



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 032 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 23 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 jeudi 23 novembre 2006

•(0905)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):
La séance est ouverte.

Merci d'être avec nous aujourd'hui.

Nous sommes à Windsor dans le cadre de nos audiences pancanadiennes pour étudier le secteur manufacturier. Nous achevons notre étude des défis auxquels est confronté le secteur manufacturier canadien, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement. Il s'agit de la 32^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Nous sommes ravis d'être à Windsor. C'est le sixième grand centre où nous nous rendons depuis environ quatre jours, alors nous sommes un peu fatigués, mais nous sommes là et très contents d'être avec vous.

Nous entendrons aujourd'hui quatre témoins pendant la première partie, de 9 heures à 10 h 15. C'est très court, mais nous avons hâte de nous lancer dans la discussion. Nous avons deux invités avec nous. D'abord, M. Patrick Persichilli, directeur de l'administration et des affaires générales chez Valiant Machine & Tool Incorporated. Ensuite, le président de Platinum Tool Technologies, M. Dan Moynahan. Nous en attendons deux autres, que nous entendrons lorsqu'ils arriveront. Nous pourrions peut-être commencer avec M. Persichilli.

M. Gary Parent, du Windsor and District Labour Council est ici également. Bienvenue, monsieur Parent.

Nous commencerons par des déclarations des témoins ne dépassant pas cinq minutes, puis nous passerons directement aux questions et commentaires des membres aux témoins.

Monsieur Persichilli, nous vous prions de faire votre déclaration.

M. Patrick Persichilli (directeur, Administration et affaires générales, Valiant Machine & Tool Inc.): Bonjour, monsieur le président, madame et messieurs les membres du comité.

C'est un honneur de témoigner au nom du groupe d'entreprises Valiant.

Fondé en 1959 par Michael G. Solcz, Valiant est un fabricant intégré de systèmes de production automatisés, de systèmes de nettoyage de pièces industrielles et d'outils de moulage de plastique par coulée et par injection destinés aux secteurs de l'automobile, de l'aérospatiale, de la construction et de la foresterie. À l'heure actuelle, Valiant exploite 17 usines au Canada, aux États-Unis, en Allemagne, en Autriche, en République tchèque, en Pologne et en Belgique. L'entreprise emploie plus de 1 200 employés très qualifiés.

C'est un secret de polichinelle que le secteur manufacturier canadien est confronté à des défis importants. L'un des thèmes les plus constants dans toute discussion sur la fabrication en Amérique du Nord est invariablement l'incidence des marchés émergents sur la rentabilité et la compétitivité des fabricants nationaux. Ajoutez à cela

l'effet d'un dollar canadien fort et l'augmentation des coûts des intrants, et les incidences sur notre économie sont dévastatrices.

Pour aider cette industrie en difficulté, le gouvernement du Canada doit faire en sorte que les fabricants canadiens ont accès à l'appui et à l'infrastructure nécessaires non seulement pour affronter des ralentissements économiques à court terme, mais aussi un environnement économique mondial changeant. Il serait très troublant que le Canada perde un secteur économique si essentiel par manque d'appui et d'intervention du gouvernement. Les clients de Valiant demandent des prix plus bas, plus concurrentiels sur tous les produits, programmes et services. Ces réductions de prix s'expliquent par le fait que nos concurrents sur des marchés émergents comme la Chine, l'Inde et l'Europe de l'Est jouissent d'avantages importants liés non seulement aux coûts salariaux plus bas, mais aussi aux subventions gouvernementales, qui leur permettent d'offrir leurs produits et services à bien meilleur marché.

Il y a ce matin un article dans la section des affaires du *Globe and Mail* sur les fabricants de pièces qui subissent un nouvel assaut de l'étranger. C'est un thème courant. Cela revient tous les jours. Ce sont des défis et des difficultés économiques auxquels un grand nombre d'entre nous dans ce secteur et cette région sont confrontés tous les jours. Ces défis ont obligé Valiant et de nombreuses entreprises comme la nôtre à chercher de nouvelles façons de faire des affaires. Nous sommes conscients que le secteur manufacturier canadien ne peut pas dépendre seulement de fortes réductions des coûts pour maintenir sa viabilité à long terme. Les fabricants canadiens doivent voir au-delà des compressions salariales et adopter le paradigme de l'innovation. Valiant croit que le secteur de la fabrication d'outils, de matrices et de moules doit collaborer avec toutes les parties intéressées pour créer des possibilités de continuer à avoir des coûts concurrentiels.

Je suis fier de signaler que Valiant a remporté quelques succès en développant et commercialisant de nouvelles technologies innovantes. Le développement de nouveaux produits à rendement élevé comme le système de montage de carrosserie Valu-Flex de Valiant, notre système d'ourlage quatre plus un, et un pistolet à impulsion hydrodynamique pour le lavage des pièces ne sont que quelques exemples des innovations de Valiant qui ont créé de la valeur pour nos clients et qui ont accru la compétitivité mondiale de Valiant grâce aux investissements dans l'innovation et la recherche-développement.

Mais dans la conjoncture économique actuelle, Valiant et d'autres entreprises comme la nôtre ont de plus en plus de mal à effectuer ces investissements pour rester concurrentielles. Valiant fait quelques recommandations sur les mesures qui peuvent être prises pour renforcer le secteur manufacturier canadien, mais compte tenu des délais serrés ce matin et même si je pourrais parler du sujet pendant des semaines, je ferai seulement quelques grandes observations au sujet des recommandations contenues dans notre rapport.

Nous recommandons l'expansion et (ou) la création d'un mécanisme de prêts qui fonde les remboursements sur les liquidités futures découlant de l'innovation d'un produit ou d'un processus. Ce mécanisme doit mieux refléter les besoins de l'industrie et comprendre les coûts partagés de l'investissement en immobilisations ainsi que des frais administratifs et du développement des compétences. Les gouvernements doivent être prêts à accepter de partager le risque financier avec les fabricants afin d'accroître la compétitivité à l'échelle mondiale grâce à la productivité. Nous avons besoin de programmes qui aident les compagnies à obtenir les ressources financières pour pouvoir investir dans les technologies et l'équipement de pointe afin d'améliorer notre compétitivité internationale.

Il faut de nouveaux types de ressources en recherche pour appuyer les fabricants canadiens. Même si elle a quelques points forts, l'infrastructure canadienne actuelle à l'appui de l'innovation industrielle ne répond pas aux besoins du secteur de la fabrication d'outils, de matrices et de moules. Les mécanismes d'appui à la recherche-développement, principalement la recherche universitaire, doivent porter davantage sur la commercialisation plutôt que sur la recherche pure, et doivent représenter des pratiques de pointe et être reliées de plus près aux besoins de l'industrie. Il faut corriger ce décalage immédiatement.

- (0910)

Compte tenu des importants excédents budgétaires, il serait prudent que le gouvernement fédéral apporte des changements parallèlement avec les gouvernements provinciaux afin de bonifier les crédits d'impôt à l'investissement et les crédits pour l'acquisition de biens en capital, ce qui contribuerait immédiatement à compenser les coûts, à améliorer la compétitivité et à accroître les revenus du gouvernement.

L'une des lacunes du programme actuel d'encouragements fiscaux à la RS&DE est le traitement des déductions pour amortissement. Ces déductions devraient être majorées fortement et immédiatement.

Les gouvernements doivent continuer d'utiliser des mécanismes d'investissement pour encourager la croissance du secteur manufacturier. La stratégie fructueuse d'investissement dans le secteur de l'automobile de la province de l'Ontario, ainsi que l'ancien programme Partenariat technologique Canada, doivent se poursuivre et être améliorés. Le gouvernement doit relier ces recommandations à une politique exhaustive et pratique sur le secteur de l'automobile et de la fabrication.

Nous ne croyons pas chez Valiant que l'intervention, les subventions et l'investissement du gouvernement suffiront pour résoudre les problèmes de concurrence qui existent actuellement.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Persichilli.

Nous passerons maintenant à M. Moynahan, pour une déclaration de cinq minutes.

M. Dan Moynahan (président, Platinum Tool Technologies): Bonjour.

Je suis le propriétaire et président d'une petite entreprise de moulage à Windsor. Nous avons ouvert nos portes en 1999 et nous employons actuellement 41 personnes. Notre entreprise se spécialise dans la conception et la fabrication de moules de thermoplastiques et de thermodurcissables pour l'industrie de l'éclairage automobile.

Afin de vous donner une idée de l'industrie du découpage du métal dans la région de Windsor et Essex, il y a plus de 300 entreprises, qui donnent des emplois directs à environ 10 000 travailleurs qualifiés. Plus de 70 p. 100 de ces entreprises comptent moins de 100 employés. Il y a 75 usines de moulage, qui comptent environ 3 500 employés, et plus de 100 usines de fabrication d'outils et de matrices, d'accessoires et d'automatisation, qui emploient plus de 3 600 personnes. Et il y a les sous-traitants, dans plus de 100 usines, qui emploient 3 000 personnes.

Dans mon exposé, je me concentrerai sur le secteur du moulage. J'y ai fait toute ma carrière, mais les mêmes problèmes existent dans toutes les industries.

L'un des premiers défis, ce sont les modalités de paiement. Parmi les entreprises de notre région, 90 p. 100 tirent leurs revenus de l'industrie de l'automobile. Les équipementiers automobiles ont étiré les modalités de paiement pour qu'elles se fondent sur le PPAP. Pour l'équipementier, cela veut dire « processus d'approbation des pièces de production ». Pour les entreprises de moulage, cela veut dire « pas prêts d'avoir le paiement ».

Ces modalités signifient habituellement que nous sommes payés 18 mois après avoir reçu le bon de commande et commencé à fabriquer l'outil. Les usines d'outillage financent donc les équipementiers et les fabricants de premier niveau jusqu'au lancement du véhicule. C'est désastreux pour les liquidités de ces usines. Les banques sont toujours nerveuses quand il est question d'investissement dans le secteur, elles le sont doublement dans l'état actuel de l'industrie nord-américaine de l'automobile.

Le gouvernement a apporté une certaine aide dans ce domaine, grâce à l'assurance-crédit d'EDC. Cela donne aux entreprises une marge de manœuvre de 15 à 20 p. 100 qui peut aider les fonds de roulement et la trésorerie.

Pour les ventes sur le marché canadien, les entreprises versent la TPS de 6 p. 100 dans le mois qui suit la facturation, tandis que la facture n'est réglée qu'un an plus tard. Cela ramène la marge de manœuvre découlant de l'assurance d'EDC de 14 p. 100 à 9 p. 100. Qui pis est, le paiement de la TPS s'effectue à l'aide de montants empruntés sur la marge de crédit d'exploitation.

De nombreuses entreprises sont ravagées lorsqu'un client national demande la protection de la LACC, étant donné que l'outilleur est un créancier non garanti. Il faut établir un système pour que les outilleurs puissent enregistrer un privilège sur leurs outils afin de se protéger.

La hausse rapide du taux de change a rendu tout le secteur manufacturier du Canada moins concurrentiel. D'autres pays ne laissent pas leur monnaie flotter en fonction du marché mondial, ce qui accentue les pratiques et les avantages commerciaux déloyaux.

Il y a à peine un an, il y a eu une grande pénurie de travailleurs qualifiés dans la région. Tous les samedis, on pouvait trouver dans le *Windsor Star* au moins deux pages entières d'offres d'emploi à des travailleurs spécialisés. Aujourd'hui, on trouve une ou deux annonces, c'est tout.

Les entreprises et le gouvernement doivent travailler ensemble pour promouvoir les débouchés que ces métiers spécialisés offrent à la jeunesse de demain. Il faut prévoir des fonds supplémentaires pour appuyer la formation de ces travailleurs qualifiés par des programmes tels que le Programme d'apprentissage pour les jeunes de l'Ontario.

Windsor et Essex se sortiront de cette récession. Le besoin de personnel qualifié se fera sentir à nouveau.

Les statistiques que je vais vous lire portent sur une période de dix ans comprise entre 1996 et 2005. Durant cette période, les exportations de l'industrie de la fabrication de moules industriels ont dépassé 10 milliards de dollars. Les exportations se sont accrues de 18 p. 100 durant cette période de dix ans, et 89 p. 100 d'entre elles sont venues de la province de l'Ontario.

Les États-Unis ont consommé 87 p. 100 de ces exportations, la Chine, Taïwan et Hong Kong, 1 p. 100, ou 71,6 millions de dollars.

Les importations chinoises de moules canadiens ont augmenté de 120 p. 100, comparativement à une hausse de 118 p. 100 au Canada. La Corée du Sud ne faisait pas partie des dix principaux pays où le Canada exportait. Durant cette période cependant, les exportations du Canada en Corée du Sud ont représenté 0,12186 p. 100 du total de l'industrie. Les exportations en Corée du Sud en 1996 se chiffraient à 3,7 millions de dollars. En 2005, elles avaient fléchi de 30 p. 100 et étaient descendues à 1,1 million de dollars.

• (0915)

Durant la même période, les importations du Canada ont dépassé 5,1 millions de dollars et ont augmenté de plus de 120 p. 100, tandis que 83 p. 100 de ces importations provenaient des États-Unis. L'Ontario a acheté 82 p. 100 de ces importations.

Les importations en provenance de la Chine se sont chiffrées à 86 millions de dollars, soit une croissance de 2 246 p. 100. Les importations en provenance de la Corée du Sud au Canada sont montées à 8,6 millions de dollars en 2005, soit une hausse de 1 568 p. 100.

Les prochaines statistiques montrent les variations d'une année à l'autre. Elles comparent la période de janvier à septembre 2005 à celle de janvier à septembre 2006. Les exportations canadiennes en Chine durant cette période ont augmenté de 9,8 millions de dollars, et les importations canadiennes en provenance de la Chine, de 27,2 millions de dollars. Le déficit commercial du Canada avec la Chine en 2006 a donc été de 17,4 millions de dollars, ce qui représente une hausse du déficit commercial de 39 p. 100.

Le président: Monsieur Moynahan, le temps passe, alors si vous pouvez conclure, nous passerons aux autres témoins. Nous n'avons qu'une heure et quart ce matin.

M. Dan Moynahan: Je ne sais pas où m'arrêter, mais il y a peut-être des questions plus tard.

Le président: Il y aura certainement des questions. Merci beaucoup.

Nous entendrons maintenant M. Parent, qui fera une déclaration de cinq minutes.

M. Gary Parent (président, Windsor and District Labour Council): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci aux membres du comité. Bienvenue à Windsor, puisque vous êtes à Windsor aujourd'hui.

Je suis le président du Windsor and District Labour Council, et je représente plus de 40 000 membres de mon organisation. Je suis également le secrétaire financier de la section locale 444 des

Travailleurs canadiens de l'automobile, qui représente les travailleurs de Daimler et de certains fabricants de pièces d'automobiles établis à Windsor.

Je partage les points de vue des deux témoins précédents et les préoccupations exprimées au sujet de la non-compétitivité de l'économie canadienne et de l'industrie de l'automobile. La situation, en ce qui concerne les règles du jeu... Je sais que le comité a déjà entendu l'exposé des Travailleurs canadiens de l'automobile au sujet de ce qui arrive. Je pense particulièrement à ce que Buzz Hargrove, le président des Travailleurs canadiens de l'automobile, a déclaré au sujet des règles du jeu.

Les règles du jeu ne sont pas nivelées ici au Canada. Nous subissons les attaques continues — ce sont mes mots — le dumping des producteurs d'outre-mer au Canada, et aux États-Unis également, qui ont des conséquences dévastatrices. Contrairement à ce que vous avez peut-être lu dans le journal ce matin, où M. Desrosiers affirme que tout va bien dans l'industrie de l'automobile, tout va bien si vous êtes un producteur étranger de qui on importe 80 p. 100 des pièces, mais ce n'est certainement pas bien pour l'industrie manufacturière de notre région et d'autres régions de l'Ontario, surtout en ce qui concerne la production d'automobiles. Il y a de nombreuses causes à cela, selon moi.

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont beaucoup insisté sur toute la question de la fiscalité. D'après le Forum économique mondial, la vérité c'est que, en 1999, quand nous arrivions au cinquième rang du classement du Forum, les impôts au Canada étaient légèrement au-dessus de la moyenne de l'OCDE. Aujourd'hui, ils sont beaucoup plus bas. Les impôts au Canada ont baissé plus vite depuis 1999 que dans les 15 pays qui nous devancent, de 3,3 points de pourcentage du PIB. D'après l'Organisation de coopération et de développement économiques, ils se chiffrent à 50 milliards de dollars par année au Canada.

Or, plus nous abaissons les impôts rapidement, plus nous reculons dans le classement concurrentiel. Pourquoi? Nous disons que c'est parce que les règles du jeu ne sont pas nivelées. Nous disons que c'est la politique gouvernementale qui nous désavantage par rapport à certains de nos concurrents d'outremer. Pourquoi n'avons-nous pas les mêmes possibilités qu'eux, et évidemment pas accès à leurs marchés? Cela fait mal quand on entend le pdg de DaimlerChrysler, Tom LaSorda, indiquer dans la presse cette semaine qu'ils se tournent vers la Chine pour importer des pièces chez nous. C'est absolument catastrophique pour les gens à ma droite lorsqu'ils lisent ce genre d'annonce du pdg d'une multinationale qui va voir ailleurs.

Nous pouvons soutenir la concurrence, comme travailleurs, dans ce pays. Nous avons de bons travailleurs qualifiés. Il nous en faut plus, ce qui m'amène à un autre sujet. Le financement de l'éducation, dans l'optique des métiers dans notre économie, a baissé. Il a baissé au détriment des Canadiens.

Nous croyons que les gouvernements fédéral et provinciaux doivent investir davantage dans la formation de nos travailleurs, de nos jeunes travailleurs, et de ceux qui seront déplacés à cause de certaines des politiques que je viens d'évoquer. Nous ne devons pas accepter que les travailleurs âgés, par exemple — et nous citons le cas des travailleurs de 50 ans et plus — n'aient pas la possibilité de se recycler dans des emplois viables, qu'ils aient simplement accès à l'assurance-chômage, une autre question sur laquelle je pourrais m'étendre, et toute la question de ce qui arrive aux travailleurs.

