car le profit risque d'aller ailleurs, dans une autre partie du monde, et de profiter à une autre partie du monde. Il faut que cela profite au Canada. S'il n'y a pas de subvention, il n'y a rien de gratuit dans tout cela. Il faut investir son propre argent, alors il faut l'investir judicieusement. Il faut cependant l'investir ici au Canada si l'on veut être admissible à la déduction pour amortissement.

M. Brian Masse: Monsieur MacLeod.

M. Don MacLeod: Je serais heureux si on nous laissait tout simplement tranquilles...

Des voix: Ah, ah!

M. Don MacLeod: ... et qu'on ne tentait pas d'améliorer les choses pour nous.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse.

Je veux remercier les témoins d'être venus ici aujourd'hui, et je vous remercie de vos excellents exposés. Nous avons certainement beaucoup entendu parler de l'AELE. C'est vrai, comme les membres du comité l'ont dit, que c'est la première fois que la question est soulevée devant notre comité, alors je vous remercie de l'avoir fait. Les autres questions que vous avez soulevées — la politique d'approvisionnement, la régénération d'énergie, la main-d'oeuvre et la dépréciation du capital — ont été soulevées par presque tous les témoins que nous avons entendus jusqu'à présent.

Encore une fois, merci de vos exposés. S'il y a quoi que ce soit que vous aimeriez faire parvenir au comité avant que nous préparions notre rapport, alors je vous encourage à me l'envoyer ou à l'envoyer au greffier. Nous veillerons à ce que tous les membres du comité le reçoivent.

Nous allons suspendre la séance brièvement afin de permettre aux autres témoins de venir s'installer et aux membres du comité d'aller se chercher peut-être une tasse de café.

•

_____ (Pause) _____

•

• (1035)

Le président: Nous reprenons. Nous entamons la deuxième partie de notre réunion et poursuivons notre étude du secteur manufacturier.

Pendant cette dernière heure et demie, nous entendrons trois témoins. J'aimerais donc souhaiter la bienvenue à Mme Ann Janega, vice-présidente de la Division de la Nouvelle-Écosse des Manufacturiers et exportateurs du Canada, à M. Charles Cirtwill, président par intérim de l'Atlantic Institute for Market Studies, et à M. Robert Durdan, premier vice-président de Maritime Steel and Foundries Limited.

Nous entendons des exposés d'une dizaine de minutes chacun. Bien entendu, plus votre communication sera brève, plus cela donnera de temps aux membres pour vous poser des questions.

Madame Janega, nous allons vous donner la parole en premier. Vous avez dix minutes pour faire votre exposé.

Mme Ann Janega (vice-présidente, Division de la Nouvelle-Écosse, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bienvenue en Nouvelle-Écosse. Je tiens à vous remercier vivement de nous rendre visite à Halifax. Je me réjouis de l'occasion que cela me donne de vous faire part de quelques-unes des idées des manufacturiers de la Nouvelle-Écosse.

Le comité est sans doute au courant du travail effectué par les Manufacturiers et exportateurs du Canada, les MEC. Ainsi, vous avez dû entendre parler de notre initiative de consultation 20/20, lancée il y a quelques années. Notre premier vice-président, M. Jayson Myers, a déjà témoigné devant votre comité et son apport a été pris en compte dans votre rapport d'étape de juin 2006.

Ce dont je peux vous parler aujourd'hui, c'est du point de vue des manufacturiers et exportateurs de la Nouvelle-Écosse. D'entrée de jeu, je dirai une évidence, à savoir qu'en ce qui concerne la fabrication, ce n'est ni l'Ontario ni le Québec ici, et qu'à cause de cela, on nous connaît mal. Même certains des acteurs sociaux de la Nouvelle-Écosse ignorent l'apport et l'incidence du secteur manufacturier de notre province.

Dans une population de moins d'un million de personnes, les manufacturiers, y compris mon collègue et les autres témoins entendus aujourd'hui, fournissent 55 000 emplois bien rémunérés et offrant d'excellents avantages sociaux. Notre secteur constitue donc une part considérable de notre économie, à peu près 10 p. 100 de l'activité économique. En proportion, c'est l'équivalent du même secteur en Alberta et en Colombie-Britannique, ce qui n'est donc pas négligeable. Notre tâche à nous est de rappeler cela à tous nos intervenants, y compris au gouvernement. Par conséquent, je vous remercie de nous avoir invités aujourd'hui.

Pour revenir à nos différences régionales, j'aimerais souligner le fait qu'en Nouvelle-Écosse, le secteur manufacturier est largement rural, comme c'est probablement aussi le cas dans d'autres régions des provinces de l'Atlantique. Nous sommes aussi représentés dans la région urbaine de Halifax, mais surtout dans les régions rurales. Nos entreprises là-bas constituent une part importante de l'économie de ces municipalités et de la province. Je le répète, notre tâche est de rappeler ces faits à tous les décideurs.

Bien entendu, l'un des principaux objectifs des MEC est de refléter l'intérêt et les préoccupations de nos membres. Nous le faisons de diverses manières. À ce propos, je me reporterai ici à un document, malheureusement non disponible en français, car nous n'avons eu qu'un préavis de trois jours, mais dont je recommande vivement la lecture. Il s'intitule *Balancing Business in Global Markets*. Vous le connaissez sans doute. Il est le fruit de l'enquête annuelle qu'effectuent les MEC au sujet des questions qui préoccupent la gestion.

Le document est très complet. Il comporte à peu près 1 000 réponses obtenues des manufacturiers dans l'ensemble du Canada. Certaines des réponses les plus récentes vous intéresseraient sans doute. Elles pourraient par exemple permettre de mettre à jour votre rapport de juin dernier.

Vous ne serez guère étonnés d'apprendre que des prix de revient à la hausse sont le plus lourd fardeau du secteur manufacturier. Bien entendu, cela comprend les taxes et le prix de l'énergie; rien de surprenant à cela. Il faut aussi ajouter un autre problème, provenant celui-là des fluctuations du dollar canadien.

Par ailleurs, dans l'ensemble de notre pays, on se plaint d'une pénurie de travailleurs qualifiés, mais le problème est particulièrement aigu ici, en Nouvelle-Écosse. Sur le plan démographique, notre main-d'oeuvre est vieillissante et cela est une source de grande préoccupation. Nos membres nous signalent avoir de la difficulté à recruter même les travailleurs non qualifiés. Ici, dans l'Est, les travailleurs, tant les qualifiés que les non-qualifiés, sont très attirés par l'effort remarquable de l'économie albertaine. Mes collègues des autres régions de l'Atlantique font face aux mêmes problèmes.

Si l'occasion nous en est donnée plus tard, j'aimerais vous parler des initiatives que notre organisme a prises pour résoudre cela. L'une s'appelle « icosmo », un mécanisme en direct grâce auquel nous jumelons nos entreprises et celles de l'Alberta. L'autre est une rencontre très ciblée de vendeurs et d'acheteurs qui se tiendra en Alberta et que nous allons appuyer. Encore une fois, notre mission et, tout particulièrement la mienne, est de favoriser la prospérité de nos entreprises ici même tout en leur donnant aussi plus de débouchés ailleurs au Canada.

● (1040)

Pour revenir à la série de difficultés auxquelles nous faisons face et qui nous préoccupent le plus, l'effet cumulatif des taxes et impôt est un grave problème, car bien sûr, il fait monter le coût de la main-d'oeuvre. Vous pouvez comprendre que cela nous affecte beaucoup. En outre, nous sommes préoccupés par l'éventualité d'un ralentissement de la croissance américaine car cela aurait de lourdes conséquences pour notre situation.

J'aimerais aussi vous parler de la collaboration entre 21 associations industrielles ayant des liens avec le secteur de la fabrication et les MEC, car cela mérite toujours qu'on s'en réjouisse. Ces groupes représentent chacun des grands secteurs de la fabrication, dont la construction automobile, l'aérospatiale, l'exploitation minière, l'exploitation forestière et les produits de consommation. Ils ont préparé un mémoire et une lettre à l'intention du premier ministre. La lettre a été envoyée le 7 courant. Je vous l'ai fournie en français et en anglais, et j'espère que vos membres la liront.

J'aimerais brièvement en parcourir les recommandations. Vous êtes sans doute au courant de celle demandant une déduction pour amortissement de deux ans pour l'investissement en nouvelles technologies de fabrication et de transformation et dans les technologies énergétiques, environnementales, de l'information et des communications qui y sont associées.

Une autre propose que le gouvernement maintienne son engagement de réduire les taux d'imposition des sociétés à 18,5 p. 100 d'ici 2011 et entreprenne de le réduire de 1,5 p. 100 supplémentaire à 17 p. 100 d'ici 2012.

Le groupe recommande aussi d'améliorer le crédit d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental, appelé le RS&DE, pour rendre les crédits remboursables, les exclure du calcul de l'assiette, permettre la collaboration internationale en R-D et inclure les coûts de brevetage.

Il demande ensuite un crédit d'impôt à la formation pouvant être crédité contre les primes d'assurance-emploi.

En dernier lieu, le groupe recommande d'appliquer la Loi sur les frais d'utilisation pour rendre le gouvernement davantage redevable et de demander aux ministères d'adopter des processus réglementaires compétitifs sur le plan international comme premières étapes d'un processus visant à rendre les régimes réglementaires plus efficaces, rapides et efficients.

J'espère que les membres du comité auront la chance de lire et d'étudier ce texte.

À l'échelle nationale, nous nous intéressons à certaines initiatives prises récemment par le gouvernement sur la côte Ouest lorsqu'il a annoncé l'Initiative de la porte d'entrée Asie-Pacifique. Notre organisme salue cette décision qui, à ses yeux, aidera considérablement le commerce canadien à devenir compétitif sur le plan international. Notre président national, l'honorable Perrin Beatty, a ensuite préconisé quelque chose qui viendrait en quelque sorte s'ajouter à cela, une stratégie de logistique nationale. À nos yeux, cela permettrait au Canada de jouer un rôle clé à l'échelle nord-américaine par rapport à cette grande initiative. Cette deuxième étape comprendrait non seulement les principaux intervenants mais aussi les manufacturiers, les expéditeurs, les ports et même les aéroports ainsi que les transports routiers et ferroviaires, les entreprises d'entreposage, les télécommunications et la sécurité à la frontière. Encore une fois, il s'agit de concevoir une stratégie de logistique nationale.

