



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 004 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 24 février 2009

Président

M. Lee Richardson

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

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

Comité permanent du commerce international

Le mardi 24 février 2009

• (0910)

[Traduction]

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): La quatrième séance du Comité permanent du commerce international est ouverte; nous poursuivons notre étude du projet de loi C-2, loi pour la mise en œuvre de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États de l'Association européenne de libre-échange.

Aujourd'hui, nous allons entendre les témoignages de M. Jean-Michel Laurin, vice-président, Politiques d'affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada, M. David Stewart-Patterson, vice-président et directeur du Conseil canadien des chefs d'entreprise, et M. Sam Boutziouvis, vice-président, Économie et commerce international au Conseil canadien des chefs d'entreprise.

Nous avons déjà tenu ce genre d'audience et tout le monde connaît sans doute la manière dont nous procédons. Nous allons d'abord demander à M. Jean-Michel Laurin de nous faire une déclaration d'ouverture de cinq à dix minutes, après quoi M. Patterson fera la même chose, puis nous passerons à la période des questions. La parole sera d'abord donnée M. Cannis, qui aura un tour de sept minutes, comme tous les autres pendant un premier tour de table. Enfin, puisqu'il y a certaines questions de régie interne à aborder aujourd'hui, je vais vous proposer de terminer la première partie vers 10 h 45.

Si cela vous convient, je vais maintenant demander à M. Laurin de bien vouloir prendre la parole.

M. Jean-Michel Laurin (vice-président, Politiques d'affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Je vous remercie, monsieur le président. Bon matin, tout le monde.

Ainsi que le président l'a précisé, je m'appelle Jean-Michel Laurin. Je fais partie de l'Association des Manufacturiers et exportateurs du Canada. J'ai pensé vous donner une idée générale de la situation actuelle dans notre secteur afin que vous sachiez un peu à quoi les manufacturiers sont confrontés, mais aussi quelles possibilités s'offrent à nous, et particulièrement celles qui pourraient découler de l'Accord de libre-échange proposé.

Vous n'ignorez pas que le secteur de la fabrication et de l'exportation représente une part non négligeable de notre économie et que le secteur manufacturier est responsable de 16 p. 100 de notre PIB. Si l'on tient compte des exportations, plus du cinquième de notre économie dépend de notre commerce international. La fabrication est une activité importante au Canada; elle a généré des ventes de plus de 600 milliards de dollars l'année dernière et des exportations de 400 milliards de dollars. On peut donc dire que ce secteur est mû par les exportations. Il génère également près de deux millions d'emplois, alors, il continue de donner de l'emploi à un assez grand nombre de Canadiens. Il s'agit enfin d'entreprises novatrices, à l'origine de plus de 75 p. 100 de la recherche et du développement effectués dans le secteur privé. Par conséquent, une

part non négligeable des innovations qui font avancer notre économie proviennent du secteur manufacturier.

Dans les médias et à la Chambre des communes, il a beaucoup été question des difficultés auxquelles se heurtent les manufacturiers en ce moment. Ces dernières semaines, il semble qu'on n'entend que des mauvaises nouvelles, qu'il s'agisse de l'annonce hier de la dégringolade des ventes au détail au Canada ou, la semaine dernière, de la balance commerciale déficitaire de décembre dernier, une première depuis je ne sais combien de temps. Encore en décembre, on nous a annoncé des pertes d'emplois élevées, y compris dans le secteur manufacturier où elles ont atteint 5 p. 100, dans une grande mesure à cause du repli des marchés. Nous connaissons donc des difficultés. Lorsqu'on parle aux entreprises de gestion du secteur de la fabrication ces jours-ci, ou à celles qui sont actives à l'extérieur du Canada, elles vous disent à quel point il est difficile de gérer une entreprise en ce moment. On observe en effet beaucoup d'incertitude sur les marchés, beaucoup de volatilité, que ce soit sur celui des changes, des produits de base ou de l'énergie. Il y a une forte surcapacité en ce moment sur le marché des produits industriels et cela préoccupe les gens. Tout le monde veut savoir quand le marché va remonter et surtout quand on observera une reprise sur le marché américain des produits industriels.

L'une des questions essentielles aux yeux de nos membres ces derniers temps est l'accès au crédit. Vous avez certainement dû entendre nos positions à cet égard, que nous avons communiquées pendant la période précédant le dépôt du budget fédéral. Nous espérons d'ailleurs que certaines des mesures qui sont annoncées dans ce document seront approuvées très bientôt. À mon avis, les marchés offrent de grandes possibilités en ce moment, mais nous devons agir de manière à permettre à nos entreprises agricoles et autres d'en tirer parti.

Au sujet des problèmes actuels, demain, nous publierons les résultats d'une enquête effectuée auprès des manufacturiers et exportateurs de l'ensemble du Canada. L'une des questions que nous leur avons posées, c'est s'ils prévoient qu'au cours des trois prochains mois, leurs commandes vont augmenter, diminuer ou demeurer stables. Or, les réponses obtenues nous ont paru fort préoccupantes. Bien que dans 18 p. 100 des entreprises, on s'attende à une hausse des commandes, ce qui est une bonne chose, dans 27 p. 100 d'entre elles, on prévoit le statu quo et dans 56 p. 100 d'entre elles, un recul. Ce qui est encore plus préoccupant, c'est que dans 15 p. 100 des entreprises, on prévoit un fléchissement de 20 p. 100 des ventes au cours du prochain trimestre, malgré le fait que les ventes ont déjà diminué considérablement au cours du dernier trimestre. Par conséquent, on pense qu'au cours des prochains mois, on assistera à d'autres pertes d'emploi, à des indices d'activité commerciale médiocres et à d'autres mauvaises nouvelles dans le secteur manufacturier, tout simplement parce que la demande pour beaucoup de nos produits manufacturiers s'est évanouie.

Bien entendu, nous nourrissons l'espoir que les mesures de stimulation économique adoptées aux États-Unis et le budget fédéral canadien feront redémarrer rapidement l'économie et nous aideront à reconquérir certains de ces marchés. Cela dit, à mon avis, ce qui compte avant tout, c'est que les entreprises canadiennes accèdent au crédit, étant donné les possibilités que présentent les marchés à l'heure actuelle, tant au Canada qu'à l'échelle internationale. J'espère d'ailleurs que nous consacrerons à ce sujet une bonne part de nos discussions d'aujourd'hui.

[Français]

Aujourd'hui, les entreprises canadiennes ont des occasions d'affaires dans les marchés touchés par cet accord de libre-échange. Présentement, les entreprises disent qu'il est possible de ravir des parts de marché à la concurrence, car certaines de ces entreprises sont plus fragilisées par la situation économique actuelle. Beaucoup d'entreprises considèrent que le marché offre présentement la possibilité de faire des acquisitions. Au cours des six dernières années, j'ai eu la chance de travailler pour l'association et je n'ai jamais vu autant d'entreprises manufacturières s'intéresser à développer de nouveaux marchés d'exportation. Il est difficile de croire jusqu'à quel point on reçoit des appels. Les gens veulent de l'information, ils sont prêts à investir même s'ils n'ont pas beaucoup d'argent présentement. On veut tout miser sur le développement de nouveaux marchés et de nouveaux produits. On se rend compte que la demande de la clientèle au Canada et aux États-Unis n'est plus ce qu'elle était, mais il y a quand même des marchés étrangers qui sont en forte croissance. Les données sur le commerce international, que vous connaissez déjà, le démontrent. Nos exportations vers les autres marchés ont tendance à croître beaucoup plus rapidement que celles vers les États-Unis. Je ne veux pas dire que les États-Unis ne sont pas importants, mais je pense que les entreprises canadiennes ont beaucoup de possibilités de croissance à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Quand on se penche sur l'accord de libre-échange proposé, on constate que 35 p. 100 de la croissance de la valeur de nos exportations au cours des 10 dernières années s'est faite dans les pays qui font partie de l'Association européenne de libre-échange. Pour l'année passée, cela représentait 7 p. 100. C'est petit lorsqu'on considère le tout, puisqu'une grosse partie de nos exportations vont aux États-Unis. Cela demeure un marché qui est en croissance, qui est intéressant, et où plusieurs types d'exportateurs différents vont faire affaire. On exporte beaucoup de matières premières, mais aussi beaucoup de produits fabriqués. On pense, par exemple, au matériel aéronautique, à des produits pharmaceutiques, etc. Il s'agit de marchés assez diversifiés et développés, et au sein desquels il y a une demande pour nos produits et services.

D'autre part, notre association réalise un sondage chaque année auprès de nos membres pour valider nos priorités et politiques. Quand vient le temps de parler de leurs priorités sur le plan du commerce international, nos membres mentionnent la conclusion d'accords de libre-échange bilatéraux et multilatéraux dans le cadre de l'OMC. Cela demeure toujours la priorité pour nos membres. Le plus important pour nos membres est certainement ce que le gouvernement peut faire pour aider à améliorer l'accès de nos exportations aux marchés étrangers.

● (0915)

[Traduction]

En conclusion, je tiens à dire que les Manufacturiers et exportateurs du Canada sont favorables aux marchés libres. Il faut que nous aidions nos exportateurs à commercer davantage sur les

marchés internationaux en négociant des accords commerciaux et en abolissant les obstacles aux échanges, surtout dans la conjoncture actuelle.