• (0920)

Nous avons besoin de travailleurs qui auront la possibilité d'être recyclés et de revenir sur le marché du travail dans les nombreux emplois qui découleront, nous l'espérons, des modifications que les gouvernements apporteront aux politiques.

J'ai hâte de discuter avec le comité et nous sommes prêts à répondre aux questions. J'ai d'autres renseignements que nous pourrions peut-être aborder plus tard.

Un collègue m'accompagne aujourd'hui. Il s'agit de Mike Vince, qui est le président de la section locale 200 des Travailleurs canadiens de l'automobile. J'espère qu'il aura la possibilité de donner son point de vue personnel sur ce qui arrive dans sa section locale, qui sera décimée par la fermeture d'une usine de moteurs pouvant entraîner la perte de 2 200 emplois.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Parent.

Nous souhaitons maintenant la bienvenue à notre quatrième invité, Ed Bernard, président de Bernard Mould. Bienvenue au comité. Vous disposez de cinq minutes pour une déclaration et nous passerons ensuite aux questions des membres.

M. Ed Bernard (président, Bernard Mould): Merci et bienvenue à Windsor.

Windsor est souvent considérée comme une ville de l'automobile et une ville d'assemblage d'automobiles, mais d'après les statistiques de la Windsor-Essex Development Commission, il y a plus d'emplois dans le secteur des plastiques et de l'outillage à Windsor que chez les trois grands fabricants d'automobiles. Cela donne une idée du nombre d'emplois manufacturiers qu'il y a vraiment dans la région.

Je suis président de Bernard Mould depuis 21 ans et il y a un mois, nous avons constaté que nous devons fermer nos portes. Je suis encore président pour deux mois. Nous ne savons pas ce qui va arriver, mais Bernard Mould fermera ses portes après 37 années de fabrication.

Nous avons expédié des moules en Chine. Nous avons expédié des outils à Taïwan, au Mexique, en Allemagne et en Malaisie. Nous avons participé activement au sein de différentes associations sectorielles. Nous avons été actifs au sein de l'American Mold Builders et nous avons participé à l'enquête de la Commission du commerce international des États-Unis — très semblable à la vôtre — il y a deux ans. Ce groupe est venu à Windsor et dans d'autres régions du sud de l'Ontario, pour essayer de mieux comprendre la situation. Ils ont analysé 11 pays. Je remettrai ce rapport au comité.

Je suis d'accord avec tout ce qui a été dit avant moi. Nous pouvons être concurrentiels. Nous avons certains des meilleurs cerveaux du monde. La culture canadienne a été très accueillante et a attiré des gens du monde entier, qui nous ont apporté leurs compétences. Le CII, le crédit d'impôt à l'innovation, pour la RS&DE, est extrêmement important. Les enquêteurs ont commencé à serrer la vis. Au lieu de faciliter les choses, ils sont devenus plus

stricts, exagérément stricts, ce qui nuira grandement au secteur manufacturier. C'est un outil dont dispose le gouvernement pour niveler les règles du jeu et c'est quelque chose qu'il faut absolument renflouer.

Je sais qu'il est très difficile de mettre en place un nouvel outil pour aider les fabricants, mais ceux qui existent déjà et plus particulièrement ceux qui fonctionnent bien devraient être examinés et renforcés pour aider les secteurs moins concurrentiels. En novembre de l'an dernier, un groupe de délégués sud-coréens est venu, avec la promesse du libre-échange avec le Canada. Le maire de Gwangju était ici. La délégation comptait plus de 20 personnes. Ils ont fait une présentation au St. Clair College et une autre à Troy, au Michigan. Ils offraient dans leur présentation en PowerPoint de nous bâtir des installations en Corée du Sud, dans la région de Gwangju — ils nous ont montré les terrains et tout le reste — et de nous y loger gratuitement pendant cinq ans, si nous nous relocalisons et apportons notre technologie. Nous sommes encore considérés dans le monde comme étant à l'avant-garde dans le secteur et c'est quelque chose qu'il faut vraiment protéger.

Les emplois sont créés par l'innovation. Ce sont ceux qui paient le plus. Les Américains ont aussi reconnu que notre industrie doit être appuyée, et il y a un groupe des Grands Lacs — je ne me souviens plus de son nom exact — qui tente de déterminer comment les États-Unis peuvent protéger cette industrie. Cela passe un peu inaperçu, parce que comme l'a dit Dan, ces entreprises comptent une vingtaine d'employés en moyenne. Au plus fort de nos activités, il y a quatre ans, nous étions un peu moins de 60. Cela ne bouleverse rien et ce n'est pas une taille d'entreprise qui attire beaucoup l'attention, mais il y a tellement d'entreprises de ce genre. Depuis 100 ans, elles se sont développées au point de créer une multitude d'emplois et beaucoup d'autres débouchés et entreprises dérivées. Elles dépensent beaucoup. Elles investissent beaucoup dans la technologie et travaillent beaucoup avec les universités et les collèges de la région.

Je crois que c'est cette innovation dont tout le monde a parlé qui fera la différence et permettra de protéger les emplois ici et de maintenir les emplois bien payés au Canada. Je crois qu'il faut vraiment l'appuyer.

• (0925)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bernard.

Nous passerons maintenant aux questions des membres. Le premier tour sera de six minutes par membre. N'oubliez pas que le temps est limité et répondez brièvement. Il se peut aussi qu'un membre pose une question à l'un d'entre vous. Si quelqu'un d'autre veut aussi répondre, veuillez me l'indiquer et je m'assurerai que vous puissiez répondre également.

Nous commencerons avec M. McTeague, pour six minutes.

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

Bonjour tout le monde. Merci de nous accueillir dans la belle ville de Windsor. J'ai des liens avec cette ville. Mon père a étudié à l'Université Assumption. C'est donc une ville très chère dans mon cœur.

Je sais que nous sommes ici non seulement pour examiner une question très sérieuse, mais aussi parce qu'il y a un député à la Chambre des communes qui ne cesse de demander jour après jour au comité quand nous accoucherons d'une politique de l'automobile. Nous sommes donc ici parce que Brian Masse nous a forcés à y venir. Je sais que cela le fait probablement rire, mais je peux vous assurer que, si nous envisageons une politique de l'automobile, c'est certainement de concert avec ses initiatives. Je suppose qu'on ne peut pas nier son engagement dans ce dossier.

Je veux vous poser la question suivante. Dans un monde où les produits peuvent s'échanger très rapidement, où les clients veulent les plus bas prix possibles et la plus haute qualité, jusqu'à quel point s'efforce-t-on ou peut-on s'efforcer de reconnaître la nécessité de viser davantage la commercialisation sur des créneaux précis?

Monsieur Bernard, la fermeture de votre entreprise est une nouvelle des plus malheureuse. Il y a neuf ou dix mois à peine, tout allait encore très bien, comme certains témoins viennent de le faire remarquer.

Monsieur Persichilli, vous avez proposé un angle possible au sujet des subventions. Pouvez-vous donner des explications?

● (0930)

M. Patrick Persichilli: Absolument. Malheureusement, parce que le temps était limité, je n'ai pas pu finir mon exposé, mais l'une des choses que nous recommandons et préconisons chez Valiant, c'est une philosophie de partage des risques.

Quand nous entrons dans une banque aujourd'hui ou que nous allons voir le directeur de la succursale ou un dirigeant ou un vice-président d'une banque et que nous demandons 100 millions de dollars parce que nous avons un plan d'affaires et que nous mettons au point un nouveau produit, ils nous demandent dans quelle industrie nous sommes et lorsque nous répondons la fabrication, l'industrie de l'automobile, ils nous répondent : « Au revoir. Merci de votre visite. »

L'une des difficultés pour de nombreuses entreprises — et pas nécessairement à cause de leur taille — actuellement, c'est de pouvoir trouver les liquidités et le financement nécessaire pour investir dans l'innovation. Nous ne pouvons pas travailler plus qu'un pays qui compte un milliard d'habitants, mais nous pouvons être plus malins. En exploitant nos forces dans la recherche-développement et dans le développement de l'innovation grâce au financement et à l'infrastructure nécessaires pour appuyer ces initiatives, je pense que nous pourrions transformer non seulement le secteur de la fabrication d'outils, de matrices et de moules mais aussi le secteur manufacturier en général en un moyen de rendre les entreprises canadiennes à nouveau plus concurrentielles.

Dans les industries à forte intensité en main-d'œuvre et en capital comme la fabrication d'outils, de matrices et de moules, sans appui ou sans une espèce de garantie, peut-être au moyen d'un mécanisme de crédit avec le gouvernement fédéral... Nous ne demandons pas de subventions ni de cadeau. Nous ne voulons pas être des entreprises parasites; il s'agit plutôt de partager les risques, que le gouvernement nous aide à innover, à développer de nouveaux produits, pour que l'investissement vous rapporte et nous rapporte à nous aussi.

L'hon. Dan McTeague: En guise d'exemple, êtes-vous d'accord avec ceux qui ont proposé que le crédit d'impôt à l'innovation soit bonifié et devienne plus souple?

M. Patrick Persichilli: Absolument.

L'hon. Dan McTeague: D'accord, et vous envisageriez également...? Il pourrait être grandement question cet après-midi d'éventuelles baisses d'impôt. Aident-elles votre industrie? Lui nuisent-elles? Est-ce quelque chose que vous souhaitez?

M. Patrick Persichilli: Les baisses d'impôt sont très bien, mais nous préférierions nous développer et être rentables. Nous ne sommes pas rentables actuellement.

L'hon. Dan McTeague: Parlons maintenant de formation. Plusieurs ont suggéré qu'il faudrait plus de programmes de formation souple à RHDSC. Cette question s'adresse à vous tous et elle est ouverte. Il faudrait une participation à court terme. Quels programmes actuels de RHDSC pourraient être améliorés pour offrir plus de formation souple afin que vos employés soient mieux en mesure de s'adapter dans des régions comme la vôtre?

Vous pouvez peut-être répondre, monsieur Parent.

M. Gary Parent: Je pense que vous devez tous comprendre et amener les gens autour de la table à comprendre quels sont leurs besoins. Je ne pense pas que cette volonté existe actuellement. Je me souviens, il y a longtemps, du temps où Herb Gray était notre député, qu'il avait réuni les syndicats et les dirigeants d'entreprise, avec la participation de la chambre, pour tenter de définir ces besoins, les besoins futurs dans cinq ans. Je ne pense pas que cela se fasse actuellement, en particulier dans la région de Windsor et Essex.

Je suis tout à fait d'accord que la formation est la clé de l'avenir. Si nous n'avons pas la main-d'œuvre qualifiée... Je pense que nous tirons une grande fierté de la main-d'œuvre qualifiée qui existe dans notre région, mais nous devons sans cesse penser à l'avenir et accroître la formation pour nous préparer à affronter l'avenir et à nous diversifier s'il le faut, mais sans jamais perdre de vue notre base, l'industrie de l'automobile.

● (0935)

M. Patrick Persichilli: Je suis d'accord avec M. Parent. Dans son rapport de 2005, l'APMA indique qu'il n'y a pas une pénurie de travailleurs, mais plutôt de travailleurs qui possèdent les compétences et les outils nécessaires pour nous aider à soutenir la concurrence internationale.

Valiant vient tout juste de conclure une entente avec le Sinclair Community College pour chercher des diplômés dans certaines de leurs disciplines technologiques, comme la mécanique, la robotique ou la mécatronique. Nous sommes prêts à embaucher certains de ces diplômés, dans un programme d'études avancées ou de stage-études. Nous voulons embaucher ces étudiants dans des postes à plein temps après qu'ils ont achevé 600 ou 800 heures d'apprentissage pratique dans nos ateliers ainsi que des cours représentant de 20 p. 100 à 30 p. 100 d'heures de plus, en partage des coûts entre le collège et Valiant. L'objectif est d'obtenir des diplômés prêts à se lancer dans l'arène et qui possèdent les compétences dont nous avons besoin pour que nous soyons plus malins que les pays émergents qui sont nos concurrents.

L'hon. Dan McTeague: Merci.

Le président: Merci, monsieur McTeague.

La parole est à M. Crête.

[Français]

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

[Traduction]

Le président: L'anglais est sur le canal numéro un.

[Français]

M. Paul Crête: J'aimerais que chacun d'entre vous s'imaginer qu'il est le ministre de l'Industrie du Canada et qu'il me dise comment il qualifierait l'état actuel de l'industrie manufacturière, plus particulièrement chez lui. Est-ce qu'on parle d'un état de crise, ou de turbulence modérée? L'économie canadienne va-t-elle suffisamment bien pour qu'on soit assuré de traverser cette étape facilement? Si vous étiez ministre, quelle mesure appliqueriez-vous d'abord et avant tout?

• (0940)

[Traduction]

Le président: Monsieur Bernard.

M. Ed Bernard: Je serai ravi de commencer.

Pour faire écho à ce qui a déjà été dit, le financement est un énorme défi.

J'emploie à dessein l'adjectif « énorme ». Vous demandez s'il y a une crise. Il y a définitivement une crise. Ce n'est pas un ralentissement habituel; ce n'est pas une tendance qui se répète et qui nous permet de prévoir comment nous nous en sortirons. C'est définitivement une crise et nous risquons de perdre nos acquis manufacturiers qui nous n'agissons pas très rapidement.

Que peut-on faire? Nous faisons appel aux banques, comme on l'a expliqué, pour financer nos activités. Les ratios d'endettement, les diverses obligations qui nous sont imposées sont impossibles à satisfaire, compte tenu des exigences de nos clients. Nous ne demandons pas que le gouvernement nivelle les règles du jeu à notre place, mais nous nous attendons à ce qu'il nous aide à le faire par nous-mêmes.

On nous demande... En réalité, c'est l'une des raisons pour lesquelles Bernard Mould, même si nous prospérons et réalisons des bénéfices, ne pouvait plus continuer à financer les grandes entreprises du secteur de l'automobile. Nous venions d'obtenir un grand contrat avec Magna. Les conditions de paiement étaient 45 jours après le PPAP — vous avez entendu l'acronyme PPAP, processus d'approbation des pièces de production — et le PPAP devait arriver le 8 avril prochain, ce qui veut dire que nous aurions été payés vers la mi-juin, si nous étions payés dans les délais.

Nos premiers essais avec ces outils se seraient donc faits au milieu de décembre — le mois prochain, dans un mois — et nous aurions ensuite dû financer ce coût pendant un an et demi. C'est impossible pour une entreprise dont le chiffre d'affaires annuel se situe entre 5 et 10 millions de dollars.

Si les banques pouvaient être garanties d'une certaine façon par le gouvernement — et EDC y parvient presque, mais ce n'est pas encore assez pour remplir les obligations du contrat — si le gouvernement pouvait assurer les banques que les entreprises manufacturières peuvent fonctionner avec des ratios d'endettement différents ou un financement différent, cela fonctionnerait.

Le président: Bien.

Monsieur Crête.

[Français]

M. Paul Crête: J'aimerais entendre les trois autres ministres de l'Industrie.

[Traduction]

M. Dan Moynahan: Le problème actuel, je crois, est un problème à court terme. Nous demandons une aide à court terme pour l'industrie de l'automobile. Ils s'en vont en Chine. C'est là qu'ils voient leurs marchés de croissance. Les fabricants du premier niveau exigent que 30 p. 100 de tous les outils fabriqués par le secteur des outils, des matrices et des moules soient fabriqués dans des pays à faible coût d'ici un an.

Ils veulent que nous leur donnions toute notre technologie. Cette technologie a été développée au fil de nombreuses années et grâce aux installations de R et D canadiennes, qui sont payées avec les deniers des contribuables canadiens.

Je ne suis pas d'accord pour donner notre technologie à ces gens. Nous devons nous tenir debout et lutter et maintenir les emplois ici au Canada.

Le président: M. Parent; ensuite, M. Persichilli.

M. Gary Parent: Merci beaucoup.

D'abord, oui, nous sommes dans une crise ici dans Windsor et Essex. Cela ne fait aucun doute. Comme je l'ai déjà indiqué, avec une seule section locale représentant des travailleurs de Ford qui risque la perte de 2 200 emplois d'ici un an, j'ose parler de crise. Ces emplois seront perdus dans notre région et notre pays, mais il y aura aussi des répercussions dans les usines de moulage et d'autres usines de pièces.

Comment régler le problème? Il faut dès règles du jeu nivelées, comme je l'ai déjà dit. S'il est bien que les travailleurs chinois, les travailleurs coréens et les travailleurs japonais soient protégés par leurs gouvernements, pourquoi n'est-il pas bien de protéger les travailleurs de l'automobile canadiens et les emplois dans le secteur manufacturier canadien? Pourquoi est-il bien que nous exportions toute notre expertise et qu'ils puissent ensuite nous renvoyer des produits fabriqués grâce à notre expertise?

Il faut donc absolument une politique de l'automobile afin de protéger les emplois canadiens. C'est une lacune et quelque chose que le gouvernement fédéral aurait dû faire depuis bien longtemps.

Je partage donc la passion de notre député de Windsor-Ouest à la Chambre des communes quand il tente de faire comprendre à votre comité et au gouvernement fédéral quel est le besoin.

Je sais que dans la province de Québec, par exemple, lorsque nous avons perdu l'usine de Sainte-Thérèse, il y a eu des conséquences énormes pour General Motors dans cette province, en ce qui concerne la compétitivité des emplois dans le secteur de l'automobile. Il est absolument nécessaire de niveler les règles du jeu et de mettre en place une politique de l'automobile qui protégera les emplois canadiens, comme nos concurrents d'outremer protègent les leurs.

Le président: Merci.

Monsieur Persichilli.

M. Patrick Persichilli: Je répondrai brièvement. Je ne suis pas certain que le mot « crise » soit assez fort pour décrire l'état du secteur manufacturier, non seulement dans notre province, mais aussi dans l'ensemble du pays. C'est un mythe de penser qu'il s'agit d'un ralentissement cyclique. C'est un problème structurel et un problème qu'il faut résoudre fondamentalement.