• (1045)

Dans la région de l'Atlantique, le transport maritime peut être le catalyseur du développement économique. Plus tard, lorsque vous effectuerez des visites sur le terrain, je crois que vous constaterez vous-mêmes nos avantages. Les ports libres de glace en sont certainement un ainsi que leurs coûts plus faibles et leurs temps de transit plus courts par rapport aux ports de New York et à d'autres situés sur le littoral nord-est. Nous sommes aussi en mesure d'élargir nos activités de transfert des conteneurs sur rail et de transfert direct à la barge ici à Halifax. Ailleurs en Nouvelle-Écosse, nous avons aussi la possibilité de construire des installations portuaires spécialisées de transbordement par eau; ce serait à Port Hawkesbury.

On trouve donc beaucoup d'avantages ici et, à notre avis, le transport maritime peut stimuler énormément l'économie régionale.

Le président: Madame Janega, vous avez largement dépassé vos dix minutes; nous allons donc vous demander de bien vouloir conclure.

Mme Ann Janega: Bien. Je m'en excuse.

En dernier lieu, je proposerai l'idée d'une porte d'entrée de l'Atlantique qui, selon nous, pourrait se concentrer sur les avantages que je viens d'énumérer. Je rappelle aussi qu'il nous faut une stratégie nationale de logistique et tenir compte des initiatives déjà prises sur la côte Ouest.

En conclusion, bien que nos manufacturiers et exportateurs connaissent de nombreuses difficultés dans la région de l'Atlantique, ils jouissent aussi de certains avantages dont ils peuvent tirer profit ainsi que je l'ai souligné. Vous constaterez que les MEC de notre partie du pays ne demandent aucune faveur mais plutôt l'égalité des

chances et la possibilité de faire concurrence aux autres à l'échelle mondiale.

Je vous remercie de m'avoir permis de prendre la parole devant votre comité.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Cirtwill, qui aura dix minutes pour faire son exposé.

M. Charles Cirtwill (président intérimaire, Atlantic Institute for Market Studies): Bonjour.

Je remercie le comité de m'avoir invité à comparaître aujourd'hui. Je m'efforcerai à la concision, ne prenant qu'environ sept minutes, avec un peu de chance.

Je vais commencer par la principale préoccupation de presque chaque secteur de l'industrie canadienne: la pénurie de main-d'oeuvre. C'est du jamais vu pour notre génération et il est temps de s'en occuper sérieusement.

Dans dix ans, en Nouvelle-Écosse, le taux de chômage sera à zéro. Actuellement, à l'Île-du-Prince-Édouard, nous avons des travailleurs invités dans nos usines de transformation du poisson. Actuellement, au Nouveau-Brunswick, nous faisons venir d'Europe des travailleurs pour le camionnage à longue distance.

Nous sommes confrontés à cette réalité et il faut aujourd'hui trouver une solution. L'immigration n'est pas la solution. Si on s'y prend bien, l'immigration peut contribuer à régler le problème, mais ce n'est certainement pas la panacée.

Dans le bassin actuel d'immigrants, nous trouvons des gens qui nous ressemblent beaucoup pour ce qui est de l'âge, des compétences, de la répartition et de la classe sociale. Il nous faut des immigrants entrepreneurs plus jeunes, suivant un ancien modèle. Il faut bien examiner nos programmes de travailleurs invités, comme cette invitation récente faite aux Mexicains pour qu'ils s'inscrivent à un programme de travailleurs invités: c'est un bassin de travailleurs prêts au travail, qui font déjà partie de l'ALENA au moment où le Canada et les États-Unis sont confrontés à une grave pénurie de main-d'oeuvre.

Il faut que ce genre de choses soit facilité, et non pas compliqué. Il faut aussi envisager les avantages à long terme de nos efforts visant à hausser le taux de natalité au pays, un peu comme le Québec l'a fait, avec succès. Mais ce qui est plus immédiat et plus urgent pour le comité, c'est de se pencher sur le remaniement des nombreux programmes provinciaux et fédéraux destinés à résorber le surplus de main-d'oeuvre des années 70.

Prenons l'exemple de l'assurance-emploi, dont les prestations vont probablement au-delà des besoins. Nous avons accès à des prestations d'assurance-emploi à répétition, qui peuvent créer un mode de vie. Les prestations sont différentes selon les régions, de manière à ce que les gens restent dans des régions de faible chômage, mais ils ne sont pas aussi productifs qu'ils pourraient l'être. Il faut revoir nos fonctions publiques, beaucoup trop lourdes. Elles maintiennent en poste des gens qui pourraient être plus productifs dans le secteur privé. Il faut examiner de près, aussi, nos universités et le secteur de l'enseignement postsecondaire. Ils prennent souvent trop de temps pour enseigner les compétences dont nos jeunes ont besoin, et requièrent énormément de main-d'oeuvre pour y arriver, ce qui écarte ces deux groupes de notre bassin de main-d'oeuvre.

N'oublions pas que les diplômés universitaires ne sont pas nécessaires pour tous. Il n'y a pas que les ingénieurs en logiciel qui peuvent faire 100 000 \$ par année. Penchons-nous aussi sérieusement sur les subventions en fonction de l'emploi et les prêts à remboursement conditionnel. Il nous faut des entreprises productives et non des programmes de création d'emplois artificiels. Il faudrait peut-être songer à récompenser la suppression d'emploi ou concentrer nos avantages fiscaux en fonction de l'importance de la production par employé, plutôt que sur le simple nombre d'employés.

Si chaque province réduisait la taille de sa fonction publique pour qu'elle corresponde à la moyenne nationale, il y aurait 133 000 travailleurs de plus prêts à l'emploi. Si les cinq provinces les plus à l'est avaient un taux de participation équivalent au taux national, nous aurions 156 000 travailleurs de plus, à l'échelle nationale. En plus de tous ces efforts, il faut cesser de pénaliser les personnes qui veulent travailler. Prenons l'exemple des retraités, qui perdent des prestations de retraite s'ils reviennent au travail. Leur taux effectif marginal d'imposition est élevé pour toute rémunération acquise après la retraite. On peut en dire autant des assistés sociaux qui reviennent au travail. Leur taux d'imposition est le plus élevé du pays. Dans certains cas, le taux effectif marginal d'imposition est de 100 p. 100 et on peut ainsi dire que chaque dollar gagné au travail est en fait perdu.

Au-delà de ces questions, il faut reconnaître que le vieillissement de la population et la pénurie de main-d'oeuvre ne sonnent pas le glas au Canada. La solution se trouve dans l'amélioration de la productivité. Nous parlons de productivité depuis plus d'une décennie, et il faut se demander comment il se fait que nous ne puissions pas encore nous réjouir d'avoir vu à l'avance ce qu'il nous fallait faire.

La réponse est toute simple. C'est le capital qui alimente la productivité et nos politiques actuelles ne favorisent pas l'investissement.

En moyenne, les taxes fédérales et provinciales sur le capital tournent autour de 4 à 6 p. 100, ce qui est mieux qu'aux États-Unis, où elles sont d'environ 40 p. 100. Nous prélevons en moyenne 36 p. 100, mais le taux effectif marginal d'imposition pour chaque dollar d'investissement supplémentaire est plus élevé que partout ailleurs. En effet, ailleurs, on encourage cet investissement supplémentaire. Ici, il est taxé. Voilà pourquoi nous avons le plus faible rendement sur les revenus fiscaux en pourcentage du PIB, pour le milieu des affaires. Il y a un écart de 1 à 1,5 p. 100 entre le Canada et les États-Unis entre l'investissement réel, et un écart semblable pour l'investissement en R-D.

• (1050)

Quand le capital s'enfuit et que la main-d'oeuvre est rare, on obtient des résultats négatifs. L'écart entre notre PIB par habitant et celui des États-Unis s'élargit plutôt que de se combler.

Quand on manque de capital et de main-d'oeuvre, il est clair qu'il faut faire une priorité de l'investissement judicieux. Il faut investir dans la recherche et le développement, les nouvelles technologies et les nouveaux secteurs industriels. Nous avons certainement fait des progrès dans ce domaine, n'est-ce pas? D'après une mesure que j'ai vue récemment, le Canada offre le meilleur régime fiscal pour la R-D au sein des pays du G-7: des crédits d'impôt, un amortissement fiscal accéléré et une définition plus large des coûts admissibles. Le problème, c'est que notre investissement dans la R-D est surtout axé vers les secteurs gouvernementaux et universitaires.

En 2003, les dépenses en R-D gouvernementales et universitaires étaient au même niveau que pour le secteur privé. Aux États-Unis, par contre, il y en a trois fois plus dans le secteur privé. Songez-y, en vous rappelant qu'on admet généralement que les universités ne sont pas douées pour la mise en marché. Elles se sont sans doute améliorées au cours des dernières années, mais c'est surtout grâce à une collaboration avec le secteur privé.

Il faut rééquilibrer l'investissement dans la R-D. Il peut y en avoir dans le secteur privé. Quand on pense à une mise en marché rapide et pratique, et à une application généralisée, il est préférable que la R-D se fasse dans le secteur privé. Un petit manufacturier d'un secteur de la Nouvelle-Écosse m'a récemment présenté cette idée. Il a proposé qu'on songe non seulement à augmenter les crédits d'impôt pour la R-D, mais qu'on les assortisse d'un autre crédit associé à la production. Ainsi, si un crédit d'impôt en R-D permet la création d'un produit qui est mis en marché, cet exercice donnera droit à une deuxième récompense. Voici son explication: « Vous faites de la R-D pour quelque chose de nouveau, vous recevez un incitatif. Vous produisez quelque chose de nouveau et vous recevez un incitatif ». Voilà pour l'innovation, la technologie, la fabrication. L'avantage supplémentaire, c'est que certains de nos manufacturiers actuels, même des PME, pourraient commencer à investir dans la R-D, ce qui susciterait plus d'innovation, plus d'investissement et plus de production.