Je pense qu'au delà de la situation économique actuelle, les entreprises cherchent à étendre leurs activités à l'échelle internationale. Elles considèrent de plus en plus que leur marché est un marché mondial et non seulement un marché nord-américain. Par conséquent, cet Accord de libre-échange et les négociations que nous nous apprêtons à lancer avec l'Union européenne représentent une occasion exceptionnelle pour le Canada, lui permettant d'accroître la compétitivité de ses produits et de ses entreprises par rapport à son principal concurrent, les États-Unis. Cela nous permet aussi d'améliorer la position concurrentielle de nos entreprises sur le marché européen, lequel est très important.

Bien entendu, nous devons aussi nous assurer que les règles soient égales et veiller à créer les conditions propices à nos manufacturiers et aux autres entreprises afin qu'ils puissent prospérer. Encore une fois, nous nourrissons de grandes attentes par rapport à cet accord avec l'Union européenne. C'est un autre jalon dans le resserrement de notre commerce avec la zone de libre-échange européenne. Nous espérons donc que ce premier accord sera adopté très rapidement afin que nous puissions concentrer nos efforts sur un enjeu beaucoup plus grand, à savoir des négociations de libre-échange avec l'Europe.

Avant de terminer, je répète qu'à notre avis, cet Accord de libre-échange est un pas dans la bonne direction. Un Accord de libre-échange avec l'Union européenne serait aussi une grande étape dans la bonne direction, mais même une fois qu'elle sera devenue réalité, il ne faudra pas s'asseoir sur nos lauriers. À mon avis, il nous faudra travailler plus étroitement avec le gouvernement afin que nos exportateurs disposent des ressources disponibles pour s'implanter sur ces marchés. Bien entendu, il sera très avantageux pour nos membres qui cherchent à s'implanter dans ce marché d'évoluer dans un milieu où on aura réduit ou éliminé les tarifs douaniers sur les produits industriels, car ils seront plus concurrentiels en matière de prix. Toutefois, il existe aussi beaucoup de petites et moyennes entreprises qui, à l'heure actuelle, souhaitent étendre leurs activités au-delà de leur marché traditionnel. Ainsi que je l'ai déjà dit, l'accord de libre-échange est un pas dans la bonne direction, mais il faut que nous réunissions davantage de ressources afin d'aider ces entreprises à s'implanter là-bas et à croître. L'avenir de notre économie dépend de notre capacité de commercer à l'échelle mondiale, et le marché européen est une partie importante de ce commerce.

Je vous remercie.

Le président: Merci, Monsieur Laurin.

Monsieur Stewart-Patterson, la parole est à vous.

M. David Stewart-Patterson (vice-président directeur, Conseil canadien des chefs d'entreprise): Je vous remercie, monsieur le président.

Je vais sans doute reprendre à mon compte certains des sentiments exprimés par mon collègue, mais je vous suis reconnaissant de l'occasion qui m'est donnée de témoigner devant vous au sujet de ce projet de loi et de l'accord de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange.

Beaucoup de gens vont sans doute demander si les années de négociation qui ont mené à cet accord en ont valu la peine. Je crois même que bon nombre de Canadiens auront de la difficulté à nommer les quatre membres de l'AELE, mais je tiens à affirmer ce matin que cet accord est important, et cela, pour trois raisons, dont une a déjà été mentionnée par mon collègue et sur laquelle je voudrais revenir.

Permettez-moi d'abord de souligner l'importance de cet accord en soi. En effet, les liens commerciaux avec les pays de l'AELE sont beaucoup plus importants que la plupart des Canadiens ne le pensent. Ces pays représentent en effet le cinquième plus grand marché d'exportation du Canada et les échanges commerciaux bilatéraux avec ce groupe se sont élevés à 12,9 milliards de dollars en 2007. En d'autres mots, le Canada exporte davantage vers ces quatre pays que vers toute l'Amérique du Sud. À mon avis, il y a lieu de garder cela à l'esprit.

Même s'il porte uniquement sur le commerce des biens, cet accord est remarquablement complet puisqu'il prévoit la suppression de tous les tarifs sur les biens industriels, à la seule exception importante des importations canadiennes de navires, pour lesquelles les droits seront éliminés graduellement sur une période de 15 ans.

Le Canada a également été en mesure de négocier des ententes individuelles sur les produits agricoles avec des membres de l'AELE. Cela me paraît important, étant donné les difficultés que nous avons eues à obtenir cela au cours des ans au niveau multilatéral.

Ces ententes représentent des progrès importants puisqu'elles permettront aux exportateurs canadiens de ce secteur d'économiser une somme évaluée à 5 millions de dollars par an.

La deuxième raison de l'importance de cet accord pour les Canadiens nous ramène aux propos de mon collègue ici: il s'agit du fait qu'il est le premier pacte commercial bilatéral à être conclu avec des pays d'Europe. Compte tenu des liens étroits de l'AELE avec l'Union européenne (UE), il aidera les entreprises canadiennes à profiter des chaînes d'approvisionnement européennes.

À mon avis, l'entente revêt aussi une valeur symbolique énorme au moment où le Canada s'est enfin engagé dans des discussions sérieuses qui pourraient mener à un accord beaucoup plus large avec l'Union européenne. Les 27 États membres de l'Union européenne représentent le plus grand marché de la planète au chapitre du produit intérieur brut ainsi que l'importateur, l'exportateur et l'investissement le plus important au monde.

Lors du sommet d'octobre 2008 qui réunissait à Québec le premier ministre Stephen Harper, le président de la Commission européenne, José Manuel Barroso, et le président français Nicolas Sarkozy à titre de président de l'Union européenne, les trois leaders ont convenu d'entamer des discussions susceptibles de mener à un accord bilatéral inédit.

Nous et nos homologues de la communauté européenne des affaires avons préconisé un accord élargi, qui pourrait prévoir, par exemple, la suppression de toutes les barrières tarifaires et non tarifaires existantes, l'ouverture des marchés des services financiers et autres, l'élargissement de l'accès réciproque aux marchés publics, la mobilité du personnel spécialisé et des fournisseurs de services, un renforcement de la protection de la propriété intellectuelle, un accord durable sur l'énergie et l'environnement, un accord de coopération ambitieux en matière de réglementation, la convergence des politiques sur la concurrence et de l'administration de l'impôt et enfin un mécanisme contraignant de résolution des litiges. Autrement dit, nous aspirons à une entente qui ira bien au-delà de l'idée traditionnelle qu'on se fait d'un accord de libre-échange équitable.

Des hauts fonctionnaires des gouvernements du Canada et de l'Union européenne s'affairent actuellement à déterminer ce qui sera et ne sera pas inclus dans les pourparlers, et nous espérons le lancement de négociations officielles ce printemps. Déjà, nous constatons d'importants progrès, notamment l'accord historique « ciel ouvert » conclu en décembre 2008. Cet accord ambitieux sur les

services aériens favorisera une plus grande mobilité de la main-d'œuvre, la suppression des obstacles à l'investissement, l'accroissement de la concurrence au sein de l'industrie et l'intensification de l'activité touristique.

Il ne fait pas de doute qu'un accord Canada-UE élargi procurerait des avantages énormes aux entreprises canadiennes de plusieurs secteurs, en particulier si la récession qui touche notre plus grand marché, les États-Unis, devait s'avérer plus profonde ou plus longue que nous ne le prévoyons actuellement. Dans ce contexte, la non-ratification de l'accord Canada-AELE transmettrait un signal très négatif quant à l'intérêt du Canada pour le resserrement de ses liens avec l'Europe et quant à sa capacité de donner suite à la ratification d'une issue fructueuse aux négociations avec l'Union européenne.

Cela m'amène au troisième grand point que je désire soulever ici aujourd'hui. Nous sommes maintenant au cœur de ce qui est de toute évidence une récession mondiale grave. Il est compréhensible d'être tenté de réagir à tout déclin en se repliant sur soi et en prenant des mesures pour contrer la concurrence étrangère afin de sauver des emplois ici. Au cours des années 1930, le monde a appris à ses dépens que le protectionnisme n'offrait que de faux espoirs. Dresser des murs entre les nations serait encore plus dangereux aujourd'hui que durant la grande dépression parce que les pays du monde sont maintenant beaucoup plus dépendants de la circulation internationale des biens, des services et des investissements pour assurer leur prospérité.

● (0920)

Nous avons récemment assisté à un exemple manifeste de tentation protectionniste aux États-Unis, où le Congrès a insisté sur l'inclusion d'une clause « Buy American » dans l'imposant plan de relance économique de ce pays. Les Canadiens ont manifesté clairement leur inquiétude à l'égard des impacts potentiels de cette disposition sur nos entreprises, et les chefs d'entreprises canadiens et notre gouvernement ont fait des pieds et des mains pour qu'elle soit adoucie, sinon éliminée.

Je tiens cependant à vous faire remarquer que l'opposition la plus forte à ces mesures protectionnistes est venue du milieu même des affaires des États-Unis. À titre d'exemple, 50 associations de gens d'affaires et 50 entreprises ont signé une lettre adressée aux dirigeants du Sénat affirmant carrément que si elle était adoptée, cette disposition aurait pour effet de se retourner contre les travailleurs et les entreprises de toute l'économie des États-Unis et leur serait néfaste. Je la cite:

Les torts qui en résulteraient pour nos marchés d'exportation et pour les millions d'emplois bien payés qu'ils soutiennent aux États-Unis seraient énormes.