Il y a trois choses, et je vais me répéter. Nous ne demandons pas de cadeau. Nous ne demandons pas que le gouvernement finance des entreprises parasites. Nous voulons que le gouvernement devienne un partenaire et partage avec nous les risques financiers dans un mécanisme d'investissement afin de nous aider non seulement dans le secteur de la fabrication, mais aussi dans celui de l'automobile, dans le secteur de la fabrication d'outils, de matrices et de moules, et dans l'industrie manufacturière au Canada en général. Nous devons investir davantage dans la R et D pour exploiter nos forces. Cela nous aidera à créer ces produits spécialisés de haute performance dont nous avons besoin pour soutenir la concurrence mondiale.

Gary a beaucoup parlé de formation. La formation est essentielle. Nous avons besoin de personnel qualifié en abondance, qui possèdent les outils nécessaires pour nous aider à soutenir la concurrence mondiale.

• (0945)

Le président: Merci.

Merci, monsieur Crête.

M. Carrie a maintenant six minutes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier tous les témoins d'être venus ici aujourd'hui.

Je représente Oshawa, qui possède une énorme industrie de l'automobile. Je vois certainement les défis. Un autre de vos représentants, Jeff Watson, préside notre caucus de l'automobile. Nous nous sommes longuement penchés sur l'industrie et sur les défis auxquels elle est confrontée.

Au cours de notre tournée pancanadienne, nous avons entendu jusqu'ici quelques propos assez semblables. Mais M. Bernard et M. Moynahan ont évoqué aujourd'hui quelque chose d'un peu différent. Je me demande si vous pouvez nous donner des explications. C'est quelque chose dont j'ai déjà entendu parler. Il s'agit du financement que des entreprises doivent accorder à d'autres entreprises. Un fabricant de fenêtres en aluminium m'a décrit comment il les fabriquait et les expédiait, et tous les coûts pour la recherche et le reste. Il devait financer tout cela pendant 90 jours et, parfois, il n'était même pas payé. La loi dit qu'il faut demander un privilège entre 45 jours...

Je me demande si vous pouvez nous expliquer un peu comment le gouvernement pourrait aider ou nous donner vos idées sur les moyens d'aider les finances des petites entreprises pour que cela ne soit plus un problème aussi grand, y compris les privilèges, la TPS, votre façon de faire des affaires. Vous avez évoqué tout cela, monsieur Bernard. Pouvez-vous expliquer, tous les deux, ces idées que vous avez présentées aujourd'hui?

M. Ed Bernard: Certainement. À ma connaissance et nous avons fait des recherches à ce sujet, il n'y a pas de loi sur les privilèges en Ontario, rien qui nous protège sauf si notre client accepte de signer le privilège. Nous sommes donc un peu limités à cet égard.

EDC prend bien soin — et EDC est un outil fantastique — de ne pas marcher dans les plates-bandes des banques avec lesquelles elle collabore très étroitement. EDC assure nos comptes-clients unique-

ment pour les exportations, et ne peut rien assurer dans le secteur de l'automobile. Elle ne peut pas ou n'a pas pu nous financer pour réaliser ces projets. Il est très courant, et Dan le confirmera, j'en suis sûr, de voir les véhicules sur la route. Nous pouvons aller chez le concessionnaire et acheter le véhicule dont certaines pièces ont été fabriquées avec nos outils, sans que nous ayons encore reçu un sou pour la conception des outils et pour la R et D qu'il a fallu pour les mettre au point.

L'idée est bonne. PPAP veut dire processus d'approbation des pièces de production, et l'idée est que l'outil doit avoir été vérifié dans l'environnement de production et non dans une espèce de supermachine que nous avons ici à Windsor afin de fabriquer de bonnes pièces, mais plutôt dans une machine de l'équipementier ou du fabricant du premier niveau pour produire des pièces de qualité. L'idée est donc bonne. Les entreprises de moulage et du premier niveau l'ont ensuite étirée, afin de repousser le PPAP. Des pièces sont fabriquées, elles sont installées dans les automobiles, les automobiles sortent des chaînes de montage et se retrouvent chez les concessionnaires et nous n'avons pas encore été payés, parce que le PPAP n'est pas achevé. C'est une façon pour eux de se financer sur notre dos.

M. Colin Carrie: Quand j'ai appris que cela se faisait, je n'en suis pas revenu. Je ne sais pas comment vous pouvez rester en affaires.

Pouvez-vous donner des explications sur le sujet que vous avez abordé, monsieur Moynahan?

M. Dan Moynahan: Nous sommes les concurrents d'entreprises d'à peu près la même taille et il est vrai que nous sommes les banques. Ceux qui peuvent le moins se le permettre sont forcés d'être les banques des trois grands et des entreprises du premier niveau. Quand on prend un peu de recul et qu'on analyse la situation, jusqu'à il y a environ cinq ans, nous fabriquions des prototypes des moules, et quand nous fabriquions un prototype, il y avait de fortes chances que nous fabriquions ensuite les moules de production pour les véhicules. Avec la technologie actuelle et les progrès de l'informatique, très peu de prototypes sont fabriqués maintenant. Ce qu'ils ont fait, c'est faire avancer les outils de production tout en nous demandant de les financer. Ils nous disent que si nous voulons faire des affaires avec eux, nous devons accepter d'être payés 18 mois plus tard.

Ed a mentionné EDC. J'ai des clients canadiens à Belleville qui sont assurés par EDC. Il faut maintenir un certain pourcentage de ventes à l'exportation par rapport aux ventes au Canada. Il faut plus de programmes comme ceux d'EDC. Ce sont des programmes qui nous aident à survivre, mais les marges sont serrées. Personne ne s'enrichit dans cette ville, et des emplois se perdent.

• (0950)

M. Colin Carrie: Est-ce que toutes les entreprises font cela ou seulement certaines d'entre elles? Est-ce la norme — c'est ainsi que se font les affaires?

M. Ed Bernard: Même les clients d'autres secteurs que l'automobile ont appris à le faire maintenant. Les ingénieurs des entreprises de moulage qui font de moules sur mesure pour les entreprises du premier niveau ou pour les fabricants d'automobiles se tournent vers les Rubbermaid du monde ou les Scott en Ohio. Et maintenant Temecula, en Californie, pour qui nous avons l'habitude de fabriquer des outils, applique aussi le PPAP. Pourquoi devraient-ils payer dans les 60 jours qui suivent la livraison de l'outil si les entreprises de l'industrie de l'automobile ne sont pas tenues de le faire? C'est une pratique qui se répand maintenant hors du secteur de l'automobile.

Pourtant, si nous achetons un outil en Chine, ce que nos clients nous ont aussi obligé à faire, comme Dan l'a expliqué, nous devons le payer en entier avant qu'il parte de la Chine. Nous leur permettons maintenant d'acheter outremer les outils à meilleur marché qui nous nous obligent à fermer nos portes. C'est absolument ridicule.

M. Colin Carrie: Avez-vous quelque chose à ajouter, Patrick?

M. Patrick Persichilli: Je fais écho aux propos d'Ed et de Dan. C'est le proverbial citron qu'on presse. Ce n'est rien de nouveau. Je suis venu au secteur de la fabrication d'outils de matrices et de moules par l'un des trois grands. Cela a toujours été une façon pour nous d'exercer des pressions sur nos fournisseurs. Quand on regarde la dynamique des programmes mondiaux qui se répand maintenant dans des entreprises comme celles de Dan et Ed, on voit qu'il y a des composantes provenant de marchés émergents dans presque tous les programmes de production d'automobiles. Ford, GM et Daimler-Chrysler exercent des pressions sur les fournisseurs en exigeant qu'ils investissent ou achètent de 5 p. 100 à 10 p. 100 sur les marchés émergents.

Ces messieurs et mon entreprise aussi essaient de mettre en place des programmes, des produits et des services dans une situation financière très serrée, sinon nous ne pouvons pas obtenir de financement pour nos projets. Nous savons que nous ne serons pas payés avant 18 à 24 mois et nous sommes forcés de mettre à pied notre personnel parce que nos clients veulent que nous achetions des pièces, des machines, de l'équipement et des outils sur les marchés émergents.

Le président: Monsieur Carrie, je suis désolé, nous n'avons plus le temps.

M. Colin Carrie: Ils pourraient peut-être mettre certaines solutions sur papier et les présenter au comité. Ce serait formidable.

Le président: M. Carrie a raison. Je sais que vous avez des mémoires que nous faisons traduire, et tous les membres du comité les recevront. À ce sujet, si vous voulez présenter quelque chose concernant la situation actuelle, mais aussi peut-être l'élargissement des programmes d'EDC ou un autre modèle de financement, n'hésitez pas.

Nous devons maintenant céder la parole à M. Masse. Monsieur Masse, vous avez six minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci au comité et à nos invités de ce matin.

Je serai bref, parce que je n'ai pas beaucoup de temps. Je tiens d'abord à féliciter publiquement M. Bernard. Durant cette période difficile, il a participé à des efforts en vue de commémorer nos soldats à Dieppe grâce à un nouveau monument à Dieppe. Il faut le féliciter pour cet effort malgré ses difficultés actuelles. C'est un bel obélisque, érigé pour l'éternité.

Je ne sais pas si je pourrai poser toutes mes questions, mais j'aimerais demander au comité s'il aurait l'indulgence d'inviter M. Mike Vince à venir à la table. Je pense que l'un des mythes que nous avons entendus est que les syndicats ne viennent pas à la table et ne travaillent pas avec l'industrie. Je pense que M. Vince peut illustrer des mesures qu'il a prises avec ses employés pour créer de nouveaux emplois dans le pays face aux défis actuels. Si vous le permettez, j'aimerais que M. Vince puisse témoigner.

Le président: Nous avons été prévenus. Il s'agit de M. Mike Vince, président de la section locale 200 des Travailleurs canadiens de l'automobile?

M. Brian Masse: Oui, la section locale 200.

Le président: Nous avons une étiquette pour lui.

Monsieur Vince.

M. Mike Vince (Président, TCA-Canada): Merci de m'entendre, surtout vu le court préavis.

Un mythe que doit comprendre le comité... Nous savons que le marché est planétaire et qu'il y a de la concurrence dans les industries, mais nous savons aussi qu'il faut un changement.

Dans les documents que j'ai distribués, je présente un très bref historique. En 1981, après la récession de 1979-1980, où est allée Ford? Elle est revenue à Windsor, à cause de la main-d'œuvre très qualifiée et sérieuse qu'il y avait à Windsor, Essex et Chatham-Kent.

Nous avons bâti de nouvelles usines et mis en place des accords d'exploitation modernes et des règles de travail souples. Nous avons fait cela du début des années 1980 jusque dans les années 1990. Nous avons pu obtenir l'usine de moteurs à Windsor et l'annexe qui fabrique le moteur Triton pour le F-150, le camion léger le plus vendu en Amérique du Nord.

Récemment, nous avons pu conclure une entente avec l'une de nos entreprises. Nous avons deux usines Nemark qui sont des coentreprises. Nous avons pu obtenir dans cette usine un bloc General Motors, ce qui était très particulier, parce que ces installations appartenaient et appartiennent encore à Ford et que les employés sont payés par Ford.

Pour faire un peu d'histoire, comme l'a indiqué M. Bernard, il y a trois ans à peine, plus de 6 200 personnes travaillaient chez Ford à Windsor. Il y a maintenant 3 800 employés. À pareille date l'an prochain, il y en aura 2 200 de moins.

Les répercussions dans la région sont environ sept fois plus grandes. Le milieu des affaires voit ce qui se passe chez nous. Les conséquences vont tellement loin qu'il y a actuellement environ huit à neuf restaurants à vendre. Ce n'est pas seulement le secteur de l'automobile et des pièces qui est touché, ce sont toutes les entreprises d'ici.

Je pense que c'est très important, et une mesure que nous avons prise et dont il est question dans la documentation, c'est tenir une assemblée populaire pour tenter de réunir toute la collectivité, laisser de côté la partisanerie politique et discuter vraiment de ce à quoi cette collectivité et cette région ressembleront d'ici quelques années.

Comme l'a indiqué M. Persichilli, c'est plus qu'une crise. Je pense que le Canada livre une guerre dans l'industrie de l'automobile, et nous sommes en train de la perdre. Nous devons nous assurer que tous les niveaux de gouvernement s'occupent des Canadiens.

● (0955)

Le président: Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Monsieur Moynahan, en plus de la fabrication, il y a aussi la question de la sécurité nationale. Si nous perdons toute notre capacité de fabrication et que nous créons les moules et autres dessins nécessaires pour l'industrialisation, nous serons en danger.

Pouvez-vous donner un exemple de ce que nous perdrons si nous n'avons plus cette capacité et que nous perdions tout le secteur des moules et des matrices à l'avenir?

M. Dan Moynahan: Le secteur crée aussi de nombreux emplois secondaires. C'est la même chose que chez les trois grands.

Nous allons donner à ceux qui ont l'avantage... Ils ont un avantage : de la main-d'œuvre à bon marché. Leur qualité ne vaut pas celle de l'Amérique du Nord. Quant à l'expédition, nous pouvons livrer aussi vite, voire plus vite, et nos frais de transport sont nettement plus bas. Ils ont donc un avantage sur nous.

Nous devons continuer de former la main-d'œuvre et nous devons continuer de développer de nouvelles technologies et investir dans les nouvelles technologies. C'est une chose de posséder la technologie, mais il faut aussi le personnel qualifié pour l'utiliser. C'est là que nous distinguerons des pays à faibles coûts, parce qu'ils utilisent simplement beaucoup plus de travailleurs, qu'ils font travailler 24 heures par jour.

C'est assez difficile de les battre sur ce terrain. Nous n'avons pas autant de travailleurs et les Canadiens méritent de bien gagner leur vie.

M. Brian Masse: Reste-t-il du temps?

Le président: Vous en êtes à six minutes, mais tous les autres en ont pris sept.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

L'hon. Dan McTeague: J'invoque le Règlement. Je sais que les questions posées sont très importantes, et j'apprécie l'information que M. Vince nous a fournie. Nous aurons peut-être quelques minutes à la fin du temps qui nous est alloué, mais nous serions disposés à laisser les trois ou quatre minutes qui pourraient rester à la fin à M. Masse, avec le consentement du comité. Je sais qu'il y a des questions très importantes que j'aimerais qu'il aborde — évidemment avec votre consentement, monsieur le président.

Le président: C'est du temps du Parti libéral.

L'hon. Dan McTeague: Nous le céderons à M. Masse.

Le président: M. Masse aura aussi les cinq prochaines minutes.

• (1000)

L'hon. Dan McTeague: Si vous le voulez.

M. Brian Masse: Merci. C'est très généreux.

Le président: Êtes-vous tous d'accord? Bien.

Vous avez cinq minutes de plus, monsieur Masse.

M. Brian Masse: Excellent. Merci, monsieur le président, et merci à Dan et Susan de permettre cela.

Monsieur Persichilli, je sais que vous avez réalisé plusieurs projets de recherche et de formation avec le St. Clair College et l'Université de Windsor. Pouvez-vous nous en parler un peu?

Je crains que nos jeunes — et d'autres témoins en ont parlé — soient dissuadés de recevoir une formation pour aller dans cette industrie parce qu'ils ont l'impression qu'il n'y aura pas d'emplois pour eux à la fin de leur formation. Qu'est-ce qui se passe de nouveau et d'embarrant dans votre entreprise et qui peut réussir?

M. Patrick Persichilli: Avec plaisir.

Brian, vous avez raison, je pense qu'il devient de plus en plus difficile de convaincre les jeunes d'entrer dans les métiers spécialisés parce qu'ils ont l'impression, et ils n'ont pas tort, que l'industrie est moribonde. Pourquoi devenir machinistes ou apprentis-outilleurs si l'industrie de l'outillage ou les emplois de machinistes n'existent plus dans 10 ans? Ils pensent que ce serait une perte de temps et qu'ils feraient mieux de chercher de l'emploi rémunérateur dans d'autres secteurs.

L'une des façons, selon nous, de changer ce point de vue et qui nous aiderait énormément à devenir plus concurrentiels à l'échelle internationale, et je ne cesse de me répéter, c'est l'innovation et la recherche. L'une des incidences ou des retombées d'une intensification de la recherche-développement, le développement d'innovations qui permettent de mettre au point des produits destinés à des créneaux du marché, c'est que cela crée une économie manufacturière différente.

L'une des lacunes que nous constatons actuellement au niveau universitaire, la principale source de recherche dans notre pays, est le fait que la plupart des entreprises de recherche, comme les centres d'excellence et même comme MMO, font toutes de la recherche axée sur la curiosité. C'est de la recherche appliquée pure. Nous devons nous concentrer davantage sur une stratégie de commercialisation, qui vise à développer des innovations que nous pouvons commercialiser. Tous les jours, le Canada accuse plus de retard derrière des pays comme l'Allemagne, la Chine et l'Inde, qui axent leurs recherches sur le développement de produits nouveaux, innovants et qui peuvent être commercialisés sur les marchés mondiaux. Cela nous aiderait à attirer des jeunes dans des secteurs d'emploi très spécialisés parce que nous aurions des produits très spécialisés concurrentiels à l'échelle mondiale.

Je peux vous donner un exemple. Nous envisageons une possibilité de recherche avec une université, qui vient de nous informer qu'elle n'est pas intéressée. Pourquoi? Parce que cela ne correspond pas aux critères académiques ou de recherche pure. Il y a pourtant une énorme possibilité de commercialisation mondiale. Un petit investissement rapporterait énormément. Quel est le message pour notre industrie? Que notre infrastructure ne peut pas faire ce qu'il faut ou appuyer ce qu'il faut pour créer des emplois, améliorer notre économie et faire en sorte que nos jeunes possèdent et obtiennent les outils nécessaires pour nous aider à soutenir la concurrence.

M. Brian Masse: Monsieur Moynahan.

M. Dan Moynahan: J'aimerais apporter quelques précisions à ce sujet.

Mon entreprise et moi-même insistons actuellement sur tous les niveaux, depuis le secondaire. Nous faisons faire des visites à des élèves de 7^e et de 8^e année et nous leur montrons les technologies.