Il reste que même avec un équilibre idéal entre la main-d'oeuvre, le capital et les mesures incitatives pour la R-D, il demeure encore difficile de mettre en marché les produits, et bien honnêtement, dans cette région, c'est souvent impossible. Par exemple, les ports de la côte Est sont devenus le parent pauvre dans l'expansion commerciale alimentée par le commerce en Asie. Mais des occasions d'affaires concrètes se présentent de notre côté avec les navires post-Panamax et post-Panamax plus, et d'autres encore plus grands, qui viennent répondre à la demande, sur nos deux côtes. C'est, encore une fois, une question de marchés.

Une route à double voie vers le centre du pays nous éloigne de nos marchés plutôt que de nous en rapprocher. Le CN l'a reconnu en augmentant son service ferroviaire vers le Midwest. Il faut faire de même en augmentant la capacité de transport routier et aérien et en améliorant la réglementation de manière qu'elle soit plus cohérente afin de permettre la circulation des marchandises aux frontières provinciales, nationales ainsi qu'entre les États américains. Ainsi, il nous faut pouvoir charger un train routier, soit un camion avec deux remorques, à Yarmouth ou à Halifax et le faire rouler jusqu'à Buffalo sans un détour de 500 ou 1 000 milles vers le nord pour éviter les routes mal entretenues ou celles sur lesquelles ne peuvent circuler ces véhicules. Dans notre région, par exemple, ces véhicules ne peuvent circuler qu'entre Moncton et Saint John.

• (1055)

Le président: Il vous reste une minute.

M. Charles Cirtwill: C'est bien puisqu'il ne me reste que trois paragraphes.

En terminant, quelques conseils. D'abord, il faut nous rappeler l'incidence sur les dépenses gouvernementales. Aux États-Unis, les dépenses gouvernementales, en termes de consommation, sont deux fois plus fortes que l'investissement et ce rapport tend à s'amenuiser. Au Canada, le rapport est de trois pour un et augmente. La consommation gouvernementale prend des ressources financières et humaines, ainsi que des matières qui iraient autrement au secteur privé. Par ailleurs, le manque d'investissement mène à la détérioration des infrastructures et à l'affaiblissement de l'innovation.

En résumé, il nous faut faire cinq choses. Nous devons agir maintenant. Tout changement en profondeur n'aura d'incidence réelle que dans cinq à dix ans, et nous avons une dizaine d'années pour trouver une solution à ce problème. Il faut laisser les gens travailler pour le secteur privé. Une pénurie de main-d'oeuvre est favorable aux travailleurs. Il faut investir dans la productivité, la technologie, l'innovation, la commercialisation et l'accès au marché. Il faut cesser de trouver du travail aux gens et cesser de les récompenser quand les emplois ne tombent pas du ciel pour eux.

Enfin, il faut éliminer les obstacles à la libre circulation des pratiques de production. Les obstacles interprovinciaux et internationaux à l'investissement, au commerce et à la mobilité de la main-d'oeuvre doivent être supprimés de toute urgence. Les accords de libre-échange entre les provinces, comme l'Alberta et la Colombie-Britannique, ne devraient plus être nécessaires. Cette libre circulation devrait déjà exister au Canada.

Merci.

• (1100)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Cirtwill.

Nous passons tout de suite à la déclaration liminaire de M. Durdan.

M. Robert Durdan (vice-président exécutif, Maritime Steel and Foundries Limited): Je tiens à remercier le comité, monsieur le président, de me donner cette occasion de vous parler.

Comme je suis de New Glasgow, j'imagine que c'étaient à des gens comme moi que faisaient allusion les deux témoins précédents quand ils parlaient de la Nouvelle-Écosse rurale. Je vous demande votre indulgence.

Parlons un peu de Maritime Steel. C'est une société manufacturière installée en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard. À Dartmouth, nous produisons des ponts et d'autres structures en acier. Nous avons une fonderie moderne à New Glasgow, en Nouvelle-Écosse. Nous fabriquons du matériel de transformation des aliments et du poisson ainsi que d'autres structures en acier inoxydable à l'Île-du-Prince-Édouard. Nous venons de terminer la production de matériel dans une centrale nucléaire pour une société albertaine.

Maritime Steel exerce des activités à New Glasgow depuis 104 ans et y emploie actuellement 150 personnes. Nous avons à peine 25 employés à Dartmouth, actuellement, à cause d'un ralentissement du secteur des structures et nous avons 35 travailleurs à l'Île-du-Prince-Édouard. Le secteur des structures est en déclin. La fonderie est toutefois très occupée, de même que nos installations de Charlottetown.

Parlons du climat commercial. Maritime Steel and Foundries Limited a été durement touché par un marché compétitif qui en a limité la croissance au cours des cinq dernières années. Actuellement, la fonderie a réussi à porter ses ventes à un niveau record, malgré un déclin à long terme de ce secteur et malgré les conditions récentes du marché.

Dans les années 60, il y avait environ 1 000 fonderies au Canada. Il n'y en avait plus que 500 dans les années 80 et elles sont maintenant au nombre d'environ 150. Bon nombre de fonderies du Haut-Canada, ou de l'Ontario, si vous préférez, ont récemment fermé leurs portes et cela donne un idée des problèmes que nous vivons.

Je vais vous décrire les circonstances qui ont un effet négatif sur notre organisation, et qui pourraient continuer d'en avoir. Les deux témoins précédents y ont déjà fait allusion.

Comme nous exportons la plupart de nos produits aux États-Unis, la valeur relativement élevée de notre devise et la rapidité de son appréciation ont eu une incidence tant sur nos recettes que sur nos marges de profit.

La concurrence de pays disposant d'une main-d'oeuvre à faible coût, comme la Chine, l'Inde, le Mexique, sont une menace constante pour notre croissance et notre prospérité.

L'énergie coûte cher, tant pour le secteur du transport qu'en termes de coût direct. Cela coûte aussi de plus en plus cher de satisfaire aux normes réglementaires, particulièrement compte tenu du resserrement des règles environnementales, ce qui fait augmenter le coût de nos produits.

La pénurie de main-d'oeuvre dans l'est du Canada, en raison de la migration des travailleurs qualifiés et techniques vers l'Ouest, a aussi réduit notre compétitivité.

La concurrence des sociétés américaines situées plus près de notre clientèle signifie que nos marges de profit s'amenuisent, compte tenu du coût de transport de nos produits vers ces marchés.

Nous avons quelques suggestions pour aider les manufacturiers canadiens à être concurrentiels dans cet environnement.

Nous proposons que les collèges communautaires soient incités à donner davantage de formation industrielle formelle, destinée aux travailleurs de la production, et que cela se fasse en collaboration avec l'industrie et les syndicats, là où les travailleurs qualifiés sont syndiqués. Nous avons vu en ce sens de belles réussites dans les provinces de l'Atlantique, des précédents qui ont permis à des prestataires d'assurance-emploi et d'aide sociale de réintégrer la population active.

Nous proposons aussi d'encourager et de simplifier les programmes de partenariat entre l'industrie et le secteur universitaire en matière de R-D. Il s'agit de développer une culture propice au partage réciproque des immobilisations et de l'expertise, afin de renouveler le secteur de l'acier, dans notre région du pays, qui était autrefois un employeur important pour les Canadiens.

• (1105)

Troisièmement, il faut s'assurer que les manufacturiers canadiens auront accès à des combustibles à prix modique, ce qui leur donnerait un avantage concurrentiel. Je vais vous donner un exemple précis, et qui se rapporte à Maritime Steel: un gazoduc passé à quelques milles de notre usine de New Glasgow et nous, ainsi que d'autres entreprises du secteur, n'y avons pas accès. Cela signifie que nous dépendons de propane à coût plus élevé pour une bonne partie de nos besoins de fabrication. Chaque dollar supplémentaire que vous payez en combustible réduit la marge de profit et la compétitivité sur le marché.

Quatrièmement, nous proposons que le gouvernement aide les entreprises canadiennes au moyen d'études de marché et d'aide technique supplémentaire pour faire correspondre la capacité de production du Canada atlantique et d'ailleurs au Canada avec les besoins industriels de l'Alberta. L'Association des manufacturiers canadiens travaille d'ailleurs à une mesure de ce genre, que j'approuve. Nous espérons que cela sera avantageux pour les entreprises des Maritimes, mais aussi du Québec et de l'Ontario, tout en satisfaisant l'insatiable appétit de croissance de l'Alberta.

Cinquièmement, il faut voir à ce que la réglementation environnementale soit fondée sur des données scientifiques solides. Dans bien des cas, nous constatons que notre province a tendance à adopter des règles ou des mesures semblables à celles d'autres administrations, qui nous touchent directement, qui nous coûtent très cher.

Encore une fois, merci de m'avoir donné l'occasion de vous parler. Voilà qui termine mon exposé.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Duran.

Nous allons passer maintenant aux questions et aux observations. Pour la gouverne des témoins, les membres ont six minutes au premier tour et cinq minutes au deuxième tour. Je vous demanderai d'être le plus bref possible dans vos questions et dans vos réponses, afin d'avoir un bon dialogue.

Nous allons commencer par M. Lapierre.

L'hon. Jean Lapierre: Merci.

Merci d'être ici malgré le court préavis.

Tout d'abord, madame Janega, franchement, j'ai été très impressionné par la lettre de votre association. Le fait que vous puissiez recueillir toutes ces signatures sur une feuille de papier montre que ces recommandations sont vraiment liées à ce que nous avons entendu à notre comité au cours des derniers mois. Il est impressionnant de pouvoir obtenir la signature de tous ces gens, non pas parce qu'ils ont tous des egos, mais parce qu'ils ont différents intérêts. Je suis sûr que cela aura une certaine influence.