Le milieu des affaires des États-Unis reconnaît que le protectionnisme du genre « Buy American » est nuisible. Lors de sa visite à Ottawa la semaine dernière, le président Barack Obama a affirmé clairement qu'il comprenait la situation et qu'il était d'accord avec cette affirmation. Il a reconnu la tendance naturelle à favoriser ce qu'il a appelé la « politique du chacun pour soi », affirmant sans équivoque que le commerce était à terme profitable à tous les pays et se faisant rassurant vis-à-vis des Canadiens en soulignant vouloir « accroître le commerce, non le réduire ».

En tant qu'économie dépendante du commerce, le Canada a toutes les raisons de s'associer avec ses partenaires — en Europe, aux États-Unis et partout ailleurs dans le monde — pour maintenir le plus possible le libre commerce. Or, je ne peux penser à de meilleurs moyens de le faire dès maintenant qu'en allant de l'avant rapidement avec des accords comme le pacte Canada-AELE, qui abaissent les vieilles murailles plutôt que d'en dresser de nouvelles.

Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

● (0925)

Le président: Je vous remercie, monsieur Stewart-Patterson.

Nous allons passer au premier tour de table de la période des questions. Je crois que tout le monde sait de quoi il s'agit. Nous allons suivre l'ordre habituel et nous efforcer de nous limiter à sept minutes chacun, questions et réponses comprises, pendant le premier tour.

J'aimerais aussi souhaiter la bienvenue à MM. Dechert et Garneau qui se joignent à nos membres aujourd'hui.

Nous allons d'abord donner la parole à M. Cannis.

M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Monsieur Stewart-Patterson, j'ai aimé votre conclusion, où vous nous avez demandé d'aller de l'avant rapidement et d'abaisser les murailles. Je ne vous cite pas mot pour mot ici, mais je crois que tel est bien le sens de vos paroles, et je suis tout à fait d'accord avec vous. À mon avis, une des raisons pour lesquelles les gouvernements précédents ont obtenu des succès au début des années 1990 tient au fait qu'ils ont cherché activement à trouver de nouveaux marchés.

Il y a quelques années, j'ai eu le privilège de présider les travaux de ce comité sous M. Jim Peterson. À l'époque, nous avons veillé à ce que les attachés commerciaux ou les délégués commerciaux, quel que soit leur titre, soient en poste assez longtemps pour qu'ils puissent devenir de plus en plus efficaces.

Premièrement, avez-vous observé des changements à cet égard?

M. David Stewart-Patterson: En règle générale, nous avons toujours suivi attentivement les répercussions du travail effectué par nos délégués commerciaux à l'étranger. Au cours des ans, nos divers gouvernements ont choisi de concentrer leurs efforts dans des régions différentes, parfois aux États-Unis, par exemple, mais parfois aussi ailleurs, par souci de diversifier nos liens commerciaux. Que je sache, les entreprises canadiennes tirent constamment parti de l'aide que leur fournit le gouvernement afin qu'elles accèdent à de nouveaux marchés.

M. John Cannis: Si vous permettez, j'aimerais poursuivre sur cette lancée, c'est-à-dire au sujet des entreprises canadiennes qui acceptent et profitent parfois de l'aide gouvernementale...

En premier lieu, nous, du parti ministériel, savons fort bien que notre gouvernement est plus que disposé à faire sa part, que ce soit par le truchement de mesures législatives ou en misant sur les bureaux des délégués commerciaux ou encore en accordant des crédits. L'autre jour, on nous a dit qu'il envisage d'ouvrir d'autres missions commerciales en Chine, par exemple. Nous sommes donc très favorables au commerce international.

Toutefois, certains témoins nous ont aussi rapporté que des entreprises canadiennes se rendaient à l'étranger et faisaient parfois cavalier seul. Vous avez sans doute entendu cela vous aussi, et M. Laurin pourra à son tour nous faire des observations là-dessus. Elles travaillaient donc seules, creusant toutes seules leur petit sillon. Elles réussissaient parfois à obtenir des contrats, mais ne semblaient pas sur la même longueur d'ondes que le gouvernement. Avez-vous eu la même impression?

M. David Stewart-Patterson: Il s'agit peut-être ici d'un de ces cas où les entreprises actives à l'étranger ont des capacités et des connaissances variables. Certaines des entreprises de notre association sont déjà actives sur des douzaines de marchés internationaux. Elles disposent de leurs propres réseaux sur place, etc., et n'ont peut-

être pas autant besoin de soutien actif que les petites et moyennes entreprises qui se lancent à l'assaut des marchés d'exportation.

Mon collègue voudra peut-être dire un mot là-dessus.

M. John Cannis: J'allais demander à M. Laurin si nous pouvions faire quelque chose. Notre gouvernement a-t-il omis de prendre certaines mesures? Pouvez-vous nous en proposer? Nous nous efforçons d'intervenir par des moyens législatifs, mais y a-t-il autre chose que nous puissions faire pour soutenir vos efforts ou pour mettre nos entreprises sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes?

M. Jean-Michel Laurin: Je peux vous dire que nous avons constamment des échanges avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Les fonctionnaires nous sondent d'ailleurs régulièrement par souci d'améliorer leurs services, et comme vous venez de le dire, le ministère vient d'ouvrir de nouveaux bureaux à l'étranger. Nous nous réjouissons certainement aussi du fait qu'il a ouvert des bureaux dans diverses régions canadiennes. Pour ma part, j'ai appris qu'on vient de mettre quelqu'un en poste à Windsor et quelqu'un d'autre à Kitchener. C'est une très bonne chose parce que cela rapproche le gouvernement des entreprises locales et lui permet de nouer des liens avec elles. Pour ce qui est des entreprises actives à l'étranger, ainsi que le disait mon collègue, chacune d'entre elles a des capacités différentes.

On peut dire que dans certains cas, les services de certains délégués commerciaux n'ont peut-être pas été à la hauteur des attentes, mais à l'inverse, certains délégués nous ont dit avoir tenté de soutenir des entreprises, mais que ces dernières n'étaient ni prêtes ni bien préparées.

La recherche de croissance sur les nouveaux marchés étrangers comporte des difficultés prévisibles, mais à mon avis, dans l'ensemble, le service des délégués commerciaux est excellent et nous recommandons d'ailleurs constamment à nos membres de s'y adresser. Si vous souhaitez vous lancer sur un marché précis, ce service peut être très précieux. Si ça se trouve, on vous a rapporté quelques exemples insatisfaisants, et il est vrai que cela se produit souvent, mais je sais fort bien que ce service a été très utile à bon nombre de nos membres et dans bien des régions.

● (0930)

M. John Cannis: Si vous permettez, j'aimerais poser deux autres questions.

Le président: John, je pense que Sam voudrait prendre la parole.

M. John Cannis: Oh, je m'excuse.

M. Sam Boutziouvis (vice-président, Économie et commerce international, Conseil canadien des chefs d'entreprise): Il s'agit seulement d'une brève remarque, monsieur Cannis.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a déployé d'énormes efforts pour améliorer les services liés à sa stratégie de commerce international, que nous avons d'ailleurs fortement appuyée.

En second lieu, il est bien connu que le Conseil canadien des chefs d'entreprise a demandé publiquement qu'on accorde davantage de ressources au commerce international et aux affaires étrangères, affirmant qu'il s'agit d'un domaine qui a besoin de plus d'argent si nous pouvons le faire.

Je dirais enfin que l'expérience des membres du CCCE dans les missions commerciales à l'étranger est extrêmement positive. Chaque fois que nous entrons en contact avec les agents commerciaux canadiens en poste à l'étranger, que ce soit dans un consulat ou une ambassade, les portes nous sont ouvertes toute grande et les agents et délégués appuient les initiatives du CCCE, quelles qu'elles soient et viennent en aide à nos PDG qui en font la demande. Vous n'ignorez sans doute pas que les gens s'imaginent que les grandes entreprises n'ont pas besoin d'être soutenues à l'étranger. Or, c'est faux. Nos grandes entreprises, nos membres et nos PDG ont vraiment besoin de s'adresser aux consulats et aux ambassades. Ils comptent sur leur appui, et, à ma connaissance, c'est ce que leurs fournisseurs pleinement nos diplomates en poste. Nos membres n'ont donc que des louanges à leur adresser.

M. John Cannis: Cela fait plaisir à entendre, car comme le veut le dicton, il faut investir un dollar pour en gagner un, ou encore, déployer un effort pour obtenir des résultats.

Si vous permettez, j'aimerais poser deux dernières questions.

Monsieur Laurin, vous avez parlé du crédit et de l'accès à des fonds, sans lesquels tout effort, particulièrement dans ces secteurs, se trouvera entraver. Quels mécanismes de soutien sont mis à votre disposition? Je n'ignore pas que le monde entier vit une période de bouleversement en ce moment, mais enfin, les gouvernements se sont dotés de certains mécanismes d'appui indirect de l'économie, par l'entremise de divers organismes. Je ne vais pas les énumérer ici; je m'en remets à vous à cet égard. Cependant, existe-t-il des organismes de ce genre, que ce soit au sein de l'administration gouvernementale ou ailleurs? Y a-t-il de tels mécanismes et sont-ils accessibles, de manière que nos entreprises aient une bonne chance de réussir lorsqu'elles vont à l'étranger?

M. Jean-Michel Laurin: Il y a six mois, je vous aurais dit que le marché du crédit va très bien. Il y a des choses qu'il faut résoudre et nous pouvons en parler aux institutions du secteur privé ou à EDC. Je ne sais pas si c'est de cette institution que vous parliez, mais EDC aide considérablement les exportateurs canadiens à évoluer sur les marchés internationaux.