L'un de nos problèmes vient des parents et même des conseillers en orientation. Il y a trois mois, trois autobus pleins de conseillers en orientation sont venus chez nous. Ces conseillers ont été complètement estomaqués de voir ce que nous avons et comment nos employés travaillent: ils ne transpirent pas, nos usines sont climatisées. Il y a cette image que nos usines sont des ateliers de misère, alors que c'est tout à fait le contraire.

Nous nous adressons aux jeunes et nous essayons de les encourager à découvrir ce qui existe, que ces emplois existent. Nous n'attendons pas qu'ils aient terminé leur secondaire. Avec le Programme d'apprentissage pour les jeunes de l'Ontario, nous les embauchons même lorsqu'ils sont en 11^e année, et ils sont rémunérés tout en faisant leur apprentissage.

M. Brian Masse: Excellent.

À vous, Gary.

M. Gary Parent: J'ai déjà insisté là-dessus, mais je tiens à le répéter à nouveau. Quand on parle de formation, on parle d'éducation. En pourcentage du PIB, les budgets d'éducation du Canada sont inférieurs actuellement à ceux de 1999, et de 20 p. 100 inférieurs à ceux de 1993. Comment diable allons-nous soutenir la concurrence mondiale si nos gouvernements ne financent pas un système d'éducation qui doit être aussi concurrentiel que celui de nos concurrents?

Les pays qui sont nos concurrents consacrent tous un plus gros pourcentage de leur PIB à l'éducation que nous ne le faisons actuellement. Je pense que c'est un fait important, qu'on oublie parfois quand on établit les budgets fédéraux et provinciaux. Je pense que nous en subissons tous les conséquences.

• (1005)

Le président: Bien.

Vous avez largement dépassé votre temps, monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Je cède la parole à M. Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président et merci également aux témoins.

Je veux revenir sur la question de l'éducation, parce que j'ai l'impression que nous nous inquiétons de ne pas avoir assez de travailleurs qualifiés. C'est venu de M. Bernard. Puis, nous entendons un message contradictoire, en un sens — pourquoi faire cela s'il n'y aura pas d'industrie manufacturière? J'aimerais avoir votre opinion au sujet du Canada et de l'attitude envers la fabrication dans notre pays. J'aimerais être renseigné sur cet aspect.

Parlez-moi aussi de l'image. Je sais que vous en avez parlé brièvement. Monsieur Persichilli, je pense que votre collaboration avec un collègue est la voie à suivre. Nous avons entendu la même chose hier soir; je pense que c'était à Toronto.

Il semble y avoir un décalage. Nous avons parlé du décalage entre l'éducation et les besoins de l'industrie; je comprends la baisse du financement, mais faisons le meilleur usage possible de celui que nous avons. Puis-je avoir des commentaires sur ces deux questions, au sujet de l'image? Comment changeons-nous cette image?

Si je vous comprends bien, et si je comprends ce qu'on nous a aussi raconté hier soir, vous commencez maintenant dès l'école primaire. Je pense que le problème n'est peut-être pas simplement les enfants, mais aussi les parents. Ce que nous constatons depuis quelques jours ne correspond pas à l'impression que la plupart des gens laissent dans l'industrie; les installations ressemblent bien davantage à des hôpitaux qu'aux anciens ateliers qui nous viennent en tête quand nous pensons à la fabrication. Je demande l'opinion de deux ou trois d'entre vous.

M. Patrick Persichilli: Je répondrai brièvement à ces deux questions.

L'image, c'est presque devenu un cliché. Allez marcher sur l'avenue Ouellette ou n'importe où à Windsor ou Essex et vous verrez des entreprises à vendre, des gens qui sont sans emploi, des familles qui souffrent. Comment changer l'image? En faisant prospérer l'industrie.

Parlant de cliché, il suffit de jeter un coup d'œil de l'autre côté de la frontière, à Flint, au Michigan. C'est devenu un cliché, parce que Flint, au Michigan, qui était une économie prospère, vivante et dynamique, un centre économique, a été détruite parce que le secteur de la fabrication a été forcé de partir. Ce n'est pas un scénario trop

farfelu ici à Windsor et Essex et à de nombreux autres endroits de la province.

Comment change-t-on l'image? En faisant grandir l'entreprise. En continuant de réinvestir. En créant des emplois. En travaillant avec ses partenaires — les TCA, les fournisseurs et toute la chaîne de valeur. Il faut des investissements pour créer des emplois. Il faut changer l'image, parce que si nous voulons attirer les jeunes, nous devons avoir une industrie pour les attirer. Si nous n'investissons pas dans cette industrie, pour qu'elle existe à long terme, cela ne vaut pas la peine d'investir dans n'importe quel type de programme d'éducation.

M. Bev Shipley: Mais l'industrie a trébuché et s'est relevée dans les années 1970 et 1980...

M. Patrick Persichilli: Ce n'est pas seulement cyclique, c'est structurel. C'est le mythe que tout le monde dans cette salle doit bien comprendre. Ce n'est pas un problème cyclique; c'est un problème structurel fondamental qui découle de l'évolution du paysage économique mondial. Ce qui est arrivé dans les années 1980 et au début de 1990 n'a rien à voir avec la situation actuelle.

M. Bev Shipley: Merci.

Puis-je revenir sur les 18 mois? Je pense que cela interpelle la plupart d'entre nous.

Ce sont les fabricants de pièces que vous approvisionnez qui mettent de la pression sur vous, essentiellement. Ils en tirent de nombreux avantages. Que pouvez-vous faire contre cela? Y a-t-il quelque chose au-delà...?

Je cherche à comprendre. Vous n'êtes pas protégés par des privilèges. Y a-t-il d'autres pays, ou...? Que font les États-Unis? On me dit que 85 p. 100 de nos automobiles sont vendues là-bas, et que c'est notre plus gros partenaire commercial. Que se passe-t-il là-bas, par exemple?

• (1010)

Le président: Nous entendrons M. Moynahan, puis M. Bernard.

M. Dan Moynahan: EDC joue un rôle énorme dans nos exportations, en nous aidant à protéger nos comptes-clients. Mais, encore une fois, nous devons offrir ce financement pendant 18 mois.

En fait, ce PPAP de 18 mois a commencé, si je me souviens bien, dans une usine de notre ville qui a tenté de grossir son chiffre d'affaires. Pour ce faire, elle a dit à ses clients qu'ils n'avaient pas besoin de payer avant 18 mois. Après y avoir goûté, les clients ont continué. Cette entreprise est en très grande difficulté actuellement.

Les banques doivent apprendre à vivre avec ce crédit de 18 mois. Les banques ne prennent des risques que jusqu'à un certain point. Elles partagent le risque, mais il faut le partager encore plus entre les banques. Les banques ne prêtent que lorsqu'elles ont des garanties béton et ne courent aucun risque.

M. Bev Shipley: Que fait votre industrie...

Le président: Je suis désolé, mais M. Bernard voulait intervenir lui aussi et le temps est écoulé.

M. Ed Bernard: Aussi scandaleux que cela puisse paraître pour tout le monde dans cette salle, les décisions sur la façon dont nos comptes peuvent fonctionner ne sont pas prises par les banques locales ici à Windsor. Quand ces questions sont portées à l'attention de Toronto, aux gestionnaires de crédit bancaire là-bas, ils hochent simplement la tête et nous demandent si nous sommes fous. Mais nous n'avons pas vraiment le choix, parce que les clients nous dressent les uns contre les autres et nous disent que l'entreprise de Dan le fait et que si nous voulons jouer nous aussi, si nous voulons faire une offre nous devons le faire nous aussi. On nous dit également que si nous voulons soumissionner pour un contrat au Canada, nous devons leur faire un devis indiquant la teneur d'un pays à faibles coûts. Nous devons leur trouver des devis chinois qui concurrencent les nôtres afin qu'ils prennent les nôtres en considération.

Le président: Merci, monsieur Shipley.

Le dernier membre à poser des questions sera M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Merci.

Je pense qu'on a un sérieux problème, et qu'en essayant de le régler, on en crée d'autres. Je vais vous donner des exemples.

Le gouvernement finance des missions en Chine auxquelles participent des industries canadiennes. On essaie de voir de quelle façon ces industries peuvent faire un plus d'argent en faisant fabriquer leurs produits en Chine, ce qui implique qu'elles cèdent à ce pays une part de leur marché. C'est le premier problème.

Par ailleurs, l'entente avec la Corée dans le domaine de l'automobile ne va pas être avantageuse pour les sous-traitants, à mon avis.

De plus, comme le disait plus tôt M. Persichilli, on parle maintenant de crédits d'impôt. Or, il va falloir commencer par faire de l'argent et payer de l'impôt pour que ça vaille la peine. Si on ne fait pas d'argent, on ne paye pas d'impôt. Les crédits d'impôt ne donnent rien, par conséquent.

On parle aussi d'innovation. D'ici un an ou deux, ce mot va être usé à la corde. On l'utilise à toutes les sauces.

Enfin, pour ce qui est de la propriété intellectuelle, quand on fait de nouvelles découvertes, il faut tellement de temps avant de bénéficier d'une protection que d'autres pays ou d'autres individus ici même, en Ontario, peuvent copier le nouveau produit. Il faudrait s'attaquer à la source du problème, j'imagine.

Je vous pose la question suivante. De quelle façon pourrait-on s'attaquer à la source du problème de façon à sortir de cette crise? Il faut le dire: l'industrie est en crise, et ce n'est pas une crise superficielle. C'est vraiment une crise en profondeur. On parlait plus tôt d'éducation. On pourra avoir toute l'instruction du monde, si les problèmes de base ne sont pas réglés, on ne saura pas comment s'en sortir.

Comment peut-on s'y prendre pour, à tout le moins, stabiliser cette crise et trouver ensuite une façon de s'en sortir? C'est la question que je vous pose.

[Traduction]

Le président: Qui aimerait débiter? Monsieur Bernard?

M. Ed Bernard: Au cours des cinq dernières années, nous avons enregistré cinq brevets et nous sommes désignés comme co-inventeurs sur plusieurs brevets de nos clients. Notre propriété intellectuelle est censée être protégée par le droit d'auteur sur nos dessins, mais nos clients, de belles sociétés canadiennes comme

Magna International, prennent nos dessins et les donnent à nos concurrents en Corée du Sud et en Chine et leur demandent s'ils peuvent réaliser nos dessins à meilleur marché. Alors vous avez raison, nous engageons des coûts que nous ne pouvons pas recouvrer et dont nous ne profitons pas.

Encore une fois, nous nous devons nous organiser à ce sujet, afin de protéger la propriété intellectuelle. Si nous pensons que l'innovation est la solution mais que nous ne pouvons pas protéger ce que nous donne cette innovation, alors il n'y a pas de solution.

• (1015)

Le président: Monsieur Parent.

M. Gary Parent: Je pense que ce ne sont pas seulement les gouvernements qui investissent, comme dans l'exemple sur la Chine, se sont aussi les entreprises. Ils prennent les profits qu'ils engrangent en Amérique du Nord — les États-Unis et le Canada — et ils investissent massivement en Chine. Il ne faut pas oublier l'Inde, qui attend en coulisses, et la Corée, qui est déjà dans le coup. Une grande partie des bénéfices réalisés en Amérique du Nord sont investis outremer, et c'est là que les gouvernements doivent entrer en jeu. C'est là que la protection... Ils investissent en Chine aujourd'hui parce que le gouvernement les force à investir en Chine.

Il faut que les gouvernements actuels, aux États-Unis et au Canada... Je voudrais seulement faire une mise en garde au comité, si je le peux: regardez par la fenêtre de l'autre côté de la rivière et faites attention quand vous parlez de protectionnisme, parce que les États-Unis n'ont qu'à déclarer le protectionnisme sur leur marché pour que le Canada soit aussi isolé de leur marché. Vous avez tout à fait raison — 80 p. 100 des véhicules fabriqués au Canada sont expédiés aux États-Unis — et nous devons faire attention à ce que nous faisons, c'est sûr, mais nous devons aussi nous joindre aux États-Unis et peut-être obtenir une certaine protection pour les travailleurs de l'automobile et les fabricants canadiens et américains. C'est notre innovation et notre expertise qui sont exportés. Nos cerveaux sont exportés outremer et nous devons faire face à ce problème en tant que pays, en tant que région, aux États-Unis, au Canada, et même au Mexique.

Souvenez-vous de notre peur en 1988 quand nous avons négocié l'accord de libre-échange avec les États-Unis, puis quand nous l'avons élargi dans l'ALENA pour inclure le Mexique? Notre peur était le Mexique, et maintenant, le Mexique, en soi, n'existe même pas. C'est la Chine ainsi que l'Inde et la Corée qui attendent en coulisses, et nous devons obtenir la protection du gouvernement canadien et du gouvernement américain pour les travailleurs de l'automobile et pour les fabricants, sinon nous serons perdus dans la mondialisation de la planète.

Le libre-échange est une bonne chose, mais le commerce équitable est mieux. Pardonnez-moi, le libre-échange n'est pas bien. Le commerce équitable est mieux. Pardonnez-moi. Citation inexacte.

Le président: Ce sera dans le compte rendu.

M. Gary Parent: J'espère que l'autre le sera aussi, celle que j'ai mal citée.

Le président: Elle le sera.

M. Gary Parent: Le commerce équitable doit être le facteur primordial pour protéger notre industrie manufacturière. Quel genre de société voulons-nous en Amérique du Nord? Voulons-nous une mentalité de centres d'appels, ou un secteur manufacturier qui offre des emplois bien rémunérés? L'industrie de l'automobile est le moteur économique du pays. Les gens de ce pays doivent le comprendre et nous devons faire tout ce que nous pouvons pour la protéger, en tant que gouvernement, en tant que société. Sinon, notre industrie manufacturière canadienne — en entier — sera en danger parce que ceux qui sont assis à cette table, leurs emplois et leurs usines seront exportés outremer et nous n'aurons pas la société que nous voulons tous.

Le président: Merci.

Nous avons largement dépassé six minutes.

Merci beaucoup. Je pense que nous terminons sur une bonne note. Merci beaucoup pour vos propos et pour le temps que vous avez passé avec nous ici aujourd'hui. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Nous ferons traduire vos mémoires et si vous avez d'autres recommandations à faire au comité, présentez-les et nous nous assurerons d'en tenir compte dans le rapport que nous présenterons à la mi-décembre.

Nous ferons une pause de quelques minutes pour que le prochain groupe d'invités s'installe à la table. Encore une fois, merci beaucoup de nous avoir consacré du temps aujourd'hui.

•(1025)

Le président: La séance reprend. Nous avons notre deuxième session, qui devrait durer jusqu'à 11 h 30. Je suppose que nous pourrions peut-être aller un peu au-delà, si vous êtes d'accord.

Nous accueillons quatre témoins. Nous sommes limités à une heure et quinze minutes. Ce n'est vraiment pas beaucoup.

Nous entendrons M. Mike Hicks, directeur des ventes nord-américaines chez DMS Corporation et président de la Canadian Association of MoldMakers, Incorporated. Bienvenue.

Nous entendrons M. Ed Kanters, directeur financier chez Accucaps Industries Limited. Bienvenue monsieur Kanters.

Nous entendrons M. Peter...

•(1030)

M. Peter Hrastovec (président du conseil d'administration, Chambre de commerce de Windsor et du district): Hrastovec.

Le président: Peter Hrastovec, président du conseil, Windsor and District Chamber of Commerce. Bienvenue.

Et enfin, M. Bill Storey, associé et directeur chez MidWest Precision Mould Limited. Bienvenue.

Nous procéderons dans cet ordre. Vous avez cinq minutes chacun, puis nous passerons immédiatement aux questions des membres.

Monsieur Hicks.

M. Mike Hicks (gérant des ventes nord américain, président de l'Association canadienne des fabricateurs de moules, DMS Corporation): Je veux remercier tout le monde pour cette journée. Je n'ai pas voulu entendre la première partie, parce que j'ai mes propres choses à dire, mais sans secteur manufacturier au Canada, nous ne sommes rien, alors nous sommes tous en faveur de la fabrication. Je suis ici aujourd'hui pour représenter les intérêts des mouleurs dans cette collectivité, mais encore une fois, nous appuyons tous le secteur manufacturier.

Je veux dire d'abord que nous avons toujours eu de bonnes relations avec tous les niveaux de gouvernement. Notre groupe a toujours saisi toutes les occasions de travailler avec le gouvernement. Il y a eu des gens de très grande qualité. Je ne saurais dire trop de bien à leur sujet; nous avons eu une bonne relation avec le gouvernement.

Je veux aussi dire d'entrée de jeu que j'ai trois messages. Je veux parler des défis, mais je veux aussi des assurances du gouvernement qu'il continuera de travailler avec nous. Je n'en suis pas tout à fait convaincu. J'ai aussi quelques solutions et j'espère qu'elles seront examinées dans la période de questions.

Comme vous l'avez probablement déjà entendu, nos usines emploient une main-d'œuvre très qualifiée, et nous travaillons sans cesse avec des établissements postsecondaires comme le Sinclair College et l'Université de Windsor. Les bureaux de la CAMM se trouvent au Ford Centre of Excellence, et nous vous remercions de votre contribution à ce centre. Nous avons travaillé avec ces institutions; nous avons des visites continues à l'Université de Windsor; nous travaillons avec le département de génie; nous allons dans les laboratoires de recherche; nous tenons parfois nos réunions au Sinclair College.

Comme vous l'avez déjà entendu, nos entreprises travaillent avec le PAJO. Elles travaillent aussi avec le programme de préparation de la relève Moulding Youth for Industry. Nos entreprises font appel à différents niveaux de compétences. Ce sont des compétences de calibre mondial. Le programme de préparation de la relève est également un programme formidable. Il donne aux jeunes une deuxième chance dans la vie s'ils ont eu des difficultés. Il leur donne une deuxième chance de s'améliorer.

L'industrie du moulage est vitale pour la région. Elle fournit de nombreux emplois secondaires. Toutes nos entreprises de moulage font affaire avec des cabinets de comptables, des cabinets d'avocats, des fournisseurs d'acier et des fournisseurs de machinerie. Les emplois secondaires sont énormes. Vous ne devez pas l'oublier.