Je suis un partisan de la stratégie de la porte d'entrée de l'Atlantique, et j'aimerais que vous m'en parliez davantage, car manifestement la portée d'entrée du Pacifique a été confirmée et l'argent est là. Y a-t-il des progrès qui ont été accomplis en ce qui concerne la porte d'entrée de l'Atlantique, ou en sommes-nous toujours au niveau conceptuel?

Mme Ann Janega: Je pense que nous en sommes encore au niveau conceptuel. L'approche des Manufacturiers et exportateurs du Canada consiste à considérer cela comme une initiative qui ferait partie d'une stratégie nationale. Ce ne serait donc pas, du moins du point de vue de mon organisation, uniquement la Nouvelle-Écosse ou uniquement l'Atlantique pour l'Atlantique. Cela ne pourrait fonctionner que si cela faisait partie d'une initiative nationale. Au niveau local, bien des gens tirent le maximum d'avantages ici sur la côte Est.

Les pourparlers ne font que commencer, et je pense que nous en sommes toujours à l'étape de la mise en place d'un consensus. En Nouvelle-Écosse, un haut fonctionnaire du gouvernement provincial a été désigné comme agent de la porte d'entrée. Je crois qu'il y a une étude importante qui a été commandée afin de régler certains problèmes liés à la logistique et à la coopération.

À ce moment-ci, la position des MEC est qu'il s'agit là d'une excellente occasion, et dans la mesure où nous le pouvons, nous allons tenter de diriger la discussion à ce sujet et d'en arriver à un

consensus afin que nous puissions présenter de bonnes propositions auxquelles d'autres pourront souscrire.

• (1110)

L'hon. Jean Lapierre: Merci.

Monsieur Cirtwill, j'ai été surpris lorsque vous avez dit que l'immigration n'était pas la solution. On dit que le Québec a pris des mesures pour augmenter le taux de natalité, mais le seul groupe au Québec qui a augmenté son taux de natalité est celui des immigrants.

Personnellement, je crois que cela fait partie de la solution; ce n'est pas la seule solution. Cependant, de quelle autre façon allons-nous obtenir le nombre d'habitants dont nous avons besoin dans un pays aussi grand? Je ne vois aucune autre mesure qui puisse changer cela sauf ouvrir nos portes à l'immigration. Je ne vois pas comment nous pourrions autrement contrer le vieillissement de la population. Où allons-nous trouver les gens qui nous aideront à maintenir notre niveau de vie?

M. Charles Cirtwill: Je dirai d'abord que le profil de l'immigration au Québec est sensiblement différent du reste du Canada. Les immigrants là-bas sont plus jeunes, ont davantage l'esprit d'entreprise et, ainsi qu'on l'a déjà souligné, ont une plus forte natalité. C'est un exemple dont le reste du pays devrait d'ailleurs s'inspirer.

L'essentiel ici cependant, c'est de reconnaître que bon nombre de sociétés sont en train de vieillir, et avec élégance. Il n'est pas urgent toutefois d'ouvrir nos portes et de faire entrer tout le monde. Franchement, il y a déjà des centaines de milliers de personnes dans notre société qui sont sous-employées, au chômage et improductives. On peut prendre diverses mesures pour corriger cela, et j'en ai précisé quelques-unes dans mes remarques. Ces gens pourraient ainsi contribuer à notre société et nous aider à maintenir notre niveau de vie.

L'hon. Jean Lapierre: J'ai écouté ce que vous avez dit au sujet des fonctionnaires qui devraient être moins nombreux et se rendre utiles dans le secteur privé, et le reste. Vous savez, toutes les administrations vont probablement comprimer leurs effectifs. Il serait aussi très difficile de déplacer les fonctionnaires d'aujourd'hui et de les rendre concurrentiels demain. Dans le secteur public, ils jouissent d'une sécurité inconnue dans le secteur privé.

Maintenant, par rapport à ces difficultés, que pouvons-nous faire pour les résoudre à part ouvrir les portes à l'immigration? Les changements profonds que vous réclamez à mon avis surviendront à la prochaine génération.

M. Charles Cirtwill: Si vous songez aux problèmes des travailleurs peu qualifiés, eh bien, il y a beaucoup de travailleurs invités au Mexique qui n'ont rien à faire. Si nous prenions des règlements de manière à les laisser entrer, nous pourrions compter sur un réservoir de main-d'oeuvre là-bas.

L'autre chose à se rappeler, c'est que la production et le développement économique ne nécessitent pas que des travailleurs. On peut parfois leur substituer des capitaux. Or, à l'heure actuelle, nos règlements nous empêchent de procéder à une telle substitution.

Voilà deux changements que nous pourrions apporter au cours de la prochaine heure et demie pour commencer à résoudre le problème. Encore une fois, il ne s'agit pas d'envoyer des tas de fonctionnaires dans le secteur privé. En fait, ainsi que quelqu'un l'a précisé, bon nombre d'entre eux le font déjà. Lorsqu'ils prennent leur retraite ou qu'ils reçoivent leurs indemnités pour départ volontaire, ils s'en vont dans le secteur privé. Ils ne font pas de voile dans le détroit de Canso.

Bon nombre de gens sont sous-employés. Il faut que nous retirions les obstacles qui leur barrent la route et que nous les amenions dans la population active.

Le président: Je vous remercie.

Nous allons maintenant passer à M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Je vous remercie d'être présents aujourd'hui.

Madame Janega et monsieur Durdan, vous avez dit pendant vos présentations que le dollar canadien, l'augmentation des coûts de l'énergie et des matières premières ainsi que la pénurie de main-d'oeuvre vous causaient des difficultés. Vous avez parlé aussi de libre-échange avec la Chine et le Mexique. Je suis content de vous entendre, parce que je suis un peu démuné face à tout cela. Il est difficile de trouver des solutions, compte tenu des impondérables qui surgissent. Dans le journal d'hier, il était écrit que le commerce avec le Mexique était aujourd'hui de 33 milliards de dollars et qu'on voulait qu'il représente 70 milliards de dollars en 2010. Je ne sais pas comment vous allez vous arranger. J'aimerais que vous puissiez m'éclairer et me dire ce qu'on peut faire. Vous avez dit qu'il faudrait peut-être 10 ans avant d'obtenir quelque chose de concret. Si on passe de 33 milliards de dollars à 70 milliards de dollars d'économie, on doublera les nouveaux produits qui viennent de Chine. J'aimerais vous entendre là-dessus.

•(1115)

[Traduction]

M. Robert Durdan: Chez Maritime Steel, nous reconnaissons que certains produits, à cause de nos infrastructures et de nos biens d'équipement, sont plus difficiles à réaliser chez nous que dans des pays du tiers monde ou ailleurs encore. Dans le microcosme que constituent l'industrie des fonderies et Maritime Steel, nous avons décidé de nous procurer certains de nos petits produits en Chine. Ça n'est pas une esquivé à mon avis; c'est le seul moyen raisonnable à notre disposition qui nous permet de satisfaire nos clients et de répondre à l'ensemble de leurs besoins de manière rationnelle. Cela nous permet aussi de concentrer nos biens d'équipement, nos ressources humaines et nos produits dans des créneaux où nous réussissons le mieux. C'est ainsi que nous parvenons à survivre en dépit des assauts de la part des pays avantagés par une main-d'oeuvre bon marché.

Mme Ann Janega: Si vous permettez, j'aimerais ajouter à cela que la réponse à donner à ces problèmes variera selon chacun. Les manufacturiers, tout au moins ceux dans l'est du pays, sont très entreprenants et s'attaquent à chacun d'entre eux. Pour ce qui est des coûts de production, par exemple, on accorde de plus en plus d'importance aux techniques de production allégée, grâce auxquelles les fabricants scrutent chaque maillon de leur chaîne de production et la valeur ajoutée pour réaliser des économies. On s'intéresse de nouveau à cela, et les MEC apportent leur soutien. Je précise aussi que nos homologues du Québec ont obtenu beaucoup de succès de cette manière, surtout dans les petites entreprises manufacturières.

Nous nous efforçons d'insister sur les possibilités que représentent les marchés d'exportation. Croyez-le ou non, certains fabricants ne songent pas encore à cela. Nous essayons donc de les encourager dans ce sens.

Pour ce qui est de mon propre organisme, nous affrontons directement la question de l'énergie. À cette fin, nous avons lancé une étude poussée sur le sujet à l'intention des manufacturiers, grâce à laquelle nous montrerons à nos services publics comment ils peuvent à leur tour aider les fabricants à réduire leurs coûts et même leur accorder des crédits énergétiques. Par conséquent, nous agissons énergiquement pour résoudre chacun de ces problèmes.

[Français]

M. Robert Vincent: Croyez-vous que le gouvernement devrait agir autrement? Prenons l'exemple de la Chine. Ses produits entrent au Canada à qui mieux mieux. Nous croyons qu'il s'agit d'une économie de marché. Ne devrait-il pas y avoir une surtaxe? Faudrait-il faire directement quelque chose pour contrer cette émergence de produits qui nous envahissent? L'économie de marché de la Chine est égale à notre économie de marché. S'ils paient un quarantième du salaire canadien, je ne pense pas que le Canada puisse être concurrentiel et que cette situation corresponde à l'économie de marché.

Pensez-vous qu'appliquer une surtaxe sur les produits provenant de la Chine, pour demeurer concurrentiel face à ce pays, serait une solution?

[Traduction]

Mme Ann Janega: En tant que porte-parole des MEC, je n'ai pas entendu cette recommandation. Cela fait relativement peu de temps que je fais partie de l'organisme, alors je m'abstiendrai d'y répondre. En revanche, je peux vous dire que nous étudions les possibilités que représentent les conteneurs vides qui s'accumulent au Canada, et qui permettraient à nos manufacturiers de créer immédiatement une nouvelle avenue de commerce et un nouveau moyen d'expédier nos produits en Chine. C'est une des choses sur lesquelles nous nous penchons.

•(1120)

M. Charles Cirtwill: Me permettez-vous d'ajouter quelque chose à cela...?

Le président: Certainement, monsieur Cirtwill.