Je vous dirais que la situation a radicalement changé depuis le mois d'octobre. L'accès au crédit est un gros problème pour nos membres, et ce n'est pas forcément la faute de qui que ce soit, c'est la conjoncture qui veut cela. Il faut se souvenir que près de la moitié du crédit accordé à nos membres venait d'institutions étrangères. Nous avons parlé de prêts commerciaux adossés à des actifs. Cela a en grande partie disparu. Le capital de risque s'est presque volatilisé au Canada. Nous n'avons plus accès aujourd'hui à beaucoup de facilités de crédit ou d'autres sortes de crédit et je crois que le gouvernement peut jouer un rôle clé en assumant une partie des risques que les banques traditionnelles ne peuvent plus prendre en ce moment et en intervenant sur certains des marchés dont sortent certaines institutions.

Je pense donc en effet que le gouvernement peut jouer un très grand rôle pour combler temporairement l'espace libéré par le secteur privé. C'est pourquoi nous avons demandé au gouvernement que le budget fédéral permette aux entreprises compétitives d'accéder à du crédit. On ne demande pas d'argent pour les entreprises en difficulté. Certains de nos membres sont bien placés pour évoluer sur les marchés internationaux, mais parce qu'ils sont dans le mauvais secteur industriel ou dans le mauvais domaine, ils n'arrivent pas à accéder à du crédit et cela empêche l'expansion de leurs entreprises.

Les mesures annoncées dans le budget sont un pas important dans la bonne direction. D'après ce que j'ai entendu, le projet de loi qui

comprend ces mesures n'a pas encore été adopté, donc je ne crois pas que la BDC et EDC puissent offrir de nouveaux produits et services sur le marché. Cependant, nous travaillons de concert avec ces institutions pour nous assurer que ce qu'elles proposeront correspondra aux besoins de nos membres.

• (0935)

M. John Cannis: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Cannis.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Merci, monsieur le président.

Messieurs, bonjour et bienvenue. Vous avez fait allusion, chacun votre tour, à ce qu'on vit présentement: la crise la plus importante jamais connue, ou presque. Aujourd'hui, on possède peut-être des outils différents que ceux dont on disposait à l'époque. Toutes proportions gardées, il s'agit d'une crise très importante.

Dans vos organisations respectives, des gens sont à l'affût de ce qui se passe. Avez-vous vu venir cette crise? Si oui, depuis quand?

M. Jean-Michel Laurin: C'est une bonne question.

[Traduction]

Je vais laisser à mes collègues le temps d'y réfléchir.

Je pense que nous l'avons vue venir. Je crois que personne ne s'attendait à ce qu'elle soit...

[Français]

Je pense que personne ne s'attendait à ce que la crise soit si importante et qu'elle nous frappe aussi rapidement. Si on considère les sources de croissance de l'économie canadienne au cours des cinq ou dix dernières années... Quand on revient à la base, une économie connaît de la croissance quand on crée de la valeur. Et cette valeur passe beaucoup par la création de biens ou de services à valeur ajoutée.

La crise du secteur manufacturier ne date pas d'hier. Le sommet de l'emploi a été atteint à la fin de 2002. Depuis 2003, le secteur manufacturier au Canada fait l'objet d'une restructuration importante. Il y a des problèmes assez importants. Vos collègues du Comité de l'industrie se sont penchés là-dessus de façon assez approfondie.

Au cours des dernières années, une bonne partie de notre croissance économique a été attribuable au prix élevé des matières premières et de l'énergie, ce qui vient doper, en quelque sorte, nos chiffres sur l'exportation et la croissance économique. L'appréciation rapide du dollar canadien a frappé de plein fouet les exportateurs de produits et services, et a affecté directement la rentabilité, comme le démontraient les données statistiques.

De notre côté, nous le voyions. C'était une question de temps avant que la réalité ne nous rattrape. On savait très bien que ce qui se passait dans les marchés de l'immobilier, de l'énergie et des matières premières n'allait pas durer éternellement. Quand cela allait disparaître, qu'allait-il rester? La fabrication et la production de produits et services à valeur ajoutée. Aujourd'hui, on se rend compte que c'est la base de notre économie. Il faut s'en préoccuper et s'assurer que les entreprises aient du succès et qu'elles puissent croître et développer de nouveaux marchés à l'extérieur du Canada et de l'Amérique du Nord.

[Traduction]

M. David Stewart-Patterson: Je ferai quelques observations.

Je crois que dans une situation comme celle-ci, par définition, on ne voit pas venir la crise. Nous avons eu des indices de ce qui se préparait. Lorsque nos membres se sont réunis en octobre de l'année dernière, nous avions déjà des discussions entre nous à ce sujet. Il était clair que la situation allait se détériorer, mais je crois que tout le monde a été pris de court par la vitesse à laquelle l'économie s'est effondrée. Si vous regardez les prévisions économiques, presque tout le monde s'est trompé.

Cela étant dit, je crois qu'on peut aussi être trop pessimistes. Je veux dire que toutes les crises se terminent un jour ou l'autre. La seule question, c'est de savoir quelles seront son ampleur et sa durée. Pour conclure, je crois que beaucoup de gens ont été pris par surprise.

D'autre part, je dois signaler qu'une grande partie de la crise est due aux marchés financiers. Les autorités de réglementation et les institutions financières canadiennes étaient beaucoup plus prudentes que le reste du monde au début de cette crise et par conséquent, nous sommes relativement mieux placés pour nous en sortir.

Je dirais que pour l'économie canadienne dans son ensemble, nous avons su prendre les mesures importantes qui s'imposaient.

● (0940)

[Français]

M. Serge Cardin: Je vais vous rassurer tout de suite. Le Bloc québécois est d'accord sur cet accord de libre-échange, évidemment. Par contre, il y a deux éléments qu'on trouve important de souligner: l'industrie de la construction navale et la gestion de l'offre dans le domaine agricole. Vous avez probablement des membres ou des entreprises qui sont dans le domaine de la construction navale et dans celui de l'agroalimentaire et de l'agriculture.

Quelle perception ces gens vous renvoient-ils de cet accord de libre-échange, tant pour ce qui est de la construction navale que de la protection de la gestion de l'offre?

[Traduction]

M. David Stewart-Patterson: Monsieur Laurin.

[Français]

Mr. Jean-Michel Laurin: Il y a plusieurs produits qui sont soumis à la gestion de l'offre, mais il y en a beaucoup d'autres... Certains de nos membres veulent voir des accords de libre-échange comme celui-là leur ouvrir de nouveaux marchés. Il y a énormément d'innovation dans le secteur agroalimentaire, tant au Québec qu'ailleurs au Canada. Les entreprises sont un peu désolées que le débat sur l'agroalimentaire soit dominé par les intérêts des secteurs soumis à la gestion de l'offre. Je ne dis pas qu'il faut oublier la gestion de l'offre, mais je pense que le portrait du secteur agroalimentaire est plus complexe que peuvent le laisser croire les médias.

Quand vient le temps d'examiner l'accord de libre-échange, que ce soit pour ces deux secteurs ou pour d'autres, notre association a toujours prôné une plus grande ouverture des marchés pour les produits industriels et les produits et services canadiens à l'étranger. Toutefois, il faut que le terrain de jeu soit égal pour tout le monde. Les deux secteurs que j'ai mentionnés, la construction navale et les produits agricoles, sont des secteurs où il n'y a pas vraiment de libre marché, et ce, partout dans le monde. On subventionne énormément le secteur agricole. Dans le secteur de la construction navale, ça peut être encore plus complexe.

D'un côté, il ne faut pas prendre ces deux secteurs et dire qu'on n'ouvre pas nos marchés parce que certains secteurs de notre économie ne sont peut-être pas prêts à faire face à la concurrence ou ne sont pas en bonne position pour développer ces marchés. D'un autre côté, il faut s'assurer que ces industries ont un climat d'affaires similaire au Canada et au Québec, leur permettant ainsi de se battre à force égale avec l'environnement dont bénéficient leurs concurrents d'autres pays. Cela s'applique tant à la construction navale et à la production agroalimentaire qu'à d'autres secteurs comme celui de l'acier, secteur que vous n'avez pas mentionné et qui fait encore l'objet de beaucoup de protectionnisme.

[Traduction]

M. David Stewart-Patterson: Comme mon collègue l'a dit, ce sont deux secteurs pour lesquels, dans beaucoup de pays, les gouvernements interviennent fortement. Je crois que les négociateurs canadiens de cette entente ont fait tout ce qu'ils pouvaient pour s'assurer que les intérêts de ces deux secteurs soient bien protégés. Certains détails de l'entente sont discutables, si l'on veut, mais je crois qu'elle reflète un bon équilibre.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci.

[Traduction]

Le président: Ce sont de très bonnes questions, c'est un échange fort intéressant.

Monsieur Julian.

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

J'ai beaucoup de questions, je vous prie alors d'y répondre brièvement.

Je commence par vous, monsieur Stewart-Patterson. J'ai examiné la liste des membres du Conseil canadien des chefs d'entreprise. Est-ce qu'elle comprend des représentants de chantiers navals?

M. David Stewart-Patterson: Pas précisément. Nous avons des membres du groupe Irving, mais ils viennent du secteur pétrolier plutôt que du secteur de la construction navale.