Nos entreprises de moulage appuient fortement la collectivité. Elles reçoivent, mais elles donnent aussi. Vous avez probablement entendu les TCA; eux aussi donnent à la collectivité. Nos entreprises de moulage le font, mais de manière discrète. Je ne veux pas me lancer dans les éloges, mais vous avez probablement entendu parler de Tony Toldo. C'est l'un de nos fabricants de moules très éminents; il rend à la collectivité. Alors, nous rendons à notre collectivité.

Nos entreprises sont aussi de grands exportateurs vers les États-Unis. Compte tenu de la proximité ici à Windsor et de nos cultures semblables, les États-Unis sont un bon partenaire commercial pour nous.

La plupart de nos entreprises utilisent des technologies de pointe, et nous mettons constamment nos systèmes à niveau. Vous avez entendu que nous modernisons constamment nos usines. Les propriétaires et les directeurs de nos usines sont tenaces.

Vous avez fait allusion tantôt aux difficultés que nous avons connues et au fait qu'elles se sont réglées par elles-mêmes. Je pensais vraiment que certains de nos problèmes se régleraient tout seuls. J'ai écrit des articles pour les journaux. Je n'ai pas toutes les réponses, mais je suis dans ce métier depuis 25 ans et j'en ai vu de toutes les couleurs. Je pensais que certains de ces problèmes se régleraient tout seuls, mais ils ne se règlent pas et c'est pour cette raison que je suis content que nous soyons ici aujourd'hui.

Parmi les problèmes de notre industrie — encore une fois, vous en avez probablement déjà entendu parler — il y a les problèmes frontaliers, les fluctuations du taux de change, les problèmes de liquidités — et vous en avez entendu parler — les faillites de nos équipementiers, la hausse des prix des produits de base, la pénurie de main-d'œuvre qualifiée — et c'est encore un problème pour nous.

Mais certains de mes collègues vous en parleront peut-être plus en détail et vous l'avez déjà entendu: la concurrence d'outremer est tout simplement phénoménale. C'est le problème que je voudrais qui se règle tout seul correct. On pense qu'on en a toujours pour son argent et que le problème finira par se régler, ainsi que tous ceux qui en découlent.

Mais pour certains pays — vous avez entendu parler de la Chine — il y a une enquête de l'ITC. Il y a un site Internet; c'est USITC.gov, si vous voulez le noter. J'ai une copie papier avec moi. Je ne vais pas la montrer aujourd'hui, parce que je sais qu'il y a des règles ici, mais le travail a déjà été fait pour vous. Ils ont examiné l'industrie de l'outillage dans le monde entier.

En 2002, le gouvernement américain a examiné la question, parce qu'ils sont confrontés aux mêmes problèmes. Ils ont fait une étude. Ils ont établi que le seul avantage du Canada était le taux de change. Ils savent que nous avons des usines de qualité chez nous. Ils ont jugé que nous étions des concurrents loyaux. Je sais que M. Parent a mentionné le protectionnisme, mais le gouvernement américain a reconnu que les fabricants d'outils canadiens sont des concurrents loyaux et, une fois de plus, le taux de change se corrige tout seul.

Alors, les études ont déjà été faites. Ils ont étudié le marché de la fabrication d'outils de la Chine, de Taïwan, de la Corée, des États-Unis. Tout est là. Il y a des statistiques. Il y a aussi des statistiques sur Windsor et les entreprises d'ici. J'en ai une copie.

• (1035)

Il se passe des choses en Chine — nous y reviendrons plus tard, j'en suis certain. Ils reçoivent des crédits d'impôt, des subventions, des prêts à des taux de faveur, ils violent les règles de l'OMC, etc. Les conditions concurrentielles aux États-Unis font partie de l'étude de l'USITC. Encore une fois, j'ai une copie papier.

Je veux mentionner un problème auquel nous sommes confrontés. L'an dernier, le gouvernement canadien a accueilli une délégation commerciale coréenne. Ils ont invité des fabricants d'outils sud-coréens à Toronto et ils les ont fait rencontrer les équipementiers canadiens dans un hôtel de l'aéroport. C'est l'une des raisons pour lesquelles je ne suis pas entièrement convaincu. Et je ne sais pas si l'objectif du gouvernement canadien est d'accroître le nombre de partenaires de libre-échange, sans sacrifier notre industrie, j'espère. La deuxième chose est la suivante. Je sais que vous essayez de créer plus de marchés pour les produits, mais j'espère que vous ne sacrifierez pas la fabrication.

J'ai quelques solutions...

Le président: Nous avons dépassé le temps, monsieur Hicks.

M. Mike Hicks: D'accord. J'espère que nous parlerons des solutions durant la période de questions.

Le président: Absolument.

Merci beaucoup. En ce qui concerne le rapport que vous avez évoqué, vous pouvez le remettre à M. Latimer, le greffier, après la séance. Il s'assurera que tous les membres du comité le reçoivent.

M. Mike Hicks: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Je cède la parole à M. Kanters.

M. Ed Kanters (chef des services financiers, Accucaps Industries Limited): D'abord, j'aimerais remercier le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes d'avoir inclus Windsor parmi les villes où il tient des audiences. Il est important que la voix de Windsor soit entendue, puisque nous sommes un centre manufacturier du Canada.

Je m'appelle Ed Kanters. Je suis directeur financier chez Accucaps Industries Limited. Accucaps offre des services complets de fabrication à contrat de capsules gélatineuses molles à divers clients de l'industrie des produits pharmaceutiques, des médicaments sans ordonnance, de la santé et de la nutrition. Nous avons trois usines en Ontario et nous y employons quelque 750 personnes.

Un important problème de notre organisation est que nous avons du mal à expédier nos produits de l'autre côté de la frontière, ici et au poste frontalier de Windsor-Détroit. Nous savons tous que le monde a changé avec le 11 septembre. Toute organisation canadienne qui veut exporter aux États-Unis doit être prête à appliquer les règles et les règlements existants. Le défi, c'est que le paysage continue de changer. Il y a constamment des modifications des règlements et des procédures des douanes qui peuvent retarder considérablement les expéditions prévues. D'autres agences, comme l'USDA, imposent des exigences compliquées en matière de licences et de certifications de produits qui peuvent devenir des barrières non tarifaires. Les ralentissements à la frontière et les problèmes réglementaires peuvent donner à nos clients américains l'impression qu'il devient difficile de faire affaire avec un fournisseur canadien.

Afin de réduire ce risque pour notre entreprise, nous avons investi dans l'infrastructure afin que l'incidence sur les clients soit aussi transparente que possible, mais nous avons besoin de l'appui de nos organismes gouvernementaux pour résoudre ces problèmes et faciliter le passage en douceur des produits au-delà de la frontière.

L'évolution de la monnaie a aussi une grande incidence sur notre entreprise. L'instabilité depuis quatre ans et le raffermissement continu du dollar canadien exercent des pressions considérables sur des organisations comme la nôtre. Nous comprenons que les forces du marché déterminent le cours de la monnaie à long terme, mais les politiques budgétaire et monétaire du pays peuvent contribuer à atténuer les fluctuations de la monnaie. On fait monter la complexité et le risque d'un cran quand des organisations comme la nôtre doivent réagir à de brusques fluctuations de la valeur de la monnaie dans une courte période. L'attention continue portée au redressement des finances publiques dans notre pays aidera à maintenir notre monnaie stable et à atténuer l'élément de risque qui existe dans nos affaires.

Un troisième défi pour nous est le financement de la recherche-développement nécessaire pour développer de nouveaux produits et procédés. Quelques-uns de mes collègues du secteur de l'automobile ont parlé de la recherche-développement, mais elle est importante dans tous les secteurs de l'industrie. Les industries canadiennes qui souhaitent rester concurrentielles à l'échelle internationale doivent investir dans la recherche-développement. Afin de soutenir efficacement la concurrence de produits qui proviennent de régions du monde où les coûts de la main-d'œuvre sont beaucoup plus bas que les nôtres, nous devons être novateurs pour mettre au point sans cesse de nouveaux produits et de nouveaux procédés pour les fabriquer. Le programme de RS&DE est certainement utile, mais il faut aller plus loin si nous souhaitons rester concurrentiels et maintenir un avantage, en particulier dans notre industrie.

Je voulais rester très bref, alors j'ai essayé de m'en tenir à mes notes. Merci de votre attention.

• (1040)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kanters.

Nous entendrons maintenant M. Hrastovec.

M. Peter Hrastovec: Merci beaucoup.

Bonjour monsieur le président, madame et messieurs les membres du comité.

Je m'appelle Peter Hrastovec. Je suis président du conseil d'administration de la Windsor and District Chamber of Commerce. M'accompagnent aujourd'hui notre présidente et chef de la direction, Linda Smith; un administrateur, Jim Drummond; et le conseiller en politique Igor Siljanoski. Notre porte-parole pour l'industrie et la fabrication, Guy Diponio, a dû s'absenter pour affaires. Il était présent plus tôt.

La Chambre de commerce est heureuse que le Comité de l'industrie, des sciences et de la technologie prenne le temps d'examiner les défis auxquels est confronté le secteur manufacturier. Nous représentons 1 400 entreprises et employeurs et plus de 80 000 employés dans la région. Nos membres s'attendent à ce que le gouvernement envoie le signal positif aux investisseurs que le Canada est prêt à faire des affaires, afin d'encourager l'investissement dans la fabrication dans notre région.

Afin de garder son rang parmi les pays du G7, le Canada ne doit pas tenir pour acquis notre secteur manufacturier et doit s'efforcer de maintenir l'industrie vivante et en santé. Le secteur manufacturier à Windsor et Essex est confronté actuellement à plusieurs défis, y compris la valeur élevée du dollar canadien; la concurrence de producteurs à faibles coûts comme la Chine et l'Inde, comme vous l'avez entendu; la hausse des coûts mondiaux des intrants; les pénuries de main-d'œuvre qualifiée; et surtout une infrastructure frontalière qui laisse à désirer dans notre région.

À Windsor seulement, le secteur manufacturier représente 37 p. 100 de notre PIB, comparativement à 17 p. 100 à l'échelle nationale. Il représente 35 p. 100 de notre emploi, comparativement à 15 p. 100 à l'échelle nationale. Le taux de chômage à Windsor et Essex se situait 8,8 p. 100 en octobre — je suppose qu'il est un peu plus élevé actuellement — comparativement à 6,9 p. 100 en Ontario et 6,5 p. 100 au Canada.

Afin d'améliorer la situation des fabricants de notre région, la Chambre et ses membres aimeraient recommander des mesures dans quelques domaines. Dans le domaine de l'imposition des sociétés, le gouvernement doit raccourcir la période de mise en œuvre des allègements fiscaux pour les entreprises. Le gouvernement peut

financer une réduction de l'impôt sur le revenu des sociétés à l'aide de l'excédent budgétaire fédéral.

Le gouvernement doit prendre des mesures concernant l'impôt des particuliers. La Chambre croit que le seuil du revenu imposable au taux marginal le plus élevé devrait être porté de 118 285 \$ actuellement à 150 000 \$, afin d'attirer et de garder un capital humain très qualifié et productif. Des taux d'imposition plus bas du revenu des particuliers permettraient aussi d'attirer et de garder des entrepreneurs au Canada.

Le gouvernement peut stimuler la productivité par des mesures qui encouragent à travailler, épargner et investir. Il faudrait insister sur l'investissement dans des domaines qui accroissent la productivité comme l'éducation, la formation et la recherche. Nous recommandons que le gouvernement réalise son plan, abaisse le taux fédéral de l'impôt sur les revenus des sociétés, et bonifie le crédit d'impôt pour la RS&DE, en l'élargissant pour qu'il porte aussi sur la recherche internationale.

La chambre demande également au gouvernement fédéral de permettre l'amortissement sur deux ans des investissements dans de nouvelles technologies de fabrication, de transformation et d'autres technologies connexes.

Pour sauver des emplois manufacturiers, le gouvernement devrait élaborer un mécanisme officiel pour transférer les pertes entre les membres du même groupe de sociétés qui ont les mêmes propriétaires.

La chambre est aussi en faveur de l'expansion du libre-échange et du commerce équitable. Il faut inclure les barrières commerciales non tarifaires dans les négociations sur le libre-échange avec n'importe quel pays, surtout si notre relation n'est pas d'égal à égal. Nous en avons vu des exemples aujourd'hui. Parce que nous fonctionnons de plus en plus dans un marché planétaire, le gouvernement devrait examiner les prix de transfert afin de s'assurer qu'il n'y a pas de dumping de marchandises au Canada.

Le gouvernement peut faire plus pour que le Canada demeure concurrentiel et possède une main-d'œuvre qualifiée. Notre principale recommandation consiste à faciliter de nouvelles réductions des taux de primes de l'AE et de réformer notre système d'AE.

L'un des plus gros défis dans notre région est l'infrastructure frontalière insuffisante. Seul le gouvernement peut fournir le financement nécessaire pour améliorer et renforcer la capacité...

Le président: Je suis désolé de vous interrompre, mais vous parlez très vite pour les interprètes.

M. Peter Hrastovec: Excusez-moi. Je suis désolé. Il ne me reste que quelques pages. Je vais ralentir.

Le président: Merci beaucoup.

M. Peter Hrastovec: Avec votre permission, il ne me reste que quelques pages à lire.

Seul le gouvernement peut fournir le financement nécessaire pour améliorer et renforcer la capacité du poste frontalier de Windsor-Détroit, le poste frontalier le plus occupé du pays. On estime que des marchandises d'une valeur de 1,2 milliard de dollars américains traversent la frontière canado-américaine tous les jours, dont plus de 40 p. 100 au poste frontalier terrestre de Détroit-Windsor. De ce montant, 234 millions de dollars américains sont reliés à l'automobile. Du point de vue du volume, le pont Ambassador est le plus gros poste frontalier du monde, puisqu'il représente 25 p. 100 des échanges commerciaux entre les États-Unis et le Canada.

Nos fabricants considèrent la frontière comme un élément de leurs procédés commerciaux qui ne fonctionne pas bien actuellement. Les retards perçus et réels à la frontière nuisent à l'économie régionale et nationale. Le gouvernement doit prendre des mesures pour dissiper tous les doutes de ceux qui pensent que nous ne souhaitons pas vraiment résoudre nos problèmes frontaliers.

La fabrication a besoin d'une surveillance politique et professionnelle particulière. Désigner un ministre ou un sous-ministre chargé de surveiller les mesures touchant directement aux défis du secteur manufacturier serait certainement une mesure pertinente et très souhaitable.

La fabrication est la clé de notre réussite économique future. Nous n'avons rien — rien — à perdre en tentant d'améliorer notre sort. Nous avons tout à gagner en cherchant ensemble des solutions qui feront grandir notre économie.

Merci beaucoup. Nous avons un mémoire écrit que nous avons remis à M. Latimer ce matin.

• (1045)

Le président: Merci beaucoup pour votre exposé.

Nous passerons maintenant directement à M. Storey pour une déclaration de cinq minutes.

M. Bill Storey (associé et directeur, MidWest Precision Mould Ltd): Merci, monsieur le président, madame et messieurs les membres du comité. Bienvenue à Windsor, la capitale de l'automobile du Canada.

Je m'appelle Bill Storey. Je suis associé fondateur chez MidWest Precision Mould à Windsor. Mes associés et moi-même avons créé MidWest en 1986. Nous fabriquons des moules à injection ou à compression pour la fabrication de pièces en plastique destinées aux industries de l'automobile, des appareils ménagers, des jouets et des articles de jardinage.

Notre industrie se retrouve dans un creux grave et menaçant depuis trois ou quatre ans, et la situation empire. À notre sommet, nous employions 55 travailleurs qualifiés. Aujourd'hui, nous comptons 25 employés, ce qui représente une réduction de 56 p. 100 de nos effectifs. Nos principaux concurrents pendant des années étaient les fabricants de moules des États-Unis. La région de Windsor et Essex a toujours été connue pour la qualité et la livraison dans les délais de ses moules et matrices. Nos clients au Canada et aux États-Unis étaient donc assurés de pouvoir faire réaliser leurs divers projets chez nous.

Mais tout cela a changé. Nous nous heurtons maintenant à des prix très bas de concurrents d'outremer, principalement de la Chine, ce qui ravage notre industrie. De nombreux fabricants d'outils ont fermé ou sont en train de fermer. Windsor est actuellement au sommet de la liste des villes où le chômage est le plus élevé au pays et le chômage ne diminue certainement pas dans le secteur manufacturier. Nous sommes une ville industrielle, et l'industrie quitte la région à une vitesse alarmante. Parmi les grandes entreprises pour lesquelles nous avions l'habitude de fabriquer des moules, je cite par exemple Black & Decker, Kodak, IBM, Rubbermaid, Little Tikes, MTD Products, Mattel Fisher-Price et Graco Products. Toutes ces entreprises ont déplacé leurs installations de fabrication en Chine ou font affaire directement avec la Chine. Elles fabriquent maintenant tout le produit en Chine et vendent le produit fini sur les marchés canadien et américain.

Cette tendance s'accélère rapidement. Nous avons tenté de trouver des moyens de faire face à cette concurrence à faibles coûts afin de survivre, mais nous nous sommes heurtés à quelques obstacles — le

dollar canadien élevé, les coûts élevés de l'énergie, les coûts élevés du carburant, et des salaires extrêmement bas en Chine. À titre d'exemple, les outilleurs en Chine gagnent, au mieux, l'équivalent d'environ 200 dollars canadiens par mois.

J'aimerais parler brièvement des « coentreprises » avec des entreprises chinoises. Vous trouverez dans mes documents une lettre d'Industrie Canada qui porte précisément sur les problèmes que nous soulevons ce matin. À la deuxième page, au troisième paragraphe, il y a une partie sur la stratégie pour la Chine. Industrie Canada explique ce que certaines entreprises ont fait pour se protéger contre la concurrence farouche de la Chine. N'oubliez pas que ces entreprises chinoises n'ont absolument aucun intérêt à ce que des entreprises nord-américaines s'allient à elles pour fabriquer des moules ou des matrices pour le marché chinois. Tout ce qu'elles veulent, c'est fabriquer les moules et les matrices pour le marché nord-américain. Industrie Canada semble croire que cette alliance avec des fabricants chinois de moules et de matrices créera des débouchés pour nous en Chine. Ce n'est pas du tout le cas.