Mr. Charles Cirtwill: J'ajouterais simplement deux choses ici. Premièrement, je m'inquiérais de l'introduction d'une surtaxe sur les produits provenant de Chine, car cela entraînera des coûts plus élevés chez Wal-Mart, au magasin Superstore et chez Sobeys's, endroits où vos électeurs vont tous acheter leurs biens, et à des prix leur permettant de maintenir leur qualité de vie. J'entends par là des magnétoscopes à cassettes, des téléviseurs, des aliments et d'autres choses de ce genre. En imposant une taxe là-dessus, tout d'un coup, le coût de la vie augmenterait.

En second lieu, il faut bien entendu reconnaître que si nous envisageons un commerce réciproque, tout en y mettant des obstacles de notre côté, il faudra que nous nous attendions à la même chose de la part de nos partenaires.

M. Robert Durdan: Au sujet de ce problème avec la Chine, notre réponse a été de créer des partenariats avec les Chinois plutôt que de leur faire une concurrence directe. Si nous majorons nos droits d'importation sur des produits moulés provenant de Chine et que nous revendons sur le marché nord-américain, nous perdrons ce marché, nous ne serons plus en mesure de revendre ces pièces. Nous serions donc mis hors jeu.

Enfin, ce serait une erreur que de penser que la Chine est le seul enjeu ici. Au fond, c'est le reste du monde, y compris l'Indonésie, le Mexique et l'Inde. L'Inde est un des plus grands nouveaux producteurs de pièces moulées en acier, et elle affrontera directement la Chine sur ce marché au cours des prochaines années.

Le président: Je vous remercie.

Nous allons maintenant passer la parole à M. Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous nos témoins de leur présence parmi nous aujourd'hui. Les exposés ont tous été très intéressants. À ce sujet, je vois une tendance en train de se dessiner.

Monsieur Cirtwill, votre exposé m'a beaucoup intrigué. J'avais déjà entendu parler de cette pénurie de main-d'oeuvre. Est-ce qu'elle devrait se manifester bientôt ou est-ce qu'elle existe déjà?

M. Charles Cirtwill: Elle existe déjà aujourd'hui.

M. Dave Van Kesteren: L'une des solutions que vous envisagez à cette pénurie de main-d'oeuvre non qualifiée serait le recours à des travailleurs invités provenant du Mexique. Qu'est-ce qui vous empêche de le faire?

M. Charles Cirtwill: Les obstacles prennent la forme d'exigences en matière de visa et de longs processus de visa ainsi que de limites imposées en raison de considérations au sujet de la sécurité et ce genre de choses. Je pense aussi que c'est une question d'attitude. Nous n'avons pas vraiment réfléchi à la manière dont nous pourrions avoir accès à ce réservoir de travailleurs. Nous avons pourtant accueilli des travailleurs invités de cette région; ils viennent par exemple travailler dans les exploitations agricoles du Haut-Canada depuis longtemps, mais même ces programmes ne fonctionnent pas aussi bien qu'ils le pourraient.

Tout ce que je propose, c'est d'étudier les faits et d'élargir ce genre de programme à d'autres industries qui pourraient en profiter.

M. Dave Van Kesteren: Je viens d'entendre que l'esprit d'entreprise est très fort dans cette région du pays. Est-ce que le gouvernement y a nui dans le passé en adoptant des politiques créant des emplois gouvernementaux ou tout simplement en adoptant de mauvaises politiques? Êtes-vous d'accord?

M. Charles Cirtwill: Mon institut a effectué de nombreuses études sur le sujet, ainsi il a examiné le taux naturel de fermetures dans les économies en pleine expansion et les économies à la traîne. Nous avons observé qu'au cours des 25 dernières années, les divers programmes fédéraux de soutien à la région de l'Atlantique nous ont au fond empêchés d'atteindre le niveau naturel de fermeture sans votre intervention.

Il est donc manifeste que certains de ces programmes ralentissent le mouvement naturel de transition et de compromis qui nous aurait incités à réagir de façon beaucoup plus dynamique aux réalités ambiantes. Cela dit, il est tout aussi évident que des entreprises de la région de l'Atlantique telles que Maritime Steel ont réussi à être prospères et productives dans la conjoncture actuelle de mondialisation, et cela en dépit des obstacles que nous avons semés sur leur route.

M. Dave Van Kesteren: Vous avez affirmé que certaines choses sont liées à la R-D, que le secteur privé aux États-Unis est trois fois plus important que le nôtre, ou tout au moins deux fois, enfin quelque chose de ce genre. Avez-vous entendu parler de Picarm et de la FCI, et estimez-vous que ces deux organismes vont dans la bonne direction? Est-ce qu'ils font ce qu'il faut ou, au contraire, ce qu'ils

font fait-il partie du problème? J'oriente quelque peu le débat ici, je m'en rends compte, mais est-ce que ces organismes investissent à mauvais escient? Au fond, est-ce cela le problème?

● (1125)

M. Charles Cirtwill: Malheureusement, je ne connais pas assez ces deux programmes pour être en mesure de répondre à cette question.

M. Dave Van Kesteren: Il s'agit des activités de recherche et de développement du gouvernement fédéral. À cet égard, je crois qu'il a dépensé 3,2 milliards de dollars depuis 1997. Dépensons-nous cet argent au bon endroit?

M. Charles Cirtwill: Si on regarde comment on investit dans la R-D dans d'autres économies, où l'on réussit mieux que nous à améliorer la productivité ou à augmenter le PIB, on constate un décalage entre la destination des fonds. On n'a qu'à regarder au sud de la frontière pour voir un très mauvais exemple.

Cela fait probablement dix ans que nous essayons de combler l'écart de productivité entre notre pays et les États-Unis, et les Américains n'ont fait que l'élargir. Or l'un des indicateurs à surveiller à cet égard, c'est la destination de l'argent consacré à la recherche et au développement. Aux États-Unis, l'argent va au secteur privé. On y encourage des entreprises comme Maritime Steel à sortir des sentiers battus, à prendre des initiatives et à effectuer la R-D sur les lieux.

M. Dave Van Kesteren: Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Il vous reste deux minutes.

M. Dave Van Kesteren: Pouvez-vous développer? Vous avez parlé des sommes accordées aux universités et avez dit qu'à votre avis, les universités ratent le coche ou quelque chose d'approchant. Pouvez-vous développer quelque peu cela encore une fois?

M. Charles Cirtwill: Eh bien, si vous examinez les dépenses en matière de R-D au Canada, dans leur grande majorité, elles sont effectuées soit par le secteur public, soit par les universités. Cela signifie que ce sont les départements de chimie ou de physique qui effectuent les travaux de recherche et de développement, ce genre de choses. Je reconnais bien sûr qu'une telle recherche est précieuse. Elle nous permet d'aller de l'avant. Toutefois, si l'on recherche une augmentation immédiate de la capacité de production ainsi que la production de biens et services qui sont recherchés à l'échelle internationale, les universités elles-mêmes reconnaissent que c'est une de leurs plus grandes difficultés. Il leur est extrêmement difficile de traduire toutes ces recherches subventionnées en produits commerciaux.

De temps à autre — ainsi par exemple chez RIM — on obtient d'énormes succès, et c'est tant mieux, mais même cet organisme reconnaît qu'il est très difficile de réaliser cela. C'est pour cela qu'il cherche des collaborateurs comme Maritime Steel avec qui travailler, parce que les gens de RIM n'ont pas cet esprit d'entreprise. Ce sont des créateurs, mais ils ont besoin de partenaires qui les aideront à transformer leur réflexion de manière à créer un produit à valeur ajoutée pour vous et pour moi. C'est là-dessus qu'on insiste.

M. Dave Van Kesteren: Est-ce que quelqu'un peut intervenir brièvement là-dessus? Avons-nous besoin d'une politique nationale pour nous guider à cet égard? Est-ce cela qui nous manque? Avons-nous besoin d'une politique?

M. Charles Cirtwill: Il nous faut quelque chose de plus qu'une politique routière nationale. Nous devons commencer à traiter le transport comme une industrie en soi et, bien honnêtement, le développement de cette industrie répondrait non seulement à nos propres besoins mais permettrait également de répondre à ceux du marché asiatique, du marché américain et du marché européen. Nous sommes dans une position idéale pour faciliter le commerce entre tous ces marchés tout en y trouvant notre propre compte.

M. Dave Van Kesteren: Merci.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur Cirtwill, le Conseil canadien des chefs d'entreprise a comparu devant ce comité et nous a dit que nous devons veiller à la stabilité de la fonction publique dont dépend leur accès aux programmes gouvernementaux et la constance de leurs relations. Or, vous dites que nous devons déplacer des fonctionnaires vers le secteur privé. Votre analyse est différente de la leur. Comment choisiriez-vous ces personnes? Où est-ce que vous effectuerez des compressions pour assurer le passage de ces fonctionnaires du secteur public au secteur privé?

M. Charles Cirtwill: Je ne serais pas nécessairement d'accord avec l'idée qu'il faut réorienter notre fonction publique et qu'une réduction considérable des effectifs sèmerait le désarroi parmi les fonctionnaires et produirait une fonction publique qui manquerait de stabilité et de constance. Il suffit d'examiner, par exemple, quelles activités le gouvernement ne devrait plus exercer. Par exemple, dans cette province, le gouvernement a encore des magasins d'alcool. Il y a encore un nombre important de fonctionnaires qui font de la vente au détail.

Il y a toutes sortes de directions chargées d'élaborer des politiques et dont les fonctions se chevauchent. Elles refont le même processus que d'autres services au sein d'autres directions. Par exemple, sur le plan de la réglementation, nous avons Service Nova Scotia, qui a permis de réorienter de manière importante nos ressources et qui a montré qu'il est possible d'en faire davantage avec moins d'employés sans que cela cause de l'instabilité ou de la confusion dans le secteur privé. En fait, cela a permis de rendre les choses plus claires. Il est maintenant plus facile d'avoir accès aux programmes gouvernementaux et les règles ont été améliorées.