M. Peter Julian: Oui. Comme vous le savez, les représentants du chantier Irving ont signalé que cette entente serait catastrophique pour le secteur de la construction navale. Il est important que le Comité sache que le Conseil canadien des chefs d'entreprise n'a pas de membres du secteur de la construction navale qui seront touchés par cette entente.

J'aimerais continuer. Je ne suis pas d'accord avec vos propos au sujet des dispositions « Achetez américain » et de la forte opposition des entreprises américaines. Comme vous le savez, ces entreprises américaines avaient de très fortes opérations. Nous sommes en faveur de ces dispositions « Achetez américain ». Les entreprises contre cette politique avaient tout simplement cessé leurs opérations aux États-Unis et avaient recouru à des ateliers clandestins à l'étranger. Même si la communauté des affaires aux États-Unis était plutôt contre cette initiative, il n'empêche que le libre-échange était un enjeu important de l'élection des démocrates. C'est la raison pour laquelle la politique « Achetez américain » a été adoptée. Elle est bel et bien en vigueur. Le président Obama ne s'y est pas opposé. Au contraire, il y était même très favorable. Donc, je ne suis pas d'accord avec vous. Ne pensez-vous pas qu'il soit un peu trompeur de dire que les entreprises américaines étaient contre, alors qu'elles étaient plutôt divisées sur la question?

Deuxièmement, au sujet du président Obama: il a fait la promotion du commerce équitable, d'une nouvelle négociation de l'ALENA à partir d'un modèle de commerce équitable. Il y a des dispositions en matière d'environnement et de travail qui permettent de réduire les incidences négatives de certains éléments de l'entente, comme le chapitre 11. Êtes-vous pour ou contre cette approche vis-à-vis de l'ALENA?

• (0945)

M. David Stewart-Patterson: Si vous le permettez, j'aimerais revenir sur la politique « Achetez américain ».

Nous travaillons étroitement avec nos homologues américains, nous envisageons d'organiser une table ronde pour le secteur des affaires, une association d'entreprises semblable à la nôtre et qui comprenne la Chambre de commerce américaine, l'organisme d'affaires le plus important des États-Unis. La lettre dont j'ai parlé dans ma déclaration préliminaire a été signée par 50 associations différentes ainsi que par toute une liste d'entreprises américaines d'envergure. Ce que je veux dire, c'est que de façon générale, la communauté d'affaires américaine comprend très bien à quel point les États-Unis, comme n'importe quel autre pays industrialisé, dépend du commerce pour maintenir et créer des emplois.

M. Peter Julian: Reconnaissez-vous que des sociétés américaines sont aussi favorables aux dispositions « Achetez américain »?

M. David Stewart-Patterson: Notre travail avec les entreprises américaines...

M. Peter Julian: C'est tout ce que je voulais vous entendre dire.

M. David Stewart-Patterson: Dans toute démocratie, il y a des divergences d'opinion.

M. Peter Julian: Exactement. C'est bien ce que je veux dire. Vous n'avez pas reflété ces divergences dans votre exposé.

M. David Stewart-Patterson: Où est cette divergence dans la communauté d'affaires américaine? Je suis certain qu'elle se manifeste dans l'opposition à la politique « Achetez américain ».

M. Peter Julian: D'accord, merci.

J'aimerais passer à M. Laurin.

Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada ont publié un excellent rapport en février 2008 intitulé *Renouveau des infrastructures: L'opportunité d'investir dans notre avenir*. C'est un excellent rapport. Je le conseille surtout à mes collègues conservateurs. Au sujet du financement fédéral et du contenu canadien, MEC recommande que le gouvernement du Canada rende son financement des projets réalisés par les provinces, les municipalités et les agences

gouvernementales conditionnel à l'application de règles et de réglementations qui favorisent le contenu canadien. En somme, c'est un programme « Achetez canadien ».

Dans votre troisième recommandation, vous dites que cette stratégie s'applique aussi aux provinces. Vous avez de très fortes recommandations, qui correspondent au message que le NPD répète depuis le début.

Pensez-vous que des dispositions « Achetez canadien », comme celles que vous proposez nous permettraient de négocier des ententes commerciales sectorielles sur des dossiers comme le fer et l'acier avec les États-Unis? En d'autres mots, pouvons-nous nous servir de ce programme « Achetez canadien » pour contrebalancer les dispositions « Achetez américain » et, compte tenu de l'intégration de ces secteurs, pour permettre l'utilisation de matériaux canadiens et américains dans les contrats gouvernementaux?

M. Jean-Michel Laurin: D'abord, je vous remercie de vos observations sur notre rapport. Je vous en suis reconnaissant.

Je pense qu'il y a eu beaucoup de jeux politiques ces dernières semaines. Je suis d'accord avec mon collègue lorsqu'il dit que cela fait partie d'un ensemble. Si vous regardez ces marchés en particulier, aux États-Unis, tout financement fédéral pour des autoroutes, des routes, des ponts, des aéroports ou tout projet de transport en commun était assujéti à des positions « Achetez américain » et ce, longtemps avant que l'on ait commencé à parler du plan de relance fédéral aux États-Unis.

La politique « Achetez américain » existe depuis 1933. Dans le cadre de notre rapport, nous avons entendu des membres nous dire qu'ils ne voulaient pas de protection. Ils voulaient simplement s'assurer que les conditions soient équitables. Cela revient à ce que je disais en réponse à la question de M. Cardin. Je sais qu'en ce qui concerne des secteurs commerciaux fermés qui bénéficient de subventions ou de traitements préférentiels, nous devons nous assurer que les entreprises canadiennes jouissent du même traitement que celles des autres pays. Et si vous regardez précisément les secteurs mentionnés dans notre rapport, le problème aux États-Unis, au Mexique, en Chine et en Europe — c'est-à-dire à peu près partout dans le monde —, c'est qu'on favorise les dépenses en infrastructure. Dans notre rapport, nous demandons au gouvernement, puisque l'on s'attend à des dépenses importantes en matière d'infrastructure, de nous assurer que le secteur manufacturier est sur un pied d'égalité avec la concurrence.

Cela étant dit, nous nous opposons fortement à la proposition américaine actuelle et nous avons travaillé très étroitement avec nos homologues américains, la National Association of Manufacturers. Comme mon collègue David l'a mentionné notre pendant américain est vivement opposé à ce projet de loi.

Je crois que nous devons ouvrir nos marchés. C'est ce que nous demandons. Ce qu'il faut comprendre, c'est qu'il s'agit de marchés qui ont toujours été favorisés. Nos membres arrivaient à faire des affaires aux États-Unis avant le plan de relance fédéral américain. Nous avons pu faire des affaires pendant plusieurs années, dans des secteurs où la politique « Achetez américain » s'appliquait. C'est juste qu'on favorise les fournisseurs américains, ce qui leur donne un avantage sur le plan des prix. Mais nous pouvons encore faire des affaires aux États-Unis.

Ce qui nous inquiète, c'est d'être complètement exclus de ce marché lorsqu'il s'agit de dépenses fédérales en infrastructure. Je crois que le gouvernement doit se pencher sur la question et offrir des conditions équitables à nos entreprises, par rapport au reste du monde.

● (0950)

M. Peter Julian: Oui, et il est logique d'avoir une politique « Achetez canadien », et d'utiliser cette marge de manoeuvre. Je crois que le NPD et Manufacturiers et Exportateurs du Canada sont du même avis.

Le président: Monsieur Julian, je vous donne une minute supplémentaire. Je crois que M. Boutziouvis veut aussi répondre.

M. Sam Boutziouvis: Merci.

Monsieur le président, monsieur Julian, voici ce que je veux vous dire. Le Conseil canadien des chefs d'entreprise est en effet un organisme qui regroupe 150 chefs d'entreprise, entrepreneurs et PDG des plus grandes entreprises canadiennes. Mais l'un des aspects uniques de notre organisation, c'est que les PDG sont tenus de contribuer à l'organisation et aux priorités de celle-ci. Précisément, ils doivent oublier leurs intérêts commerciaux et nous fournir leur rétroaction sur les priorités en matière de politique qui sont dans l'intérêt du public canadien.

Dans ce contexte, le Conseil canadien des chefs d'entreprise est ici aujourd'hui parce que nos membres nous ont dit, en gros, que cette entente Canada-AELE est dans l'intérêt du public canadien. C'est pourquoi nous sommes ici aujourd'hui. Nous l'encourageons fortement.

Nous encourageons également le processus de consultation exhaustif du gouvernement ces dix dernières années, surtout en ce qui concerne les questions délicates de cette entente, soit les secteurs de la construction navale et de l'agriculture. Plus précisément, en ce qui concerne la construction navale, le gouvernement a tenu compte des perspectives d'une vaste série d'intervenants, surtout dans le secteur de la construction navale, et à notre avis, il a négocié la meilleure entente possible pour ce secteur. Dans certains cas, les détails des dispositions relatives à la construction navale dans cette entente sont sans précédent. L'entente comprend notamment une des plus longues périodes d'élimination des tarifs qui ait jamais été établie avec un autre pays développé.

Je vais conclure en 30 secondes, monsieur Julian.

Dans une autre étude présentée à ce comité l'année dernière, un expert en droit a avancé qu'elle avait étudié plus de 100 ententes de libre-échange et que c'était la deuxième seulement qui comprenait une période de transition aussi longue pour ce type de produits. Nous serions ravis de déposer de nouveau cette étude au Comité pour ses délibérations futures. En fait, le rapport de l'année dernière y faisait également référence.

Là-dessus, je vous remercie.