À mon avis, la Chine impose des tarifs protectionnistes. À l'heure actuelle, nos pièces d'automobiles sont assujetties à des droits de 28 p. 100 lorsqu'elles entrent en Chine. De plus, aucune automobile fabriquée hors de la Chine ne peut être vendue sur le marché chinois sans que 85 p. 100 des pièces soient fabriquées en Chine. DaimlerChrysler achève actuellement la construction d'une usine d'assemblage en Chine, dans le cadre d'une coentreprise chinoise en vue d'approvisionner le marché nord-américain avec des véhicules fabriqués en Chine. Où est la réglementation actuelle au sujet de la teneur canadienne des automobiles fabriquées outremer qui entrent sur notre marché? Afin de niveler les règles du jeu sur ce marché, à mon avis, nous avons besoin d'un pacte de l'automobile avec la Chine, la Corée ou tout autre pays d'outremer qui trouver certainement notre marché ouvert très attrayant.

J'aimerais expliquer ce qui arrive dans notre industrie quand un fournisseur de moules ou de matrices souhaite travailler avec un fournisseur du premier niveau ou directement avec un fabricant d'automobiles nord-américain. Je donnerai l'exemple d'un grand fabricant d'automobiles nord-américain avec qui nous faisons affaire actuellement. Pour un nouveau véhicule dont la production débutera au printemps 2007, cette entreprise a établi des prix cibles. Elle a fixé un budget pour tous les niveaux de fabrication du véhicule. Dans notre cas, un mouleur du premier niveau qui fournira au fabricant d'automobiles des pièces moulées à partir des moules que nous aurons fabriqués s'est adressé à nous. On nous a donné un prix cible que le fabricant d'automobiles est prêt à payer pour nos moules. Ce prix a été fixé par une entreprise que le fabricant d'automobiles a embauchée pour ce faire.

• (1050)

Si nous acceptons le projet, nous verserions des droits de 15 p. 100 du prix cible à l'entreprise qui a fixé le prix. Étant donné que nous ne pouvons pas fabriquer les moules pour ce prix, nous sommes forcés d'obtenir des devis de fabricants de moules en Chine, qui nous sont recommandés. Ils fabriqueront les moules en Chine pour environ 60 p. 100 de moins que le prix visé. C'est la stratégie pour la Chine à laquelle Industrie Canada voudrait que nous participions. Nous avons perdu 56 p. 100 de nos effectifs et cette stratégie ne fera que les réduire encore davantage. Si c'est la stratégie pour notre industrie à l'avenir, voici quelques-unes de ses conséquences.

Nous aurons besoin de très peu d'employés puisque les moules seront fabriqués en Chine. Nous deviendrons simplement un distributeur. Je veux dire un entrepôt d'où les moules peuvent être expédiés après leur arrivée en provenance de la Chine. Nous n'aurons besoin que de quelques employés pour décharger les moules, les nettoyer et les inspecter avant de les expédier à l'utilisateur final.

Nous n'aurons plus besoin des nombreux fournisseurs à qui nous achetons des composantes et des produits pour fabriquer les moules. Nous n'aurons plus besoin de nouvelles machines ni de les améliorer. Nous n'aurons plus besoin de mettre à niveau les logiciels pour faire fonctionner les machines.

Ce sera la stratégie pour la Chine. Industrie Canada semble croire que les statistiques ne confirment pas nos craintes. Dans ce cas, pourquoi le gouvernement du Canada, ainsi que les États-Unis et l'Union européenne, ont-ils porté plainte le 15 septembre de cette année à l'Organisation mondiale du commerce au sujet de l'imposition, par la Chine, de barrières illégales au commerce de pièces d'automobiles étrangères?

En outre, je crois comprendre que le Canada verse environ 30 millions de dollars à la Chine pour l'aider à fabriquer toutes sortes de choses, depuis des bâtons de baseball jusqu'à des jouets. Il me semble que mes impôts servent à aider notre industrie, ici au Canada, à fermer ses portes.

Le président: Monsieur Storey, puis-je vous demander de conclure? Nous avons dépassé le temps d'environ deux minutes.

M. Bill Storey: Oui, je parlais lentement pour les interprètes.

Notre industrie des moules et des matrices livre une bataille qui semble perdue d'avance. J'espère que mon exposé aura expliqué pourquoi. Nous connaissons peut-être bientôt le même sort que les industries des textiles, du meuble et des gros appareils ménagers, qui ont presque disparu en Amérique du Nord, pour les raisons que je viens d'expliquer.

Nous avons seulement besoin de règles du jeu nivelées, et j'espère qu'avec l'intervention du gouvernement, nous les aurons.

Je vous remercie de m'avoir donné la possibilité d'exprimer mes préoccupations et je tenterai de répondre à vos questions du mieux que je peux.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Storey.

Nous passerons maintenant directement aux questions des membres en commençant par Mme Kadis. Vous avez six minutes.

Mme Susan Kadis (Thornhill, Lib.): Merci, monsieur le président, merci messieurs.

En venant de l'aéroport, le chauffeur de taxi m'a dit que ce que je voyais aura changé dans un an ou deux et qu'il y aura des changements continus dans la région, comme beaucoup d'entre vous l'ont mentionné et comme d'autres témoins l'ont fait avant eux. Il avait beaucoup de choses à raconter sur ce qui se passe ici et cela a été pour moi un prélude très révélateur à vos propos d'aujourd'hui.

Certains ont fait allusion au besoin de modifier et d'améliorer les politiques fiscales et les accords commerciaux, et évidemment à l'importance de l'investissement dans la recherche-développement en partenariat avec l'industrie. Quelle est l'importance de cet élément — l'investissement — pour développer de nouveaux produits, étant donné que plusieurs témoignages d'aujourd'hui laissent entendre que nous ne créons pas de technologies aussi rapidement que nous en perdons en Chine et sur d'autres marchés? Je pense plus précisément à l'investissement dans la R et D et au rôle

que vous que, d'après vous, le gouvernement fédéral — évidemment aussi le gouvernement provincial, mais dans ce cas-ci nous parlons du fédéral — doit jouer pour aider à renverser la situation.

• (1055)

M. Ed Kanters: Je vais tenter de vous donner mon point de vue à ce sujet.

Il est essentiel que notre industrie en particulier, mais aussi toutes les industries au Canada, investisse suffisamment — et j'entends par là que nous arrivions à investir de 5 à 10 p. 100 de nos ventes annuelles — dans le développement de nouveaux produits et procédés.

Nous ne pourrions pas changer le fait que nous subirons des pressions concurrentielles provenant de tous les pays du monde à faibles coûts où les produits sont fabriqués. Ce que nous pouvons faire et, dans ce domaine le Canada possède un avantage important, c'est appliquer l'initiative, appliquer la matière grise que nous possédons dans notre pays, la structure d'éducation que nous possédons, ainsi que l'industrie, pour développer un nouveau produit qui nous permet de maintenir un avantage, grâce à la propriété intellectuelle ou simplement aux progrès technologiques.

Nous ne pourrions pas soutenir la concurrence en appliquant des taux de rémunération de la main-d'oeuvre inférieurs à ceux qui existent ailleurs dans le monde. Nous rivaliserons en inventant de nouveaux procédés qui nous permettront de jouir d'un avantage sur les régions du monde qui ne peuvent pas le faire, ou qui ne peuvent pas le faire aussi rapidement, et en développant de nouveaux produits que les consommateurs s'arracheront au lieu d'essayer de chasser la concurrence ou d'essayer de trouver comment appliquer des taux de rémunération de la main-d'oeuvre plus bas lorsque ce n'est pas une solution pratique dans notre structure économique.

Qu'est-ce que nous voulons? Qu'est-ce que nous voudrions du gouvernement et à propos de quoi? À mon avis, une structure de subventions élargie, un plus grand partage des risques, dont il a été question dans le cas de la RS&DE; quelque chose qui établit un partenariat avec l'industrie pour pouvoir exploiter ces avantages concurrentiels afin que nous soyons efficaces face aux concurrents du monde entier.

Le président: Madame Kadis.

Mme Susan Kadis: Merci.

Je reviens sur les négociations commerciales en cours avec la Corée du Sud. Je ne sais plus trop qui c'était, mais quelqu'un a laissé entendre que vous n'étiez pas à la table. Ou en avez-vous fait partie?

M. Mike Hicks: Je ne savais pas qu'il y aurait cette réunion du comité, alors je vais tenter de répondre de mémoire.

En octobre dernier, une délégation d'outilleurs de la Corée a été invitée dans la région de Toronto. Les équipementiers du Canada ont été encouragés à participer. Essentiellement, on a présenté les outilleurs coréens aux équipementiers canadiens et on les a invités à faire des affaires. La Corée est un pays à faibles coûts et c'était là une façon pour nos équipementiers canadiens de réaliser des économies. C'est à cela que je m'oppose.

Évidemment, nous avons eu de formidables relations avec le gouvernement. Au congrès de MP en 2003, un déjeuner a été offert par le gouvernement canadien. Ils ont invité une délégation mexicaine à rencontrer nos outilleurs canadiens et c'était vraiment une bonne chose. Le gouvernement canadien avait trouvé un débouché en plomberie au Mexique, et un grand nombre de nos entreprises pouvaient fabriquer des tuyaux en plastique et d'autres produits destinés à l'industrie de la plomberie au Mexique. Ils ont déclaré qu'il y aurait un programme de modernisation des égouts mexicains de un milliard de dollars et que c'était un débouché en or. Il y a eu plusieurs autres missions commerciales extraordinaires.

Je n'essaie pas de dénigrer le gouvernement pour une chose qui ne va pas, parce que nous avons eu aussi de bonnes choses. Mais les bonnes choses sur lesquelles vous devriez vous concentrer sont de bonnes missions commerciales comme celle-là, des missions positives qui cernent bien un problème. Il y a une pénurie de travailleurs qualifiés dans ce secteur au Mexique; c'est donc un très bon exemple de collaboration entre le gouvernement et nous.

Mme Susan Kadis: Si j'ai encore un peu de temps, j'aimerais savoir quels sont les domaines qui font consensus. Je sais qu'il y a des domaines, en ce qui concerne le commerce, où vous avez des points de vue différents.

Autrement dit, communiquez-vous beaucoup ensemble sur certaines questions, certaines plus que d'autres, et sur celles qui font consensus? C'est quelque chose que j'aimerais savoir.

M. Bill Storey: Dans l'industrie du moulage, nous nous connaissons tous. Nous travaillons tous ensemble. Nous connaissons tous l'utilisateur final. Nous sommes tous dans le même bateau.

Le travail nous échappe très rapidement. Nous ne pouvons plus rivaliser avec les Chinois et les autres concurrents d'outre-mer. Comme nous l'avons déjà indiqué, les usines ferment et nos employés sont mis à pied. Nous avons besoin de règles du jeu nivelées afin de pouvoir fabriquer nos moules et les vendre à nos clients à un prix raisonnable, afin que la concurrence à bas prix d'outre-mer ne ravage pas notre industrie. Nous le savons tous. Nous le savons depuis un certain temps. Mais depuis un ans, le désastre a quadruplé. Ce n'est pas une crise, c'est un désastre.

• (1100)

Le président: Monsieur Hicks.

M. Mike Hicks: Merci.

Nous avons entendu un témoin ici, à la première session. Il faisait tout ce qu'il faut, sur papier. Il profitait des programmes de R-D. Il était innovant. C'était un entrepreneur progressiste.

Comme l'a mentionné M. Storey, le problème, c'est la main-d'oeuvre chinoise. Dans un moule, la main-d'oeuvre représente environ 20 à 30 p. 100 du moule, alors nous supposons qu'ils ont de la main-d'oeuvre gratuite. Nous sommes prêts à admettre cela. Pourtant, leurs prix sont de 60 à 70 p. 100 moins chers que les nôtres. Comment est-ce possible? C'est notre question.

Nous reconnaissons qu'il faut autant d'innovation que possible. Mais nous ne pouvons pas rivaliser avec leurs prix. Si vous voulez utiliser le mot « tarif », c'est dans ce domaine que vous devriez discuter avec le gouvernement américain, parce qu'ils vont vous écouter. Nous en reparlerons plus tard, parce que j'ai ce livre. Les États-Unis vous écouteront parce qu'ils sont dans la même situation. À l'heure actuelle, nous devrions perdre des contrats qui iraient à des concurrents américains, à cause du taux de change. Dans notre industrie, ce n'est pas un grand facteur actuellement, parce que le

Michigan est en bien pire état que nous, à cause de la même situation.

Le président: Merci.

Merci, madame Kadis.

Monsieur Crête.

[Français]

M. Paul Crête: Merci, monsieur le président.

Cet après-midi, le ministre des Finances doit faire un bilan de l'état de l'économie devant le Comité des finances, probablement à Ottawa. Que souhaiteriez-vous qu'il dise au sujet de l'industrie manufacturière? Vous attendez-vous à une prise de position politique rapide à cet égard et, le cas échéant, laquelle?

[Traduction]

M. Peter Hrastovec: Encore une fois, je prie les membres francophones de m'excuser d'avoir parlé si vite. Je présente aussi mes excuses à nouveau aux interprètes.

Permettez-moi de répondre à la question. J'apprécie la franchise avec laquelle vous parlez de ce sujet.

Ce n'est pas un problème politique. Cela va au-delà des partis politiques et des différents groupes. C'est une question de survie de notre économie. Il est extrêmement important que le message soit transmis au ministre, au sous-ministre, à tous ceux qui travaillent dans ce portefeuille et à tous les parlementaires. Les questions doivent être cernées fondamentalement et les politiques élaborées de manière à nous permettre de créer des encouragements dans la fabrication.

Nous avons beaucoup entendu parler de R-D aujourd'hui. La R-D est très importante — la recherche-développement, évidemment. Mais on ne peut pas avoir de recherche-développement sans le volet fabrication. Notre vie, nos moyens de subsistance, notre mode de vie, cela n'a rien à voir avec la politique. Cela n'a rien à voir avec le nationalisme. C'est une question de nourrir nos enfants et d'assurer la survie de notre pays comme entité viable dans l'ordre mondial.

Nous sommes des artisans de la paix. Tout ce que nous faisons dans la communauté internationale est lié à des encouragements. Nous sommes des chefs de file dans le domaine des droits de la personne. Nous faisons plein de choses qui devraient servir de modèle du comportement citoyen. Alors, pourquoi ne pouvons-nous pas prendre soin de notre industrie afin de pouvoir continuer dans cet esprit? C'est pour cette raison que je dis que cela va bien au-delà de la politique. C'est une question de survie.

[Français]

M. Paul Crête: Êtes-vous conscients de l'opinion publique? Au Canada, en général, la croissance économique dépend fortement de l'énergie et du pétrole de l'Ouest canadien. Il est très difficile de convaincre les hauts fonctionnaires du ministère de l'Industrie, par exemple, qu'on fait bel et bien face à une crise.

Pour ma part, je suis allé dans l'Ouest canadien la semaine passée. C'est un tout autre scénario. Je ne suis pas défavorable à la croissance que connaît l'Ouest. Ce n'est pas mauvais en soi. En fait, c'est très profitable.

Quel message aimeriez-vous ajouter, de sorte que le gouvernement soit bien conscient de la situation actuelle?

[Traduction]

M. Mike Hicks: Le pétrole c'est le pétrole, mais la fabrication touche à tout. Il y a plusieurs types de fabricants. Je représente le moulage, tout comme M. Storey. Mais dans cette ville, il y a divers types de fabricants. Regardez les provinces bien nanties. L'Alberta en est une. L'Ontario en a toujours été une à cause de sa solide base manufacturière. C'est aussi simple que cela. L'automobile est parfois en baisse, mais les autres secteurs de la fabrication sont en hausse, et vice-versa. Mais si le pétrole est en baisse, alors on est cuit. On ne peut pas mettre tous ses oeufs dans le même panier. C'est pour cette raison que vous devriez évidemment continuer à appuyer notre base manufacturière ici.

•(1105)

Le président: Monsieur Kanters, voulez-vous répondre?

M. Ed Kanters: Oui.

J'abonde dans le même sens. Des analyses économiques effectuées dans les pays en développement ont démontré que tout pays qui compte uniquement sur les ressources naturelles pour assurer sa croissance économique n'a pas un modèle durable. Il faut développer une infrastructure industrielle et une infrastructure des services afin qu'il reste quelque chose lorsque les ressources naturelles sont épuisées.

C'est formidable que nous possédions ces ressources, en particulier les sables bitumineux en Alberta. Elles peuvent contribuer grandement à développer davantage notre pays. Mais cette région du Canada a été développée au départ et est parvenue là où elle est actuellement parce que le coeur du pays à l'époque, l'Ontario et le Québec, y ont consacré beaucoup de ressources.

Nous devons avoir une perspective nationale, pas seulement une perspective énergétique. Il faut appuyer davantage le secteur manufacturier du pays, afin qu'il reste quelque chose lorsque les ressources seront épuisées, afin qu'il y ait quelque chose de durable pour maintenir notre mode de vie.

[Français]

M. Paul Crête: Au début de votre présentation, monsieur Kanters, vous avez parlé de problèmes à la frontière. Vous avez probablement entendu parler de ce projet visant à imposer une taxe additionnelle de 5 \$ pour chaque véhicule transportant des fruits et légumes qui entre au Canada en provenance des États-Unis. Elle devait entrer en vigueur le 24 novembre, mais il semble que les Américains aient retardé l'application de cette mesure.

En fait, celle-ci va s'appliquer non seulement aux véhicules qui transportent des fruits et légumes, mais à tous les véhicules qui traversent la frontière. Est-ce que vous le saviez? Avez-vous fait ou pensez-vous faire des représentations à ce sujet? Dans le cas contraire, pensez-vous qu'il serait nécessaire d'en faire?

[Traduction]

M. Ed Kanters: Je ne suis pas au courant, mais cela ne m'étonne pas. En ce qui concerne les retards et les problèmes à la frontière, cela n'arrête pas.