M. Brian Masse: Mais quel genre d'analyse avez-vous faite au sujet de ces travailleurs qui comblent les lacunes dont vous parlez dans le secteur privé? La privatisation des magasins d'alcool et le déplacement des caissiers et des commis aux stocks... Cela n'aura pas beaucoup d'incidence sur ce que vous proposez, d'après moi. Avez-vous fait cette analyse?

Vous parlez également des directions chargées d'élaborer les politiques, mais le représentant du Conseil canadien des chefs d'entreprise nous disait que lorsque ces gens partent, ils ne savent plus à qui s'adresser pour avoir accès aux programmes gouvernementaux. Si on supprime ces postes, comment peut-on alors assurer l'accès aux programmes gouvernementaux qui sont censés aider les entreprises comme Picarn et bien d'autres?

• (1130)

M. Charles Cirtwill: Non, nous n'avons pas fait d'analyse pour comparer les compétences de la fonction publique et celles du secteur privé. Ce que nous avons fait par contre, c'est de déterminer les besoins des différents secteurs et de déterminer où se trouve le réservoir de travailleurs. Nous avons constaté que là où l'économie

est robuste et où il n'y a pas de pénurie de main-d'oeuvre dans le secteur privé, on a réussi à transférer bon nombre de fonctionnaires au secteur privé. Comme je l'ai déjà mentionné, dans la plupart des cas, les compétences étaient facilement transférables. Nous avons vu de nombreux fonctionnaires des niveaux intermédiaire et supérieur assumer très efficacement des rôles de gestion et opérationnels, dans des postes où ils peuvent faciliter l'entrepreneuriat.

Cela ne veut pas dire qu'il ne faudra pas investir dans la formation pour faciliter le transfert de certaines compétences, mais je pense qu'il est faux de croire que les besoins du secteur privé et ceux du secteur public sont fondamentalement différents et que le passage de l'un à l'autre est impossible.

M. Brian Masse: Non, vous avez absolument raison. En fait, le transfert est possible, les gens passent d'un secteur à l'autre. C'est simplement que ce que vous dites est très différent de ce que nous avons entendu de la part d'autres témoins.

Monsieur Durdan, pouvez-vous m'expliquer un peu plus les recherches que vous avez faites, particulièrement dans l'industrie de l'acier, et nous dire quels progrès on pourrait réaliser au moyen de la R-D?

M. Robert Durdan: Je suis heureux que vous posiez la question. Je voulais répondre à celle de M. Van Kesteren tout à l'heure.

La division de Maritime Steel à l'Île-du-Prince-Édouard, où nous produisons l'acier inoxydable, a mis au point un appareil de cuisson continue pour l'industrie des produits de la mer qui traite continuellement les mollusques et crustacés et accroît de manière spectaculaire la productivité de l'usine de transformation. Nous avons mis cela au point seuls avec peu ou pas du tout d'aide du gouvernement. Il est probable que nous demandions un brevet. Notre prototype est encore à l'atelier. Nous en avons vendu deux autres et nous sommes en train de construire le troisième. Le troisième est le bon; nous savons maintenant comment les fabriquer. Nous pensons pouvoir vendre ce produit sur les marchés internationaux. En fait, nous allons le commercialiser au Chili dans les mois à venir.

Nous avons également créé un partenariat avec une entreprise britannique pour la mise au point d'un appareil d'étourdissement des mollusques et des crustacés. De nos jours, les consommateurs demandent des queues de homard non cuites. On trouverait inhumain d'envoyer à l'usine de transformation un homard qui essaierait de se traîner sans patte et sans queue. Nos appareils d'étourdissement permettent de tuer l'animal rapidement et efficacement et d'éviter ce genre de situation. Nous sommes en train de mettre au point ce produit.

Nous travaillons avec l'APECA — bien que ce projet n'ait pas encore démarré — pour essayer de moderniser l'industrie de l'acier en Nouvelle-Écosse et nous travaillons avec l'Association des aciéries de moulage des États-Unis et avec l'Association des fonderies canadiennes pour faire de la recherche-développement ici à Dalhousie. On y trouve un microscope électronique à balayage dont le prix dépasse nos moyens; nous avons un spectromètre de masse qu'ils n'ont pas. Nous partageons cet équipement très coûteux ainsi que notre expertise; nous avons à notre service trois métallurgistes, dont deux Québécois qui ont des maîtrises. Nous sommes prêts, disposés et capables de faire de la R-D vraiment efficace. Mais je dois l'admettre, je ne sais pas comment nous devons nous y prendre; je ne sais pas comment m'adresser au gouvernement pour profiter de ce qu'il offre. C'est peut-être ma faute pour ne pas m'être renseigné suffisamment, mais j'aimerais de l'aide, car nous avons une occasion en or d'orienter nos investissements futurs dans des domaines qui procureront des avantages considérables à la population.

La taille de la fonderie a triplé au cours des quatre dernières années parce que nous sommes devenus très efficaces. Nous avons investi dans le processus, nous avons formé nos travailleurs et nous avons établi un partenariat avec nos syndicats pour devenir plus efficaces. Nous sommes sur une lancée et nous souhaitons continuer ainsi.

•(1135)

Le président: Très bien, merci.

Nous passons maintenant à...

M. Brian Masse: M. Durdan pourrait peut-être communiquer avec un de nos représentants des services gouvernementaux au sujet des programmes offerts.

Le président: Très bien.

Monsieur Carrie.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais tout d'abord remercier nos témoins pour leurs exposés qui sont au nombre des meilleurs que nous ayons entendus. Je le dis parce que ce que nous étudions c'est ce que le gouvernement pourrait faire pour aider le secteur manufacturier, et pas seulement ce qu'il devrait s'abstenir de faire.

Je suis heureux de constater l'ingéniosité maritime. Vous avez quitté les sentiers battus et nous avons même entendu de nouvelles idées aujourd'hui. Je l'apprécie vraiment et j'espère que vous allez pouvoir nous soumettre un document qui contiendra un peu plus de détails.

Je dois dire que j'ai entendu différentes choses de la bouche de nos témoins. Je ne voudrais pas contredire M. Masse, mais j'ai entendu les représentants de l'industrie dire qu'ils souhaitaient moins de gouvernement; ils demandent moins de réglementation, moins d'intervention du gouvernement, et moins de paperasse afin de pouvoir gérer leurs affaires sans qu'une bureaucratie tentaculaire les retienne à chaque étape.

Monsieur Cirtwill, je sais qu'en 2001 vous avez rédigé un article sur la transférabilité dans lequel vous parliez un peu d'un partenariat entre les secteurs public et privé. C'est quelque chose qui m'intéresse beaucoup, car j'ai vu comment cela se fait dans d'autres pays. Ils travaillent ensemble: il y a le gouvernement, l'industrie et les universités qui travaillent tous ensemble et chacun y trouve son compte. Je me demande si vous pourriez nous expliquer un peu vos idées là-dessus.

M. Charles Cirtwill: L'étude sur la transférabilité ne portait pas nécessairement sur l'idée d'une coopération telle que vous la décrivez. L'un des arguments que nous faisons valoir était que notre façon de gérer nos ports, particulièrement dans la région de l'Atlantique, n'était pas comparable à la gestion des ports dans d'autres pays. Nous disions que nous devions fonctionner davantage selon un modèle du secteur privé: qu'il fallait qu'il y ait une approche axée sur les bénéficiaires ou à tout le moins une approche fondée sur le contrôle des coûts et que nous devrions commencer à agir comme si nous vendions un produit sur le marché mondial et cela voulait dire établir des liens avec la réalité du commerce mondial. La réalité du commerce mondial est que celui-ci est dominé par de vastes multinationales qui contrôlent leur secteur soit par la propriété d'une compagnie de transport ou par la propriété d'un certain nombre de ports.

Nous disions que pour atteindre les cibles et les objectifs qui ont été fixés pour Halifax au cours des 100 dernières années, il fallait trouver le moyen de rassembler les partenaires. En fait, Halterm venait tout juste d'être acheté par une de ces sociétés internationales. Ceres est notre deuxième terminal et il appartenait déjà à une de ces sociétés internationales; donc de ce point de vue nous avons certainement constaté un progrès.

Pour ce qui est de la coopération, en prenant encore une fois comme exemple le port de Halifax, on commence à constater que tous les intervenants, qu'ils travaillent dans les diverses universités qui étudient le port, qu'il s'agisse des divers employeurs et syndicats qui ont des activités et qui fournissent des services dans le port ou même des organismes gouvernementaux tant provinciaux que fédéraux qui ont la responsabilité de gérer le port et d'optimiser le rendement de cet investissement, coopèrent tous. Ils travaillent tous ensemble pour atteindre le même objectif, soit accroître le commerce, réaliser des bénéfices et faire que le port devienne un moteur de l'économie. C'est tout à fait le contraire de ce qui se faisait auparavant lorsque, très honnêtement, il y avait beaucoup plus d'ingérence politique et qu'on se souciait davantage de trouver un équilibre entre les intérêts des différentes régions. Par exemple, fallait-il investir à Halifax ou dans le détroit, fallait-il investir dans le secteur ferroviaire à Halifax ou dans le secteur ferroviaire à Montréal? Maintenant on met beaucoup plus l'accent sur la rentabilité de chaque site.

M. Colin Carrie: Pourriez-vous nous en dire un peu plus, monsieur Durdan, au sujet des programmes industriels et universitaires? D'autres témoins nous ont dit qu'il semble y avoir un parti pris en faveur des universités et qu'ils aimeraient qu'on encourage davantage les collèges et qu'on fasse davantage de recherche pratique. Pouvez-vous nous dire ce que vous pensez que le gouvernement devrait vraiment faire? J'aime l'idée de partenariat. Pouvez-vous nous expliquer cela, s'il vous plaît?

•(1140)

M. Robert Durdan: Vous seriez étonné par toute la recherche-développement et tout le développement de produits qui se font au niveau industriel et dont vous n'entendez jamais parler. Nous faisons cela tous les jours. Nous étudions de nouvelles compositions chimiques pour l'acier. Nous cherchons à donner les mêmes propriétés physiques à la fonte sans utiliser d'alliage, qui sont devenus très chers afin de réduire le coût de notre produit et devenir plus concurrentiels sur le marché.