Le président: Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Ce que je dis, c'est qu'il n'y a pas de représentant de la construction navale au Conseil canadien des chefs d'entreprise, et votre approche est donc théorique; nous, nous voulons parler des réalités pratiques.

Ce n'est pas une question, monsieur, je réponds à votre intervention. En revanche, j'ai d'autres questions, et je vous demanderais de me laisser les poser.

Les armateurs ont été très clairs sur les effets dévastateurs de cette entente sur leur secteur industriel. Ils s'inquiètent notamment du fait qu'il y ait eu très peu de mesures de la part du gouvernement. Nous avons des recommandations très précises au sujet d'une exception dans l'AELE et le Comité va certainement étudier la possibilité de créer une exception pour le secteur de la construction navale. Beaucoup de gens s'inquiètent également du manque de soutien que pourrait fournir une institution de financement structuré quelconque.

Monsieur Laurin, vous avez parlé du crédit. La déduction pour amortissement accéléré est fondamentale pour tout secteur manufacturier, y compris le secteur automobile.

Ma dernière question s'adresse à vous deux. Êtes-vous en faveur de ces dispositions, soit l'exception de la construction navale, évidemment, mais aussi une institution de financement structuré et la déduction pour amortissement accéléré, de sorte que notre pays, qui a, de loin, la plus longue côte du monde, ne perde pas son industrie navale?

M. Jean-Michel Laurin: Je peux donner une première réponse.

Pour ce qui est de l'accord déjà négocié avec l'AELE, je crains qu'une telle démarche ne fasse que retarder la mise en oeuvre de l'accord. C'est un risque qui nous inquiète, car l'accord est déjà conclu depuis 10 ans. Dans le cas d'un secteur bien particulier comme les constructions navales, je pense qu'il faut procéder secteur par secteur. Il faut prendre en compte les déductions pour amortissement, les stratégies spécifiques à chaque secteur et les mesures à prendre pour que tous les concurrents soient sur un pied d'égalité.

Je ne connais pas les détails de ce qui a été négocié pour les chantiers navals. Vous devriez inviter leurs représentants qui vous feraient part de leurs réflexions et de leurs commentaires.

D'un point de vue plus global, il faut veiller à ce que cette entente commerciale entre rapidement en vigueur. Nous l'avons étudiée et nous en avons parlé avec nos adhérents. Nous sommes favorables à l'accord qui a été négocié. Sans doute aurions-nous aimé y voir figurer des éléments supplémentaires, mais il s'agit d'une entente commerciale; chacun doit en prendre et en laisser.

Pour ce qui est des différents secteurs, il faut tout mettre en oeuvre, dans notre propre pays, pour mettre les chances du côté de l'industrie plutôt que de rouvrir l'accord, ce qui risquerait encore de retarder les choses. Comme je l'ai dit, il faut maintenant se concentrer sur l'entente avec l'Union européenne, qui offre un potentiel considérable aux exportateurs canadiens.

● (0955)

Le président: Monsieur Stewart-Patterson, très brièvement, s'il vous plaît.

M. David Stewart-Patterson: Oui, je serai bref.

Je rappelle simplement que lorsque notre comité a étudié la question pendant la dernière législature, il a dit qu'il fallait mettre l'accord en oeuvre mais il a recommandé au gouvernement d'adopter une politique maritime énergique. Je remarque que dans le dernier budget fédéral, on consacre 175 millions de dollars aux acquisitions, aux remises à niveau et aux agrandissements des navires de la garde côtière.

En ce qui concerne l'argument de M. Julian, je n'ai pas la prétention de dire au nom de la construction navale si ce montant est suffisant. Néanmoins, j'ai pris note du témoignage présenté devant ce comité il y a quelques semaines par Karl Risser, du Conseil des constructions navales des TCA. Comme vous, il a insisté sur l'importance de diverses mesures comme la déduction pour amortissement et l'approvisionnement de l'institution de financement structuré.

Je ne peux pas dire dans quelle mesure ce secteur industriel pourra en profiter, mais je signale que notre grande association est très favorable aux déductions pour amortissement en tant que stratégie fiscale de portée générale. À notre avis, le plus important dans le budget, ce n'est pas tant l'élément de relance que ce qu'on a fait pour améliorer l'accès au financement. Nous avons particulièrement apprécié, par exemple, l'augmentation des capitaux accordés à la Banque de développement du Canada ainsi qu'à Exportation et Développement Canada, ce qui permet évidemment aux chantiers navals canadiens et à d'autres industries d'améliorer le niveau de leurs exportations.

Donc en principe, nous sommes favorables à l'amélioration de l'accès au crédit et des règles fiscales.

Le président: Merci, monsieur Julian.

Monsieur Harris.

M. Richard Harris (Cariboo—Prince George, PCC): Merci, monsieur le président.

J'ai plusieurs questions à poser, mais j'aimerais répondre à mon collègue du NPD.

Il y a environ deux semaines, nous avons accueilli des représentants du secteur de la construction navale, et notamment un dirigeant syndical. Dans leurs déclarations de clôture, ils ont dit, si je me souviens bien, qu'ils étaient satisfaits d'un certain nombre de choses, notamment de la prolongation pour 15 ans des accords tarifaires, des dispositions sur le financement structuré et bien sûr, de la déduction pour amortissement accéléré, qui couvre l'ensemble du monde des affaires. Si l'on considère globalement l'accord de libre-échange avec l'Union européenne, on y trouve des éléments positifs qui contrebalancent ce qui peut paraître moins favorable aux chantiers maritimes. L'accord a donc un effet compensateur, et je pense que nos négociateurs ont fait un bon travail.

Comme l'a dit Sam, je crois, les représentants des différents pays qui négocient ces accords de libre-échange le font dans l'intérêt général des entreprises de leurs pays. Certaines personnes, sur la Colline parlementaire, se plaisent à relever tout ce qu'ils peuvent trouver de négatif pour en tirer arguments, mais je pense qu'en l'occurrence, on a véritablement agi dans l'intérêt national au sens large. Il n'y aura jamais d'accord parfait de libre-échange, quels que soient les pays en cause, mais en définitive, c'est l'intérêt général qui doit prévaloir.

J'ai quelques questions à poser.

M. Laurin a parlé de certaines perspectives qui s'offrent à nous malgré tous les défis actuels. Nous savons tous que les défis s'accompagnent d'occasions à saisir. Pourriez-vous nous parler des occasions actuelles et de ce que nous pouvons faire pour qu'elles portent fruit?

Ensuite, j'aimerais que M. Stewart-Patterson nous explique comment le contexte actuel a contraint le Canada à s'intéresser à un marché planétaire beaucoup plus vaste. Autrefois, nous trouvions très rassurants de mettre tous nos oeufs dans le panier américain. Évidemment, c'est commode et c'est rentable, mais l'époque actuelle

montre bien que nous aurions dû élargir notre champ de vision pour voir tout ce qu'offrait le commerce planétaire, afin d'atténuer les difficultés que nous connaissons.

Je vous cède maintenant la parole, messieurs.

● (1000)

M. Jean-Michel Laurin: Je vous remercie de votre question.

Vous parlez des occasions à saisir pour les entreprises et de ce que le gouvernement peut faire pour leur venir en aide. Je vous propose une anecdote.

Nous avons parmi nos adhérents une société qui fabrique des pièces automobiles; c'est là, a priori, un secteur très durement frappé actuellement. En effet, c'est bien le cas. Mais en revanche, cette société fabrique une pièce vendue sur le marché de l'après-vente. Autrement dit, à moins d'acheter une voiture neuve, on va sans doute essayer de prolonger la durée de vie de la voiture qu'on possède et on va sans doute acheter des pièces lorsqu'un remplacement sera nécessaire. Le marché de cette société est donc en expansion. Elle a réussi à augmenter ses ventes aux États-Unis et dans le monde entier. Elle exporte massivement vers l'Asie et vers d'autres régions du monde. Elle a confiance en l'avenir, ses perspectives de croissance sont considérables.

Il ne s'agit pas d'une grosse société; vous n'en avez sans doute jamais entendu parler. Je ne veux pas la nommer, car mon propos ne la concerne pas directement. Je veux simplement donner un exemple. Il y a pourtant un domaine dans lequel elle va devoir intensifier... Si vous avez une entreprise ou si vous avez travaillé au sein d'une entreprise, vous savez qu'il vous faut un fonds de roulement et une marge de crédit de fonctionnement. Il vous faut une marge de manoeuvre lorsque votre société est en forte croissance.

La société dont je vous parle ne peut pas assurer sa croissance actuellement parce qu'elle n'a pas accès au crédit. Elle s'adresse aux banques pour obtenir une augmentation de sa marge de crédit de fonctionnement, mais les banques ont reçu pour consigne de s'éloigner du secteur de l'automobile. C'est le secteur dont relève cette société. Avec d'autres, elle s'est adressée à nous pour nous demander de faire quelque chose. Tout cela n'a aucun sens. C'est pourquoi nous demandons au gouvernement d'intervenir et de jouer une partie du rôle qui incombe normalement aux institutions financières.

Nous sommes tout à fait convaincus que ce qui a été annoncé dans le budget fédéral sera utile. Il faut faire en sorte que le projet de loi soit adopté rapidement afin que EDC et la BDC puissent proposer de nouveaux produits et de nouveaux services sur le marché, de manière à venir en aide aux sociétés comme celles dont je viens de parler. Nous sommes en contact permanent avec ces deux institutions. Nous avons participé à la recherche de la meilleure formule pour que ces programmes parviennent très rapidement sur le marché, mais bien entendu, ces deux institutions ne vont pas dépenser tout l'argent en deux semaines. Elles veulent pouvoir répondre aux besoins des entreprises sans pour autant investir dans des sociétés vouées à l'échec. Voilà l'exemple par excellence que je peux vous donner.