Cette semaine encore, les Douanes ont modifié le traitement des marchandises transportées par camion qui traversent la frontière de Windsor à Détroit. Les produits ont alors traversé la frontière avec des délais de sept à huit heures. Il y a des conséquences pour nos clients et sur leur façon de voir les affaires avec des fournisseurs canadiens.

Nous devons être mieux informés pour pouvoir réagir à l'avance à ce qui se prépare, aux mesures qui influent sur notre capacité

d'expédier nos produits aux États-Unis, et trouver une meilleure façon de faire traverser nos produits de l'autre côté de la frontière sans devoir engager d'énormes coûts supplémentaires.

Le président: Merci, monsieur Crête.

Je cède la parole à M. Van Kesteren.

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

Merci à tous d'être venus. J'ai deux questions.

Nous avons déjà entendu une grande partie de ce que vous nous racontez. Je ne veux pas minimiser vos propos, mais vous reprenez simplement ce qu'on constate d'un bout à l'autre. Il y a cependant deux aspects qui me sautent aux yeux et qui ont aussi attiré l'attention de tous les membres du comité.

Je vais vous poser la première question, monsieur Kanters, parce que vous avez soulevé le problème des brevets. Nous avons appris ce matin que lorsque vos entreprises développent quelque chose, certaines multinationales apportent ces innovations en Chine et demandent aux Chinois de fabriquer le produit. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet? C'est absolument scandaleux.

Est-ce que quelqu'un veut intervenir à ce sujet, quelqu'un qui est au courant? Nous avons entendu cela de l'autre groupe de témoins.

M. Mike Hicks: Je peux donner des précisions, si vous le voulez.

Nous avons assisté à de nombreuses réunions et nous en avons vu de toutes les couleurs et tout cela fait partie de la situation avec la Chine. C'est pourquoi je pensais que les choses s'arrangeraient toutes seules, à cause de ce qui arrive.

Disons, par exemple, qu'une compagnie comme Black & Decker investit dans la R-D en Amérique du Nord. Elle apporte son produit en Chine, et les usines chinoises fabriquent deux outils, un pour Black & Decker et un pour une autre compagnie. Puis, tout à coup, tout disparaît. Faire respecter les lois sur les brevets en Chine, c'est comme se retrouver à l'époque du Far West.

Le cabinet d'avocats Butzel Long est venu ici durant notre dernière foire commerciale. Il y avait 300 personnes et tout le monde se demandait quoi faire à ce sujet. me permettez-vous de parler crûment? Ils ont demandé au cabinet Butzel Long comment ils font respecter les brevets en Chine et l'avocat de Butzel Long a répondu que les États-Unis ont une mentalité de cow-boys. Il a déclaré qu'ils enferment les Chinois dans une salle — je paraphrase un peu — et ils disent qu'ils sont des Américains, que les Américains ont bombardé le Japon et qu'ils feront la même chose avec les Chinois s'ils ne cessent pas de voler la propriété intellectuelle américaine et que c'est ainsi qu'ils vont mettre fin au vol. Voulez-vous faire affaire avec ce genre de pays?

•(1110)

M. Dave Van Kesteren: Alors, nous investissons dans la R-D et développons une belle innovation, et il y a des entreprises qui vous la volent et l'apportent en Chine pour que les Chinois fabriquent le produit.

M. Mike Hicks: Oui. Absolument.

Dans mon sac à malices, que je n'ai pas montré au comité, il y a un article de *Sports Illustrated*. Ils ont fait la même chose avec des bâtons de golf, comme les bâtons Ping et King Cobra. Un employé dans ces usines gagne 10 000 \$, mais il reçoit 200 000 \$ s'il va ailleurs. C'est ce qui se passe en Chine. C'est pour cela que je pensais que cela se réglerait tout seul, à cause de ce qui se passe.

Vous avez évoqué Black & Decker. Ils commencent à revenir travailler en Amérique du Nord parce que la propriété intellectuelle est volée. Mais c'est ce qui arrive, en particulier dans le secteur de l'automobile, c'est ce qui se répand dans le secteur. Ils étaient au courant de toutes les saloperies qui se passaient en Chine, alors, ils jettent le blâme sur les entreprises de moulage maintenant et nous disent de nous occuper de leurs saloperies.

C'est comme ce que M. Storey a raconté au sujet des prix. Ils nous disent que nous avons deux choix. Nous pouvons faire fabriquer le moule en Chine ou ne pas obtenir leur contrat. C'est ce qu'ils nous disent. C'est une bataille perdue d'avance. Comme l'a expliqué M. Storey, si le travail se fait en Chine, il est responsable de la qualité du contenu qui revient ici et il doit donc s'assurer que la qualité y est. Si c'est fabriqué correctement, il choisit ses sous-traitants, parce que l'équipementier ne veut pas aller là-bas, lancer les dés, se faire voler, etc. Ils nous obligent à assumer le fardeau et nous sommes en train de devenir des animaux de cirque.

Le problème, c'est le fossé que j'ai mentionné. S'il était comblé... Je le répète, je suis dans ce domaine depuis très longtemps et je pensais vraiment que le problème se réglerait tout seul. Il y aura toujours des pays émergents quelque part. C'est pour cela que nous avons besoin de l'innovation et que tout le reste nous aide. C'est une bataille que nous ne pouvons pas remporter sans l'aide du gouvernement.

M. Dave Van Kesteren: J'ai une autre question pour vous, monsieur Hrastovec. Je parie que vous auriez voulu répondre à la première, mais j'en ai une autre.

Vous luttez pour votre survie. Je vous pose la question parce que je pense que vous êtes un agent de liaison entre les compagnies et les travailleurs. Nous avons beaucoup d'avantages, c'est certain, et ils ont les leurs. C'est la concurrence qui nous cause tant de problèmes.

Une autre chose très inquiétante est le fait que des entreprises dressent les fabricants les uns contre les autres et provoquent des délais de paiement. C'était 120 jours après l'échéance normale. Est-il question d'union entre les fabricants et les syndicats peut-être, pour que cesse cette pratique? Ce n'est tout simplement pas acceptable. Je pense que les médias ont aussi demandé ce que le gouvernement peut faire. Il est très difficile de légiférer à ce sujet. Encore une fois, vous avez le choix, mais ils vous ont à leur merci. Ils vous acculent au pied du mur. Les syndicats et les entreprises ont-ils discuté de la possibilité de travailler ensemble?

Je vous pose la question, mais tout le monde peut répondre.

M. Peter Hrastovec: Je suis content que vous posiez la question et je vous en remercie.

Dans mon autre vie — ma vraie vie, je suppose, parce qu'ici, je suis le président bénévole de la Chambre de commerce de Windsor — je suis un avocat qui exerce surtout dans les domaines du travail et de l'emploi.

J'ai vu toutes sortes de choses arriver chez nous et l'une des plus intéressantes et les plus intrigantes est survenue récemment. Nous avons rencontré Mike Vince, que vous avez entendu plus tôt ce matin, de la section locale 200. Nous l'avons rencontré à la Chambre, pour discuter des problèmes qui tourmentent les syndicats chez nous.

J'ai dit à Mike Vince, et je le dis à tous les autres syndicats, qu'il n'est pas question de laisser sous-entendre que les syndicats ne sont pas pertinents. Ils sont encore pertinents, mais ils doivent se réinventer et redéfinir comment promouvoir notre collectivité et parler de notre large éventail de métiers et d'emplois, avec des travailleurs qui possèdent une formation technique très poussée et qui peuvent travailler pour n'importe quel nouvel investisseur qui veut venir s'installer chez nous. C'est de cela dont nous parlons.

Par ailleurs, nous parlons aussi de la question que vous avez soulevée, soit que de nombreuses entreprises ont développé cette mentalité de financer leurs activités en retardant le paiement de leurs factures. Je peux vous assurer — et les professionnels du droit vous le diront aussi — que nous voyons cela nous aussi. Nous devons attendre 60, 90, 120 jours pour être payés. Évidemment, nous sommes comme n'importe quelle autre petite entreprise, parce que même si nous sommes une profession, nous devons payer la TPS et verser nos acomptes trimestriels. Je peux vous assurer, et mon administrateur financier le fera lui aussi, parce qu'il parle à ses collègues des autres cabinets en ville — et je ne travaille pas chez Butzel Long, soit dit en passant, même si je les respecte — que la taille de l'entreprise importe peu. Nous avons tous les mêmes obligations.

Alors, que l'on soit dans une profession, dans l'industrie et le commerce, dans la fabrication, un simple petit fournisseur de services ou une entreprise familiale, tout le monde doit vivre avec la réalité que les clients ne paient pas leurs comptes dans des délais de 30 ou 60 jours. Ils mettent beaucoup plus de temps, parfois jusqu'à un an. J'ai vu cela aussi.

Nous en parlons avec les syndicats, mais ils se battent eux aussi pour leur survie et leur gagne-pain. Oserais-je employer un mot tabou? Ils doivent négocier des concessions avec les fabricants afin de sauver leurs employés. S'il y a 2 000 employés dans une usine, il n'est pas toujours possible d'en garder 2 000, mais n'est-ce pas bien d'en garder peut-être 1 600 si l'on s'entend pour que ces gens continuent de travailler, au lieu que tout disparaisse?

•(1115)

Le président: Merci, monsieur Van Kesteren

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Merci aux délégations pour leur présence ici aujourd'hui.

Je poserai trois questions et je demanderai ensuite aux témoins de répondre à toutes les questions, si vous le voulez, à une partie d'une question ou à deux questions, comme vous le jugerez pertinent, afin que tout le monde puisse donner son avis.

La première question touche aux propos de M. Kanters concernant les barrières non tarifaires, soit le problème de la frontière et les coûts de l'expédition et de la réception des marchandises dans la région.

Nos coûts par passage comptent parmi les plus élevés. En réalité, ils sont plus élevés qu'à Buffalo. Ils sont plus élevés qu'à Niagara Falls. Ils sont plus élevés qu'à Sarnia. Ils sont plus élevés qu'à peu près n'importe où ailleurs au Canada, sauf à un autre pont privé à Fort Frances. L'idée a été lancée d'établir un partenariat public-privé et d'avoir des routes à péage. Citigroup a fait une étude récente qui a révélé que les péages sur les autoroutes privées peuvent dépasser de 35 à 40 p. 100 ceux des autoroutes publiques. Jusqu'à quel point est-il important pour toutes les industries de maintenir les coûts frontaliers peu élevés dans l'ensemble des coûts d'expédition?

Monsieur Kanters, j'ai probablement consommé plusieurs de vos capsules gélatineuses depuis une semaine, parce que je combats un rhume.

Deuxièmement, en ce qui concerne la Chine, offre-t-elle des subventions cachées pour attirer l'investissement, des subventions dont nous n'entendons pas vraiment parler? Est-ce que quelqu'un est au courant de cela?

Enfin, si nous perdons nos industries, pensez-vous que cela influera sur la sécurité nationale? Je pense que oui. Si nous perdons notre base manufacturière, nous ne pourrions plus réagir. J'aimerais entendre votre point de vue.

Merci.

M. Ed Kanters: Je peux peut-être répondre d'abord à la question sur le coût des passages. De 80 à 85 p. 100 des produits que nous fabriquons dans nos usines au Canada sont expédiés aux États-Unis. Si le coût augmente, en raison du coût du passage proprement dit et, comme je l'ai déjà indiqué, de l'infrastructure que nous devons mettre en place pour que les produits traversent la frontière en douceur, cela réduit notre compétitivité par rapport aux autres entreprises. C'est un coût direct que je n'ai pas le choix de payer ou non. S'il continue d'escalader et de monter, cela réduira d'autant nos marges bénéficiaires, notre capacité d'investir dans le développement de nouveaux produits et procédés, et notre compétitivité. Il y a donc un effet en chaîne s'il est plus coûteux et plus difficile de livrer nos produits sur notre principal marché.

M. Brian Masse: D'autres témoins veulent-ils intervenir?

M. Bill Storey: En ce qui concerne votre question sur les subventions de la Chine, monsieur Masse, l'Agence des services frontaliers du Canada a mené une enquête sur les allégations de dumping de pièces d'attache au Canada, ainsi que sur les subventions possibles accordées par le gouvernement chinois aux agriculteurs chinois. D'après mes recherches, ils ont constaté des encouragements aux zones économiques spéciales; des subventions fournies pour les résultats à l'exportation et l'emploi de travailleurs communs; des prêts à des taux préférentiels; des garanties de prêts par le gouvernement de la Chine; des crédits, remboursements et exemption d'impôt sur le revenu; des taux réduits de l'impôt sur le revenu des sociétés pour les entreprises axées sur les exportations — ils semblent mettre l'accent sur les exportations — des exemptions et réductions de l'impôt sur le revenu des sociétés pendant la période de démarrage; des remboursements d'impôt sur le revenu pour les sommes supplémentaires investies dans les zones économiques spéciales; une exonération des droits et des taxes sur les intrants; des réductions des droits d'utilisation des sols; des réductions sur les achats de marchandises d'entreprises d'État. tout cela nous désavantage.

• (1120)

M. Brian Masse: Avez-vous des suggestions concernant des barrières tarifaires que le Canada pourrait envisager d'établir? J'aimerais l'entendre de votre bouche.

M. Mike Hicks: Absolument. Je suis d'accord avec tout ce qu'a dit M. Storey. J'ai affirmé que je pensais que les lois de l'économie régleraient tout par elles-mêmes. On nous a dit qu'à mesure que les Chinois travaillent avec des entreprises occidentales, ils deviendraient un marché plus libre. On nous a dit que les entreprises étaient à but lucratif et que 50 p. 100 des prêts garantis aux entreprises industrielles qui sont nos concurrents disparaîtraient. Ils ne pourraient plus les payer parce qu'ils n'ont plus les moyens financiers de le faire. Mais ce n'est pas la réalité, alors c'est un autre problème.

Je suis tout à fait d'accord. Je sais que le mot « tarif » est mal vu et que vous préféreriez de toute évidence que nous réglions nos problèmes nous-mêmes. Encore une fois, je ne saurais trop insister sur la RS&DE. La question frontalière est très importante. La Chambre de commerce a travaillé avec diligence. Ils ont un comité spécial et nous les félicitons, parce que c'est très vital pour nous.

M. Brian Masse: Très brièvement, monsieur Kanters, au sujet des crédits pour la RS&DE et tout le reste, pouvez-vous indiquer des mesures précises qui permettraient d'obtenir la prochaine vague d'Investissement? Vous avez parlé de les améliorer. Avez-vous des suggestions précises à faire, ou faut-il un examen complet?

M. Ed Kanters: Je crois qu'il faut un examen complet, mais quelque chose qui se traduise par un appui plus direct aux coûts connexes.

Je serai franc avec vous. Il y a un bout de temps que je n'ai pas examiné les détails du programme, mais d'après ce que je comprends, il s'agit essentiellement de crédits d'impôt à recevoir ou à imputer sur l'impôt à verser sur les bénéfices nets. Je ne sais pas très bien à quand cela remonte, mais par le passé, il y avait une participation plus directe à propos des contributions, des injections de capitaux pour appuyer des programmes particuliers qui étaient proposés à Industrie Canada ou à d'autres organismes, pour appuyer le développement d'un nouveau produit, le développement d'un nouveau procédé dont les avantages sont clairs et définis, où il y a une possibilité d'emploi et de croissance découlant de l'ouverture de nouveaux marchés, ou lorsque la protection des marchés existe.

Alors, une participation un peu plus directe serait utile.

Le président: Merci.

Nous entendrons maintenant M. McTeague.

L'hon. Dan McTeague: Merci d'être ici. Nous avons entendu des propos fascinants.

Je reprends là où ma collègue, Mme Kadis, s'est arrêtée au sujet de la nécessité de s'assurer que nous sommes sur la même longueur d'ondes quant aux mesures à prendre, tout en reconnaissant que, dans ce domaine comme dans de nombreux autres, les Canadiens ont tendance à vouloir acheter des produits de la meilleure qualité possible au prix le plus bas possible. C'est ce qu'ils font, jour après jour, dans des magasins de détail du Canada.

Je me demande si vous pouvez m'indiquer, dans la perspective de Windsor — je pense que c'est extrêmement important, puisque c'est une ville moteur — s'il a été possible de s'adapter à l'évolution des goûts, des tendances ou de l'appétit des consommateurs canadiens en ce qui concerne les produits qu'ils achètent. Évidemment, dans l'industrie de l'automobile, j'ai été attristé d'apprendre, comme beaucoup de gens à Toronto, la fermeture de l'usine de moteurs d'Essex. J'ai un Ford Explorer de 1993, qui a 474 000 kilomètres au compteur. Il a un moteur formidable et je ne me souviens pas d'un autre véhicule qui ait roulé aussi longtemps.

Pourtant, bon nombre d'entre nous s'interrogent. Si vous fournissez des pièces à cette industrie, êtes-vous des fournisseurs de l'ensemble de l'industrie, ou travaillez-vous par l'entremise de Magna ou des autres entreprises du même genre? Sommes-nous en train de perdre parce que les trois grands aux États-Unis ferment des usines et que nous ressentons maintenant les contrecoups sur vos industries ici à Windsor?

M. Mike Hicks: Oui, absolument. On ne peut pas dicter le comportement des consommateurs, mais parce qu'on permet à certaines situations d'exister, il y a un effet cumulatif. Une entreprise le fait et c'est comme les détritrus: si l'on jette un papier par la fenêtre, ce n'est pas un gâchis, mais si tout à coup tout le monde le fait, c'est un gâchis. Le problème, c'est que parce qu'aucune mesure n'a été prise pour corriger le problème à la base, une entreprise le fait, puis une deuxième, et soudainement nous devons nous battre contre cela. Finalement, si un produit coûte 30 \$ et se vend 30 \$, nous ne pouvons certainement pas le fabriquer pour 100 \$. C'est cela le grand problème, le prix de 30 \$ devient la norme pour le produit.

• (1125)

L'hon. Dan McTeague: Monsieur Hicks, à ce sujet, dans un BlackBerry ou dans le rasoir que vous avez utilisé ce matin, Fusion, le nouveau de Gillette, le plastique est peut-être moulé en Chine pour quelques sous. Il est exporté grâce à toutes ces petites subventions, mais la technologie qui a permis de créer cinq microlames a été inventée au Québec. Ce produit a une haute valeur ajoutée.