Nous ne travaillons pas isolés dans notre tour d'ivoire. Nous avons discuté avec l'Université Dalhousie de la possibilité d'un partenariat avec sa division des sciences des matériaux et que nos métallurgistes et les siens travaillent ensemble et partagent les mêmes installations et fassent de la recherche en collaboration afin de créer une industrie sidérurgique dans la région de l'Atlantique qui sera autonome.

Nous n'avons pas encore réussi à faire démarrer ce projet. C'est peut-être en partie de ma faute, parce que je suis tellement occupé à faire d'autres choses, mais ce serait formidable d'avoir un agent de liaison à l'université qui pourrait me secouer de temps en temps et me dire : « Hey, Bob, vous avez dit que vous alliez faire ceci et vous ne l'avez pas encore fait. Il serait temps de le créer ce partenariat et de le faire fonctionner. »

C'est peut-être ça la solution, d'avoir quelqu'un qui serait chargé de communiquer avec l'industrie pour l'informer de ce qui est disponible. Il se peut que le gouvernement ait fait un excellent travail pour créer ces occasions et les financer, mais je ne suis pas au courant. Je sais que l'APECA a des programmes et je sais qu'il existe le PARI et d'autres programmes, mais il faut y avoir accès. De mon point de vue, je pense qu'un investissement dans cette relation, dans un partenariat de R-D avec l'industrie, les collèges communautaires et les universités, contribuerait grandement à améliorer notre capacité de faire ce que nous faisons déjà et de créer de nouvelles entreprises.

M. Colin Carrie: Excellent. Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Crête.

[Français]

M. Paul Crête: Merci, monsieur le président.

Madame Janega, la semaine passée j'ai assisté au Pacific NorthWest Economic Region Regional Economic Leadership Forum, qui regroupait des parlementaires et des industriels à Whistler, en Colombie-Britannique. J'ai demandé comment nos emplois manufacturiers, au Québec, en Ontario et en Atlantique, pourraient être mis à la disposition de la croissance que l'on connaît là-bas. J'aimerais que vous nous parliez un peu plus d'exemples comme celui dont vous avez parlé: Icosmo, je crois. Il y a un exemple semblable à Québec. Il s'agit de Pôle Québec Chaudière-Appalaches qui a ouvert un bureau à Calgary en collaboration avec le Calgary economic development pour le secteur de la construction. Je pense qu'il s'agit là d'une possibilité de développement international. J'aimerais que vous nous parliez un peu plus du projet Icosmo, une expérience qui est menée de façon semblable de l'Atlantique à l'Ouest.

[Traduction]

Mme Ann Janega: Nous sommes tous au courant de l'extraordinaire santé économique de l'Alberta et du défi que pose la perte éventuelle de nos travailleurs qualifiés.

À l'échelle nationale, Manufacturiers et exportateurs du Canada a lancé un site Web, www.icosmo.ca—iCOSMO est un acronyme qui se rapporte aux sables bitumineux de l'Alberta. Il s'agit d'un service qui met en rapport les acheteurs de l'Alberta qui se sont inscrits et des vendeurs de tout le Canada et qui est particulièrement intéressant ici. En ce moment même, il y a de nouvelles entreprises qui s'inscrivent à ce service et l'avantage pour elles est que ça leur ouvre des possibilités d'affaires pour plus tard.

Il y a une activité dont on fera la promotion ici en Nouvelle-Écosse le 12 décembre. Nous organisons une rencontre pour informer nos manufacturiers au sujet d'un vaste colloque pour les

acheteurs et les vendeurs qui se tiendra en mars 2007 en Alberta. Ce sera semblable aux missions commerciales que nos gouvernements parrainent dans d'autres pays, sauf que nos entreprises de tout le Canada—et notamment celles de l'Est—vont rencontrer des acheteurs de service désignés dans de nombreux secteurs qui appuient les sables bitumineux. On accorde beaucoup d'attention à la transformation des métaux—l'industrie de l'acier, dont on a parlé — mais à d'autres secteurs également. Nous essayons d'aider nos entreprises locales à rester fortes et à développer leurs entreprises en profitant des possibilités qui existent dans l'Ouest.

• (1145)

[Français]

M. Paul Crête: J'aimerais faire un court commentaire avant de parler à M. Durdan. Pour les gens de l'Ouest, c'est aussi un avantage, car ils perdent présentement des occasions d'affaires parce qu'ils n'ont pas assez d'industries pour répondre à la demande. C'est un possible échange gagnant-gagnant qui peut s'améliorer.

Ma prochaine question s'adresse à M. Durdan. Il y a dans ma circonscription une petite fonderie qui s'appelle Fonderie Poitras Ltée. Pour répondre à la question que vous avez posée plus tôt, il y a un programme au fédéral qui s'appelle Partenariat technologique Canada qui, à l'origine, aurait pu être avantageux et utile pour ce que vous avez développé. Il est présentement en évaluation. On souhaite que le gouvernement fédéral le prolonge et l'améliore en lui permettant de s'adresser à des secteurs industriels comme le vôtre. Ce serait intéressant si vous aviez de l'information additionnelle. Vous pourriez peut-être nous dire aussi quelles seraient les conditions gagnantes pour que ce type de programme puisse apporter quelque chose à l'industrie de façon concrète, parce que souvent les gouvernements sont loin des besoins des industries.

Quelle est la recette pour que le lien se fasse de façon correcte?

[Traduction]

M. Robert Durdan: Je ne suis pas au courant du programme qu'utilise la fonderie de votre circonscription, mais...

[Français]

M. Paul Crête: Je ne dis pas que les gens de Fonderie Poitras Ltée l'ont utilisé, mais je crois que ce programme aurait été utile dans le cadre de ce que vous avez développé comme prototype pour cuire les fruits de mer et les poissons.

[Traduction]

M. Robert Durdan: J'aimerais beaucoup recevoir de l'information au sujet de ce programme et de son fonctionnement. D'après moi, en raison de l'évolution de l'économie, on cherche à mettre au point et à développer de nouveaux produits sur le marché. Nous avons des associations industrielles qui permettent aux fonderies québécoises et ontariennes de se rencontrer. Il y a l'Association des fonderies canadiennes, il y en a une plus importante aux États-Unis qui compte des membres dans l'ensemble de l'Amérique du Nord et dont nous faisons partie. Ces associations sont probablement le meilleur moyen de rassembler les gens de cette industrie pour les informer au sujet de l'aide que le gouvernement fédéral offre à l'industrie et pour discuter de l'avenir.

Je pense que ce sont des groupes relativement efficaces. J'ai rencontré un certain nombre de représentants de fonderies du Québec et de l'Ontario et chaque fois que nous nous réunissons nous apprenons quelque chose. Il est intéressant de savoir que dans la plupart des cas nous ne nous faisons pas concurrence. Nous exportons vers les États-Unis ou vers une autre région du Canada et nous ne semblons pas nous marcher sur les pieds. Nous avons une relation de collaboration.

[Français]

M. Paul Crête: Oui.

[Traduction]

Le président: Nous passons maintenant à M. Shipley.

M. Bev Shipley: Merci beaucoup.

Je sais qu'il nous reste peu de temps et que M. McTeague n'a pas encore eu la chance d'intervenir et je vais donc poser une question rapidement.

Monsieur Durdan, je voudrais qu'on parle d'une question, et j'aimerais que vous me fassiez des suggestions. Comment pouvons-nous vous mettre en rapport avec toutes ces industries de l'ensemble du pays qui font des choses formidables tous les jours, comme vous le disiez, qui font de la recherche et qui mettent au point de nouvelles choses dans leur propre secteur? Quelle serait la logistique? Faut-il passer par une coalition de manufacturiers? Comment peut-on les rejoindre? Est-ce que quelqu'un peut m'expliquer comment cela pourrait fonctionner? Je pense que c'est vraiment essentiel. On nous a dit qu'il y a un fossé qui sépare les universités d'une part et le secteur manufacturier et industriel de l'autre. Comment pouvons-nous les rapprocher, quels seraient les aspects logistiques, pour que quelqu'un puisse vous faire signe et vous dise: « Robert, nous n'avons plus de vos nouvelles. Que pensez-vous de...? »

• (1150)

M. Robert Durdan: La seule chose qui me vient à l'esprit, monsieur Shipley, c'est un agent de liaison qui travaillerait à réunir les ressources de l'industrie et des universités pour faire avancer les choses. Il se fait énormément de travail créatif dans les universités auquel nous n'avons pas accès. Nous pourrions peut-être y avoir accès si nous nous donnions la peine de le trouver, mais il est toujours difficile de rapprocher les deux parties qui sont si occupées.

M. Bev Shipley: Oui, je suis d'accord, et je pense qu'on nous en a déjà parlé un peu. On nous a dit clairement qu'il y a un fossé et que nous allons devoir trouver le moyen de le combler. Nous aimerions que n'importe lequel d'entre vous nous dise comment faire sans créer de nouveaux niveaux de bureaucratie. Comment pouvons-nous créer quelque chose d'efficace et de productif qui vous permettra de franchir ce fossé?

M. Robert Durdan: Aux États-Unis, il y a une approche beaucoup plus coopérative et beaucoup plus efficace pour transférer la technologie des universités à l'industrie, et vice versa, et cet échange crée des produits et des emplois.

M. Bev Shipley: Oui, très bien.

Je ne sais pas si M. McTeague a une question.

M. Charles Cirtwill: Pourrais-je ajouter quelque chose?

Le président: Bien sûr. Allez-y.

M. Charles Cirtwill: Vous avez demandé des idées. Le gouvernement fédéral dépense beaucoup d'argent pour la recherche-développement. Avez-vous déjà songé à poser comme condition la création d'un partenariat entre le secteur privé et les universités? Voilà une suggestion. Vous avez déjà des ressources et l'infrastructure

nécessaire pour vérifier la conformité. Il est évident que les gens réagissent aux incitatifs, et si on les y encourage, ils vont trouver le moyen de travailler ensemble.