Je pense que de nombreuses perspectives s'offrent aux sociétés canadiennes qui veulent prendre de l'expansion dès maintenant sur les marchés internationaux. Je voyage beaucoup au Canada. Au cours des cinq dernières années, quand je visitais une usine ou que je m'entretenais avec le gestionnaire d'une petite ou moyenne entreprise de fabrication, il me parlait toujours... Je ne sais pas si vous avez visité des usines pendant la dernière campagne électorale, mais si vous l'avez fait, on vous a sans doute montré les améliorations que l'on apporte constamment à l'usine. C'est très important. Mais si vous demandez à un dirigeant d'entreprise où il investirait ses disponibilités éventuelles, il vous répondra presque toujours que c'est dans la recherche de nouveaux marchés, parce qu'il sait qu'il a besoin de nouveaux clients pour maintenir son entreprise à flot. Évidemment, comme je l'ai dit, l'accès au crédit est essentiel de ce point de vue, car il faut du capital lorsqu'on veut que l'entreprise s'étende vers d'autres marchés.

M. Richard Harris: Merci.

M. David Stewart-Patterson: Pour en revenir à votre question, les sociétés canadiennes exportent directement ou indirectement dans le monde entier.

Tout d'abord, il est important de savoir que lorsque nous accentuons notre intégration avec le partenaire américain, nous ne vendons pas seulement des biens et des services aux Américains, nous travaillons avec eux pour fabriquer des produits qui seront vendus dans le reste du monde. C'est pourquoi tout ce qui peut faire obstacle aux échanges entre le Canada et les États-Unis peut être particulièrement nuisible. Les statistiques commerciales indiquent peut-être que les échanges avec les États-Unis prédominent, mais il faut savoir que le marché américain n'est pas nécessairement la destination finale de ce que nous vendons.

Cela étant dit, nous avons favorisé très activement un renforcement des relations avec d'autres partenaires essentiels dans le monde entier. Nous travaillons très fort avec nos homologues européens du milieu des affaires en faveur du lancement de discussions canado-européennes. Mon collègue Sam Boutziouvis est intervenu auprès de ses homologues de la Confédération des industries indiennes pour amorcer une procédure qui, nous l'espérons, débouchera sur de sérieuses négociations bilatérales avec ce pays.

Le problème n'est pas — convenons-en — de choisir entre les États-Unis et le reste du monde. En réalité, dans un monde où les chaînes d'approvisionnement sont intégrées, l'exportation est, pour ainsi dire, une activité universelle. De ce point de vue, il importe de prendre des mesures d'utilité générale.

Par exemple, je remarque que l'une des mesures importantes du dernier budget a été la décision unilatérale de réduire ou d'éliminer les tarifs sur les importations de biens industriels. Pourquoi? Parce qu'on a reconnu que le libre-échange va aider les entreprises canadiennes à investir de façon à étendre leurs activités et à acquérir de nouvelles technologies pour faire augmenter leurs ventes à l'exportation. Je pense que des mesures semblables ont été prises en ce qui concerne les déductions pour amortissement.

Le Comité aura pris bonne note, je l'espère, du fait que le Nouveau Parti démocratique est favorable, de ce point de vue, à un allègement des impôts des sociétés. Je suis très heureux de le constater. J'en prends acte et je trouve cela très encourageant.

• (1005)

Le président: Merci, monsieur Stewart-Patterson; merci, monsieur Harris.

Nous passons maintenant à M. Garneau.

M. Marc Garneau (Westmount—Ville-Marie, Lib.): Merci.

Ma question concerne elle aussi le secteur de la construction navale. Dans les notes que je reçois des chantiers navals, j'apprends que malgré l'élimination des tarifs sur 15 ans et malgré l'accès à la déduction accélérée pour amortissement ou au programme des institutions de financement structuré, le secteur de la construction navale ne sera pas sur un pied d'égalité avec ses concurrents et risque en définitive de disparaître.

J'aimerais que vous me disiez officiellement, monsieur Laurin, si à votre avis, le projet de loi C-2 dans sa version actuelle met les constructions navales canadiennes sur un pied d'égalité avec la concurrence étrangère — et bien sûr, si le Conseil canadien des chefs d'entreprise souhaite aussi s'exprimer, je l'invite à le faire, même si je pense connaître déjà sa réponse.

M. Jean-Michel Laurin: Merci, monsieur Garneau.

Encore une fois, je ne veux pas parler spécifiquement au nom du secteur des constructions navales. Cet accord de libre-échange est un élément à considérer. S'il est question de notre stratégie en matière de construction navale, l'accord aura certainement des conséquences sur le secteur canadien de la construction navale, mais il faut aussi tenir compte de ce que l'on peut faire pour qu'au plan local, nos chantiers navals soient toujours concurrentiels et restent en activité.

Vous avez parlé de la déduction pour amortissement; c'est une mesure positive. Vous avez parlé des mécanismes de financement prévus, qui sont eux aussi un élément positif. Est-ce que cela suffit? Vous semblez dire que de l'aveu même des chantiers navals, ce n'est pas suffisant. Peut-être devrait-on envisager d'en faire plus en leur faveur. C'est la question que je pose, mais je ne suis pas certain qu'il faille le faire dans le cadre de l'accord de libre-échange. Il faut plutôt, dans la mesure du possible, chercher en dehors de cet accord.

Je pense qu'il y a bien des façons de venir en aide aux constructeurs, que ce soit dans le secteur de la construction navale ou ailleurs, pour les rendre plus compétitifs, ne serait-ce qu'en allégeant la réglementation, en leur permettant de réduire leur structure de coût et en renforçant leur position concurrentielle au Canada et sur les marchés internationaux. Encore une fois, je ne peux pas me prononcer sur les particularités du secteur de la construction navale, mais il me semble préférable d'agir en dehors de l'accord de libre-échange, car de façon générale, cet accord a reçu un accueil très favorable. Il ne faut pas abandonner les constructions navales à leur sort, et ce n'est nullement mon propos. Je pense qu'elles constituent une partie importante du secteur manufacturier canadien.

Les négociations ont duré dix ans. Il faut maintenant s'efforcer de faire adopter l'accord, tout en prenant en compte des problèmes particuliers du secteur de la construction navale, mais si possible, en dehors de l'accord de libre-échange. Et c'est certainement, je pense, un sujet sur lequel ces représentants peuvent s'exprimer.

M. Marc Garneau: Me permettez-vous de poser une autre question? Reconnaissez-vous que si un accord de libre-échange est signé, il risque d'être très difficile d'apporter des changements par la suite, même, comme vous le dites, en dehors de l'accord de libre-échange? Une fois qu'un traité est signé, ne faut-il pas s'attendre à des problèmes si l'on demande une modification des règles?

•(1010)

M. Jean-Michel Laurin: Il faudrait sans doute que je m'exprime plus clairement. Je dis que d'un côté, nous avons un accord de libre-échange et divers sujets en négociation en ce qui concerne notamment l'accès au marché; mais nos politiques concernant le secteur manufacturier en général nous permettent d'intervenir de bien des façons sans pour autant rouvrir l'accord. Nous avons un accord de libre-échange avec les États-Unis et nous pouvons encore prendre toutes sortes de mesures pour aider nos entreprises manufacturières à renforcer leur position concurrentielle sur les marchés américains sans pour autant rouvrir l'accord de libre-échange.

La déduction pour amortissement accéléré destinée à toutes les entreprises manufacturières du Canada constitue une mesure très positive. Est-ce qu'on devrait envisager des mesures spécifiques pour certaines industries qui ont besoin d'une aide supplémentaire pour se mettre sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes? Oui, et nous y sommes tout à fait favorables. Comme je l'ai dit, on pourrait faire certaines choses pour améliorer la compétitivité de nos chantiers navals et de certaines autres industries, mais s'il est possible de le faire en dehors de l'accord de libre-échange et sans le rouvrir...

Il y a bien des mesures que l'on peut prendre en dehors des ententes commerciales. Le gouvernement devrait rencontrer les représentants du secteur de la construction navale et leur proposer un plan qui le mettra sur un pied d'égalité face à leurs concurrents.

M. David Stewart-Patterson: Si vous me permettez d'intervenir, je crois que c'est essentiel. L'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne dans sa version actuelle donne au Canada toute la latitude nécessaire pour affronter la concurrence à armes égales. On a parlé d'un abandon progressif des tarifs sur 15 ans. Il n'y aura aucune réduction tarifaire pendant les trois premières années. On a prévu un éventuel rétablissement des tarifs pendant trois ans au cas où l'industrie subirait un préjudice au cours de cette période de 15 ans. On a amplement le temps de vérifier si des mesures suffisantes ont été prises dans le cadre des politiques intérieures pour assurer la viabilité et la compétitivité de cette industrie — et de toutes les autres, du reste. Il est inutile de modifier l'accord pour autant. Celui-ci nous laisse suffisamment de marge de manoeuvre pour prendre toutes les mesures nécessaires.

Je pense que votre collègue M. Brison a dit la même chose à la dernière séance du Comité lorsqu'il a parlé de la structure de financement, de la déduction pour amortissement accéléré et de l'importance des approvisionnements du gouvernement dans ce secteur, qui ne sont pas limités par l'accord canado-européen tel qu'il est formulé actuellement.