Certains soutiennent que nous pouvons continuer à être concurrentiels, que nous pouvons continuer à maintenir notre niveau de vie, que nous pouvons continuer à avoir un secteur manufacturier viable, pas seulement sur certains créneaux, mais en reconnaissant qu'il y a des secteurs où nous nous spécialisons, que nous avons des technologies que ne possède pas la Chine, la Corée du Sud ni personne d'autre. Nous nous inquiétons du droit d'auteur, mais il m'arrive d'entendre — pas nécessairement dans ma circonscription, mais ailleurs au pays — que face au défi des subventions et au genre d'encouragements qu'ils obtiennent en Chine, dont plusieurs sont probablement à la limite du dumping, nous devrions faire la même chose. Protégeons-nous nos industries qui ne peuvent pas faire la transition à un moment important et se pourrait-il que, sans le vouloir nous ne nous préparions pas pour la prochaine économie? Je sais que c'est un problème structurel. Je ne me fais pas l'avocat du diable, mais c'est un argument important qu'on entend.

M. Mike Hicks: Encore une fois, je ne veux pas dénigrer une autre industrie, parce que tous les éléments du secteur manufacturier sont importants. Mais je rappelle que je protège la fabrication de moules. Il a été démontré, en particulier à Windsor et au Canada, que Windsor possède des fabricants de moules de calibre mondial. Nous sommes de calibre mondial. Nous avons tout ce qu'il faut. Nous n'essayerions pas de l'inventer. Notre industrie innove et fait tout ce qu'il faut.

Quand des clients viennent nous présenter des problèmes, que faisons-nous? Nous avons certaines formules, mais il y a des choses que nous pouvons contrôler et d'autres pas. Dans notre industrie, il y a des entreprises solides et des entreprises faibles. Dans notre économie, il y a des fabricants faibles et des fabricants solides. Malheureusement, il y aura des perdants.

Dans le cas des fabricants de moules, nous sommes très forts. La concurrence ne nous effraie pas. Une fois de plus, je vous renvoie à l'enquête d'ITC. Prenons l'économie allemande. Je suis allé en Allemagne, au salon EuroMold. Ils sont plus avancés que le Canada, je dirais, mais leurs moules coûtent parfois trop cher pour le marché

mondial. Mais l'Allemagne, BMW et Mercedes-Benz protègent leur industrie. Ils ont pourtant des coûts élevés.

Nos fabricants de moules sont très qualifiés. Ils devraient être payés en conséquence. C'est une industrie forte.

Le président: Vous avez dix secondes.

L'hon. Dan McTeague: En ce qui concerne les Européens, les trouvez-vous moins concurrentiels maintenant que la monnaie est encore très concurrentielle par rapport à l'Europe? Avez-vous moins de concurrents européens?

M. Mike Hicks: La plupart de nos concurrents sont américains.

L'hon. Dan McTeague: Merci.

Le président: Merci, monsieur McTeague.

Monsieur Carrie.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup, monsieur le président. J'ai quelques questions pour les témoins.

J'ai eu une belle occasion l'an dernier avec Jeff Watson, le député d'Essex. Il a invité le caucus de l'automobile conservateur et nous avons visité les installations frontalières. Nous avons parlé de différentes solutions avec certaines parties intéressées. Je me demande si vous avez des idées. D'abord la frontière. Qu'est-ce qui cause le plus de retards, d'après vous? Quelles sont les solutions à court, à moyen et à long terme pour accroître la capacité? Je me demande si vous pouvez vous exprimer publiquement à ce sujet, afin de nous donner une idée.

L'autre question touche plus ou moins à cette étude des États-Unis sur les différents pays qui ne respectent pas les règles du jeu, si je peux dire. Il me semble que les Canadiens sont les bons garçons. Nous allons dans le monde et nous respectons les règles. Nous faisons ce qui est éthique et ce qu'il faut faire et ces pays font tout ce dont ils ont envie. Ce sont des renégats. Je me demande ce que vous en pensez. Pouvez-vous nous éclairer un peu à ce sujet. Dans votre déclaration, vous n'avez pas eu l'occasion de le faire.

Voilà mes deux questions.

Le président: Nous commencerons peut-être avec M. Storey au sujet de la frontière, et nous finirons avec M. Hicks, qui pourra répondre à la deuxième question.

M. Bill Storey: En ce qui concerne la frontière, je crois que tout le monde sait que Toyota vient d'annoncer l'ouverture d'une usine à Woodstock. Ils en ont déjà une à Kitchener. Il n'y a rien ici à Windsor. Personnellement, je pense que l'une des principales causes, c'est la frontière Windsor-Détroit. Il est bien connu que c'est un goulet d'étranglement. Il faut parfois des heures avant de traverser. Cela repousse les investisseurs, à mon avis. Ils fonctionnent en flux tendus. S'ils ne peuvent pas expédier rapidement leurs marchandises de l'autre côté de la frontière, pourquoi s'installer ici? Ils ont beaucoup plus de succès à Sarnia. La frontière est beaucoup plus facile à traverser là-bas. Cela coûte moins cher. C'est plus cher chez nous. C'est un goulet d'étranglement. Nous demandons depuis des années un nouveau poste frontalier. C'est comme notre patinoire, Cela ne se fera pas.

• (1130)

Le président: Monsieur Hrastovec.

M. Peter Hrastovec: Très brièvement, merci de me donner l'occasion d'intervenir à ce sujet.

Je suis d'accord avec M. Storey, et si je peux aller un peu plus loin, ce n'est pas seulement Toyota. Prenez tout ce qui se construit dans la région de Kitchener-Waterloo par exemple, tout ce qui se trouve à l'est de London, et un peu à l'ouest de Toronto. Il y a des options là-bas pour traverser, pas seulement à Sarnia. Ils peuvent traverser à Niagara et aussi à Windsor. Ils sont en plein milieu.

Prenez une économie régionale — et vous devez penser à la nôtre à cause de tout ce qu'elle a à offrir. Il faut rendre l'accès au Michigan, à l'Ohio, à l'Illinois et au Midwest durable, très rapide et opérationnel. Il y a des débouchés pour ceux qui veulent courir le risque d'investir dans le sud profond, comme nous nous appelons parfois, mais avec une frontière pas aussi fluide qu'elle devrait l'être, nous envoyons le message qu'il vaut mieux aller ailleurs pour se développer. S'il y a des possibilités ici, tant mieux. C'est le propre d'un marché libre. Mais une frontière qui n'est pas aussi durable qu'elle devrait l'être ne donne pas ces possibilités à notre ville et à la région.

Le président: Monsieur Kanters.

M. Ed Kanters: Pour ajouter à ce qui a été dit, notre poste frontalier fonctionnait presque aux limites de ses capacités avant le 11 septembre. Le moindre pépin créait des ralentissements, des embouteillages et d'énormes problèmes pour traverser la frontière. Puis, il y a eu le 11 septembre et maintenant, les exigences des Douanes et de la Sécurité intérieure peuvent à tout moment créer des embouteillages encore plus importants. Cela montre qu'il y a un problème de capacité, soit le poste frontalier actuel.

Il y a deux façons de résoudre le problème. Il faut un poste frontalier secondaire afin d'accroître la capacité. En plus de ce poste secondaire, nous devons travailler avec nos amis aux États-Unis pour développer leur infrastructure douanière de façon à ce qu'elle puisse absorber le trafic. Nous ne pouvons pas changer le fait qu'ils veulent maintenir leur propre sécurité, mais nous devons travailler avec eux pour que les structures qu'ils mettent en place ne créent pas des ralentissements et des barrières au libre mouvement des marchandises à la frontière.

Le président: Monsieur Hicks.

M. Mike Hicks: Tout ce que je veux ajouter, c'est que nous n'avons pas parlé du mouvement des personnes, comme les clients qui viennent nous voir. Du personnel clé a un mal fou à traverser la frontière, dans un sens comme dans l'autre. Même lorsqu'ils entrent au Canada, ils doivent rentrer aux États-Unis. Je le répète, nous exportons tellement aux États-Unis que la dernière chose dont ces clients ont besoin ce sont des problèmes lorsqu'ils traversent la frontière. Il faut résoudre ce problème également. Mais je suis d'accord avec les trois autres témoins. De toute évidence, c'est un élément commun à tout le secteur manufacturier.

Le président: Au sujet de la deuxième question qui a été posée...?

M. Mike Hicks: Est-il possible de répéter la question? Je n'ai entendu qu'une partie.

M. Colin Carrie: Dans votre déclaration, vous avez affirmé que les États-Unis ont fait le travail pour nous.

M. Mike Hicks: Une étude approfondie, en effet.

M. Colin Carrie: Il semble qu'au Canada, nous sommes les bons garçons. Nous respectons les règles du jeu. Vous avez laissé entendre que certains pays ne sont que des renégats. Ils font tout ce qu'ils veulent.

Le président: Très brièvement, je vous en prie.

M. Mike Hicks: Oui. Encore une fois, nous ne voulons pas recommencer Guerre et Paix ici.

Je l'ai répété dans tout ce que j'ai dit aujourd'hui. Je reviens encore une fois à cette étude que j'ai ici. Elle aurait pu être utilisée contre nous. Nous aurions pu être une victime. Ils songeaient à nous imposer des droits de douane parce qu'ils savent qu'une quantité énorme de nos moules entrent aux États-Unis. Mais ils ont jugé que nous étions un concurrent loyal.

En ce qui concerne les autres pays qui ont été mentionnés, nous avons parlé de toutes ces choses pas trop honnêtes qui se passent. Vous avez demandé d'être bref, mais dans le cas de la Chine, ils vont prendre une grande partie de cet argent pour développer une armée. Ils s'en prendront aux États-Unis un jour ou l'autre, et les États-Unis ont raison de s'inquiéter eux aussi. Qu'est-ce qu'ils font avec cet argent? Je le répète, ils ont une mission.

Je voudrais ajouter quelque chose au sujet des plastiques. Le monde des plastiques grandit. C'est une industrie en expansion dans le monde, mais chez nous, elle rétrécit, alors nous devons la protéger.

Le président: Merci.

Nous entendrons M. Vincent, et ce sera notre dernière question.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci, monsieur le président.

Je vais essayer de reprendre l'ensemble des propos tenus ici cet avant-midi.

D'abord, M. Storey a parlé des missions en Chine auxquelles ont participé des industries canadiennes. Vous avez également mentionné l'entente avec la Corée relative au secteur de l'automobile, qui va bientôt vous toucher personnellement. Vous avez parlé aussi des crédits d'impôt. On sait, au sujet de ces crédits, qu'ils sont nécessaires pour faire des profits, mais que sans profits, ils ne servent à rien.

Par ailleurs, je disais plus tôt qu'on allait user le terme « innovation » à la corde. On peut bien parler d'innovation, mais encore faut-il qu'il y en ait. Toutefois, la question la plus importante et qui revient sans cesse est la protection de la propriété intellectuelle. Pour ma part, je crois que ce problème a été créé de toute pièce. On le crée d'un côté et on essaie de le résoudre de l'autre. Il reste que ce sont toujours les mêmes qui payent, notamment les contribuables canadiens. Dans le cas des missions en Chine, c'est le gouvernement fédéral qui paie pour que des industriels essaient de trouver une façon de réduire leurs coûts en faisant fabriquer leurs produits en Chine.

M. Storey nous a dit qu'on deviendrait des distributeurs. Au cours d'une autre mission en Chine organisée par le gouvernement fédéral, le client va trouver le même fournisseur, et celui-ci va être complètement éliminé, pour être directement amalgamé au fournisseur de la Chine. Ça implique qu'on élimine complètement une industrie qui emploie peut-être 40 personnes. Dans ces conditions, le fournisseur va disparaître aussi. Il va y avoir des problèmes de ce côté-là également.

Pour ce qui est de la propriété intellectuelle, je ne sais pas si un projet de loi pourrait régler certaines choses. Il faut trouver une façon de protéger les innovations et la création de nouveaux produits. Comme avocat, monsieur Hrastovec, vous savez que la défense de causes de ce genre peut entraîner des coûts mirobolants. Je ne crois pas que les industries aient les moyens financiers de défendre leur propriété intellectuelle à l'échelle internationale.

Le gouvernement nous amène en Chine. On essaie de trouver comment, sur le plan financier, on peut préserver l'industrie ici, au Canada. En fait, c'est toujours le même argent qu'on dépense à gauche et à droite: celui des contribuables. On crée un problème, puis on essaie de le régler, mais le problème à la source est dû à ce qu'on fait ici.

J'aimerais entendre vos commentaires sur tous ces aspects dont on a discuté aujourd'hui.

• (1135)

[Traduction]

Le président: Qui aimerait débiter?

Monsieur Storey.

M. Bill Storey: Je suis tout à fait d'accord avec vous. En ce qui concerne la propriété intellectuelle, oui, ce sont les contribuables qui paient. Il semble y avoir un malentendu ou une interprétation erronée au sujet de l'économie chinoise. Je ne pense pas que la plupart des gens comprennent que la Chine n'achète pas nos marchandises. Le déficit commercial le montre. La Chine a acheté pour 7,1 milliards de dollars de marchandises du Canada, et ce n'étaient que des matières premières. Nous avons acheté pour 29,5 milliards de marchandises chinoises.

La Chine achète des matières premières pour fabriquer et nous vendre des produits que nous avons l'habitude de fabriquer. Cette façon de penser doit cesser. Nous devons travailler ensemble, le Canada et les États-Unis, parce que nous sommes tous les deux dans le même bateau. Comme l'a dit quelqu'un plus tôt, nous sommes en guerre. Vraiment. Dans notre industrie, nous le sommes. Nous devons travailler ensemble et trouver un plan commun afin de ralentir cet afflux de biens dans notre pays quand il en sort si peu. Nous ne fabriquons pas de produits que la Chine achète. Ils n'en veulent pas, c'est aussi simple que cela.

• (1140)

Le président: Quelqu'un d'autre veut intervenir?

M. Peter Hrastovec: Je suis d'accord avec Peter, et je suis aussi d'accord avec l'honorable membre. Il faut allier la technologie et la fabrication pour créer le mode de vie et les moyens d'existence qu'il y a ici. Nous ne pouvons pas oublier nos concitoyens.

Je crois qu'il devrait y avoir moins de missions commerciales en Chine. Il faudrait faire des missions commerciales internes, d'une région à l'autre. Ce que vous faites ici, par exemple, représente des dépenses du gouvernement fédéral bien plus efficaces que si vous envoyez des gens d'affaires à l'étranger voir comment nous pouvons faire de meilleures affaires. Tout le monde sait comment faire des affaires. Avec nos ordinateurs, il suffit d'un clic pour communiquer avec d'autres entreprises, d'autres industries, etc. Le spectacle n'est plus nécessaire. Parlons plutôt de ce que nous pouvons faire pour renforcer notre pays à l'interne.

Le président: Merci.

Monsieur Kanters, brièvement.

M. Ed Kanters: Je ferai une brève observation. Nous ne changerons pas le fait qu'il y aura de la concurrence dans le monde.

Pouvoir changer ou changer rapidement nos organisations, nos produits, nos procédés afin que notre développement et notre croissance devancent ceux de nos concurrents, voilà comment nous maintiendrons notre avantage.

Nous avons besoin pour cela d'un appui structurel dans le domaine de la propriété intellectuelle. Nous devons posséder l'infrastructure et nous avons besoin d'un organisme d'exécution afin de pouvoir nous adresser à lui pour empêcher qu'entre chez nous un produit développé à l'aide de technologie ou de propriété intellectuelle volée. Ce n'est pas une tâche facile, mais nous avons besoin de ce genre de mécanisme pour notre industrie et pour toutes les industries afin de pouvoir nous tourner vers lui si nous constatons certaines des situations décrites par les autres témoins, comme l'entrée en Amérique du Nord de produits issus de technologie ou de brevets volés.

Le président: Merci beaucoup.

Très brièvement, monsieur Hicks.

M. Mike Hicks: Si nous ne faisons rien pour corriger la situation dans le secteur manufacturier, nous deviendrons une colonie. Dans les années 1908, Lee Iacocca a écrit un livre à ce sujet. Il a parlé de la mort de la fabrication en Amérique du Nord. Je ne sais pas si vous l'avez lu.

Nous ne voulons pas devenir une colonie. Nous avons plein de richesses. J'espère que nous pourrons tirer une leçon de la journée d'aujourd'hui et aller de l'avant.

Merci de nous avoir invités.

Le président: Merci beaucoup.

Merci beaucoup, monsieur Vincent.

J'aimerais faire quelques observations en guise de conclusion. Premièrement, tous vos documents — monsieur Storey, je crois que vous nous avez remis quelque chose — seront traduits dès que possible et remis à tous les membres. Si vous avez des recommandations à faire en plus de votre exposé, veuillez les remettre au greffier maintenant ou les envoyer plus tard.

Voici notre programme pour le reste de la journée. Nous rencontrons le maire et nous avons une séance d'information sur la frontière. Nous visitons les installations frontalières et nous allons au St. Clair College. Nous avons donc encore du travail ici à Windsor.

Je vous remercie. Vous avez insisté sur de nombreux thèmes qui nous ont déjà été présentés. La question de la propriété intellectuelle a été abordée dans toutes nos audiences pancanadiennes, je tiens à le souligner.

En outre, avec tout le respect que je vous dois, monsieur Hrastovec, vous avez raison d'affirmer que les régions devraient travailler ensemble. Je viens de l'Ouest et 40 p. 100 de la fabrication qui sert aux sables bitumineux vient de l'Ontario. Franchement, je pense que nous pourrions faire encore mieux. Je sais que c'est ce que Manufacturiers et Exportateurs canadiens voudrait faire. Ils essaient d'amener des régions à travailler ensemble.

Je vous remercie de nous avoir consacré du temps aujourd'hui.

Madame et messieurs les membres du comité, nous nous rassemblerons très rapidement, monterons dans l'autobus et irons rencontrer le maire.

Merci. 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.