M. Bev Shipley: On nous a également dit qu'il serait peut-être utile de faire en sorte qu'on puisse mesurer la productivité en vue d'un financement par tranche. Tout s'arrête si la recherche n'est pas efficace et n'améliore pas la productivité de l'industrie ou si le résultat de la recherche n'est pas adopté par l'industrie. Je pense qu'il serait très utile pour nous qu'on nous explique clairement ces choses et nous l'apprécierions.

M. Charles Cirtwill: Je sais que vous avez peu de temps, mais cela nous ramène au fait que le gouvernement fédéral a un bon mécanisme pour recruter des employés du secteur privé pour obtenir de nouvelles idées et encourager ce genre d'interrelations. Il y a certainement moyen, soit en donnant de l'argent pour la formation ou une reconnaissance fiscale, d'encourager le secteur privé, les universités et les collèges communautaires à organiser entre eux des échanges de personnes. Nous le faisons dans les écoles de métier dans le cadre, notamment, de programmes d'apprentissage. Nous devrions peut-être songer à encourager de tels échanges aux échelons intermédiaire et supérieur.

Le président: Monsieur McTeague.

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à vous aussi, monsieur Shipley.

S'il y en a un d'entre vous qui peut nous expliquer ce qu'il faut faire lorsque Air Canada perd nos bagages, je serais très heureux d'en faire la recommandation au président.

Le président: Je pense qu'un des membres du comité pourrait le faire. Je pense qu'il était auparavant ministre des Transports.

L'hon. Dan McTeague: C'est ce qui explique l'absence de cravate.

Excusez-moi encore une fois d'avoir manqué vos exposés, mais j'aimerais vous demander—aussi rapidement que possible, monsieur le président—ce que vous pensez de l'utilisation de la caisse d'assurance-emploi pour renforcer les programmes d'apprentissage ou pour couvrir, en quelque sorte, une partie des risques associés à la formation, particulièrement l'apprentissage et les métiers. Avez-vous une opinion sur l'utilisation de l'AE à cette fin, afin d'encourager un plus grand nombre de personnes à suivre une formation qui peut durer quatre à cinq ans pour un compagnon d'apprentissage tout en réduisant le risque que court l'employeur?

Je vois ici une observation en français des Manufacturiers et exportateurs du Canada :

[Français]

« Introduire un crédit d'impôt à la formation pouvant être crédité contre les primes d'AE. »

[Traduction]

J'aimerais quelques commentaires, si vous le voulez bien.

M. Robert Durdan: Dans une autre vie, j'étais directeur des ressources humaines à IMP Aerospace, à Amherst, en Nouvelle-Écosse. Nous avons mis au point un programme avec le collège communautaire local dans le cadre duquel nous avons publié une annonce à l'intention de personnes qui souhaitaient travailler dans nos divisions de l'aérospatiale. L'une des conditions était d'être prestataire d'assurance-emploi ou de bien-être social et d'être prêt à suivre un programme de 11 semaines tout en continuant à recevoir leurs prestations. En collaboration avec l'industrie, nous avons offert à ces personnes une formation à l'emploi en grande partie informatisée au collège communautaire. Bon nombre des participants étaient des femmes ou des membres d'une minorité qui constituaient une main-d'oeuvre non traditionnelle.

Plus de 90 p. 100 des participants ont réussi le programme et ont obtenu un emploi. Nous avons offert un emploi à tous ceux qui ont réussi le programme. Tous, sans exception, étaient des travailleurs extraordinaires. Ils avaient la bonne attitude. Ils avaient la bonne approche. Ils avaient déjà consacré 11 semaines à la formation. Pendant les trois dernières semaines, nous avons amené les participants à l'usine pour leur enseigner comment fabriquer le revêtement des aéronefs, encoller les différentes composantes, faire le rivetage, la soudure, et utiliser toutes les compétences requises dans l'industrie. L'expérience a été un franc succès.

Assez récemment, nous avons essayé de faire la même chose à Maritime Steel qui connaissait un taux de croissance extrêmement rapide, mais ça n'a pas été possible. Nous avons essayé de travailler avec le Centre d'emploi du Canada, avec RHDCC, et le collège communautaire afin de recréer le programme. Pour une raison ou une autre, ça n'a pas marché. Nous n'avons pas réussi.

• (1155)

L'hon. Dan McTeague: Merci.

Le président: Monsieur Cirtwill.

M. Charles Cirtwill: J'ajouterais une chose. Dans sa réponse, Bob a mentionné la clé du succès de son programme, et c'était le maintien des prestations pendant les 11 semaines du cours. L'un des problèmes structurels que pose actuellement l'assurance-emploi, c'est qu'elle n'est pas disponible à ceux qui suivent des cours éducatifs ou de formation. Ils perdent leurs prestations. De ce fait, ils ne sont pas tentés de se déplacer pour améliorer leurs compétences en fonction des possibilités d'emploi. Naturellement, le défi consiste à trouver l'argent nécessaire si l'on veut étendre l'assurance-emploi à cette catégorie supplémentaire. Il faudrait pouvoir obtenir des compromis en contrepartie, mais je suis convaincu qu'il existe des secteurs de l'assurance-emploi où on pourrait faire des économies pour financer ces nouvelles dépenses et permettre la transition.

Le président: Il vous reste une minute.

L'hon. Dan McTeague: Je vais essayer d'affûter ma question.

Plusieurs gros employeurs, qui n'étaient pas tous témoins, m'ont dit qu'ils versaient des montants considérables à l'assurance-emploi. Évidemment, ils préféreraient en payer moins, mais par ailleurs, ils sont très préoccupés par le nombre d'employés qu'ils aimeraient engager. Lorsqu'on forme un employé, on court évidemment le risque de le voir quitter l'entreprise au bout de quatre ans pour aller occuper un meilleur emploi dans une autre industrie ou ailleurs.

Avez-vous réfléchi à la façon dont on pourrait partager ce fardeau? Si, par exemple, une société engage cinq ou six apprentis, elle devrait obtenir remise de l'argent qu'elle leur consacre pendant tout le temps de l'apprentissage. On m'affirme qu'il y a une pénurie de main-d'oeuvre, en particulier de main-d'oeuvre adaptable. J'aimerais savoir

si vous avez réfléchi à cette question à l'occasion de vos déplacements.

La question s'adresse à vous tous.

Merci, monsieur le président.

M. Charles Cirtwill: Je ne peux pas faire état d'études concrètes sur la question, mais je peux vous dire que depuis deux ans et demi ou trois ans, nous avons l'occasion de parler avec de nombreux employeurs de la pénurie de main-d'oeuvre et de l'assurance-emploi. Pas un seul d'entre eux ne serait hostile à ce genre d'exercice. Ils sont prêts à avancer de l'argent à condition qu'ils obtiennent quelque chose en retour. Je pense qu'IMP aurait été prêt à consacrer des ressources importantes à ce programme.

M. Robert Durdan: Actuellement, lorsqu'on engage un soudeur à Maritime Steel, il a généralement des compétences de base et peut faire des soudures de catégorie 2G, c'est-à-dire une soudure à plat et une soudure horizontale. Progressivement, il est formé à l'interne pour accéder à la catégorie 4G, où il est capable de faire une soudure en hauteur ou, au besoin, une soudure sur acier inoxydable. C'est une évolution automatique. Il se fait beaucoup de formation à l'interne au niveau de l'industrie et ce n'est peut-être pas bien connu. Habituellement, nous embauchons un soudeur au niveau minimum et au bout de trois ou quatre ans, nous avons quelqu'un d'assez compétent qui devient transférable.

• (1200)

Le président: Merci beaucoup.

Je voudrais faire quelques commentaires en tant que président pour mener le débat à sa conclusion.

Je suis le seul Albertain du comité et c'est dans ma circonscription que se trouve le fameux puits Leduc 1; je connais donc bien l'industrie pétrolière et gazière. Je tiens à vous féliciter pour ce que vous dites du partenariat. Il est très réconfortant d'entendre M. Crête dire que la croissance économique en Alberta profite à tout le pays. Je ne manquerai jamais une occasion de citer ses propos à l'avenir.

M. Paul Crête: Je n'y vois aucun inconvénient.

Le président: En effet, la pénurie de main-d'oeuvre dont vous parlez ne peut que s'aggraver. En 2007-2008, les sables bitumineux vont être une fois de plus en forte expansion; parallèlement à cela, il faut étendre les infrastructures publiques en fonction de l'augmentation de la population. On prévoit que 86 000 personnes vont venir s'établir à Edmonton au cours des cinq prochaines années — il n'est ici question que d'Edmonton. Le reste de la province connaît lui aussi le même type de croissance.

Je tiens donc à féliciter particulièrement les Manufacturiers et exportateurs du Canada d'avoir lancé un programme qui assure la liaison entre tous les manufacturiers canadiens. C'est une excellente initiative. Deuxièmement, je tiens à vous féliciter de votre lettre, à laquelle M. Lapierre a fait référence. J'estime que c'est un document exceptionnel, et il est très encourageant de voir qu'un grand nombre d'associations et de groupes industriels sont prêts à la parapher.

Madame Janega, vous n'avez pas à me répondre immédiatement, mais est-ce qu'on a calculé le coût des recommandations concernant le crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental, la troisième recommandation, qui vise à rendre ce crédit remboursable et à l'exclure du calcul de l'assiette fiscale, ou est-ce que vous avez d'autres informations à nous donner à ce sujet? Des gens du ministère des Finances sont venus nous en parler, ainsi que du coût de l'amortissement accéléré, mais si les Manufacturiers et exportateurs du Canada ont fait du calcul de coût à ce sujet, ces données nous seraient très utiles.

Mme Ann Janega: Je vais vérifier et je vous en ferai part.

Le président: Merci.

Je vais maintenant clore la séance.

Merci beaucoup d'avoir été des nôtres aujourd'hui. Je vous invite à échanger vos cartes d'affaires et à faire connaissance. Merci encore une fois. La séance de ce matin a été très fructueuse. Nous vous sommes reconnaissants du temps que vous nous avez consacré.

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.