Je n'entrevois pas de difficulté particulière à l'avenir. Je pense qu'il faut procéder sans tarder à l'adoption de cet accord, non seulement pour ses avantages inhérents, mais aussi pour sa valeur symbolique au moment où nous entamons avec l'Union européenne des discussions de portée plus vaste qui devraient, je crois, apporter des avantages considérables aux entreprises canadiennes de tous les secteurs.

Le président: Merci, monsieur Garneau.

Monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à nos témoins.

Je ne voudrais pas qu'on en parle ad vitam aeternam, mais peut-être pourrions-nous poursuivre la discussion sur les politiques destinées au secteur des constructions navales. Monsieur Stewart-

Patterson et monsieur Laurin, pourrais-je avoir votre avis sur la possibilité de régler la question en dehors de l'accord?

Comme vous le savez, j'ai rencontré bien des représentants de la construction navale pendant les 12 ans écoulés depuis que j'ai été élu député, et ils m'ont toujours demandé un certain nombre de choses, notamment une amélioration des déductions pour amortissement accéléré; c'est ce que demandait aussi les industriels et les entreprises. Notre gouvernement a apporté des améliorations, et le gouvernement précédent en a apportées également.

Ce qu'on demandait aussi, et c'était tout à fait légitime, c'est une amélioration de la facilité de financement structuré. On y a consacré 25 millions de dollars supplémentaires. Vous avez rappelé qu'il n'y aura aucun changement pendant trois ans, puis un abandon progressif sur 15 ans. C'est la mesure progressive la plus importante que le Canada ait jamais obtenue en négociant un accord de libre-échange.

Dans le même ordre d'idées, nous devons nous poser certaines questions. Il est certain que d'autres pays, notamment la Norvège, ont beaucoup aidé leurs secteurs de la construction navale, mais cette aide s'est interrompue il y a trois ou quatre ans. Nous allons protéger notre industrie pendant 15 ans et au bout de cette période, tout le monde devrait être sur un pied d'égalité.

C'est ce que j'ai dit lors de la dernière séance, mais M. Garneau n'y était pas. J'estime que nous devons avoir confiance en notre construction navale. L'industrie canadienne s'est adaptée à l'évolution de la réalité mondiale. Nous sommes concurrentiels sur tous les marchés du monde. Nous avons accordé à notre industrie la protection dont elle avait besoin pour atteindre son niveau actuel. En outre, on a prévu 35 milliards de dollars d'achats gouvernementaux au cours des 20 prochaines années, et dont les chantiers navals canadiens vont profiter. Cet argent n'ira pas sur les marchés étrangers; il s'agit d'approvisionnements du gouvernement.

Après ces 35 milliards d'approvisionnements, après les changements apportés à la réglementation fiscale et avec les 15 ans...

•(1015)

M. Peter Julian: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Le président: Monsieur Julian.

M. Peter Julian: M. Keddy doit poser une question.

Le président: C'est M. Keddy qui a la parole, monsieur Julian. Nous vous avons écouté pendant 13 minutes.

Continuez, monsieur Keddy.

M. Gerald Keddy: Ce que je veux dire, c'est qu'il est toujours difficile de faire des affaires sur la scène mondiale. Pourtant, dans le cas de la construction navale, j'estime que notre gouvernement et le gouvernement précédent ont adapté les politiques gouvernementales. Je suis convaincu qu'au bout de 15 ans, tout le monde sera sur un pied d'égalité et notre construction navale sera en mesure d'affronter la concurrence. Elle l'est déjà. Nos plus petits chantiers navals affrontent leurs concurrents dans le monde entier. Il en existe un certain nombre dans la circonscription de South Shore—St. Margaret's que j'ai l'honneur de représenter, et ils vendent des bateaux de pêche tout le long du littoral atlantique des États-Unis. Ils vendent aussi des bateaux en Islande. Ils en vendent en Afrique occidentale. Ils s'en sortent déjà très bien face à la concurrence.

Je pense qu'on a épuisé le sujet de la construction navale. Je suis convaincu que s'il est possible d'agir en dehors de l'accord... Mais la protection est déjà en place.

Voilà les précisions que je voulais apporter. Merci.

M. Sam Boutziouvis: Permettez-moi de dire, monsieur, que ce sont des précisions importantes.

Dans cette discussion sur la construction navale, j'ajouterais simplement qu'on est resté pour l'essentiel sur la défensive. Rien ne nous empêche de prendre une attitude un peu plus agressive et pour répondre à l'excellente question de M. Garneau ainsi qu'à vos commentaires, je dirais que rien ne nous empêche d'inviter notre service des délégués commerciaux à s'adresser à ces quatre pays et à intervenir en faveur de notre construction navale pour qu'elle obtienne d'autres contrats. Les délégués commerciaux sont là pour ça. Nous devons les inciter à agir ainsi. S'ils ont besoin de crédits supplémentaires, qu'on les leur accorde. Notre attitude devrait être plus agressive. D'excellentes perspectives s'offrent dès maintenant et pour les années à venir à notre construction navale, qui peut se tourner vers l'extérieur et obtenir d'autres contrats avec l'Islande et la Norvège. Nous pouvons rivaliser avec les Norvégiens. Et pourquoi pas? Soyons plus agressifs dans la défense de nos intérêts.

M. David Stewart-Patterson: À ce sujet, je ne prétendrai pas parler au nom de l'industrie de la construction navale quant aux mesures précises qui lui seront les plus utiles pour être concurrentielle à l'échelle mondiale. Toutefois, je voudrais souligner que l'industrie s'est plainte des dommages causés aux constructeurs canadiens de navires par les mesures de protection de l'industrie mises en place dans d'autres pays, particulièrement la Loi Jones promulguée aux États-Unis. Je ne dis pas qu'on peut espérer se débarrasser de la Loi Jones bientôt, mais en réalité, il est dans l'intérêt du Canada de faire tout en son pouvoir pour supprimer les barrières. Ce traité est un pas important dans la bonne direction à cet égard et accroît les moyens à la disposition de nos industries.

Les Canadiens sont ingénieux. Ils s'adaptent. Mon exemple préféré, c'est l'industrie du vin. Tout le monde avait prévu qu'elle serait complètement détruite par l'entente de libre-échange unissant le Canada et les États-Unis. Et pourtant, que se passe-t-il à l'heure actuelle? Nous produisons des vins de haute qualité qui se vendent très bien à des prix élevés partout dans le monde. J'ai confiance dans les capacités des Canadiens.

M. Gerald Keddy: L'exemple de l'industrie du vin est très pertinent. Bien sûr, la concurrence joue un rôle prépondérant dans ce secteur. C'est un excellent exemple. Il y a 15 ans, on voulait à peine toucher au vin canadien. Aujourd'hui, on le sert à table, à nos amis, et on en est très fier. Il s'est produit un virage considérable au sein de l'industrie du vin au Canada.

Je voulais aussi aborder la question de la gestion de l'offre. Je suis conscient que vous n'êtes peut-être pas expert en la matière. La gestion de l'offre dans son ensemble est protégée par l'AELE. Notre production excédentaire en produits laitiers est protégée, tout comme notre industrie, et les membres de l'AELE ont adhéré à ce principe; ça, ça n'est pas sur le point de changer.

D'autre part, on envisage la conclusion d'un accord plus vaste avec l'Union européenne. Celle-ci semble se diriger vers l'autre extrême, favorisant de plus en plus le protectionnisme. Les partenaires commerciaux de l'Union européenne craignent vivement ces mesures protectionnistes touchant le blé, le porc, et même maintenant les produits laitiers et les subventions à l'exportation. Voilà exactement de quoi je parle. D'après vous, où cela mènera-t-il l'Union européenne à long terme? Car il s'agit d'une étape vers un accord plus important et un renforcement des liens avec l'Union européenne.

• (1020)

M. David Stewart-Patterson: Le secteur de l'agriculture est une question très délicate à peu près partout au monde et c'est ce qui a

entraîné l'arrêt des progrès à l'échelle multilatérale année après année. Il faut admettre qu'il s'agit d'une question difficile, et pas seulement au Canada. En fin de compte, il s'agit de discuter pour trouver des façons d'éliminer les obstacles, les barrières, afin d'assurer l'équité pour tous pour que les producteurs de chaque pays soient traités de façon équitable et pour qu'ils puissent continuer de prospérer.

M. Gerald Keddy: Merci beaucoup.

Je pense que je commence à comprendre. Est-ce que mon temps est écoulé, ou est-ce que vous m'accordez 30 secondes?

Le président: Très bien, je vous accorde 30 secondes, mais seulement parce que M. Julian est captivé par ce que vous dites.

M. Gerald Keddy: À mon avis, il existe une autre question critique, soit celle des changements qui se sont produits dans le climat économique mondial. Vous avez mentionné les 12,9 milliards de dollars résultant du commerce avec les pays de l'AELE, de ces échanges bilatéraux entre le Canada et les quatre États membres. Si l'accord n'est pas conclu, ces échanges seront en péril, tout comme la crédibilité du Canada sur la scène mondiale. Si on n'arrive pas à conclure un accord commercial négocié pendant près de dix ans avec quatre importants partenaires commerciaux du Canada, même si ceux-ci pèsent peu à l'échelle mondiale, soit l'Islande, le Liechtenstein, la Suisse et la Norvège, alors comment procéder avec des pays comme la Chine, la Corée, l'Inde et l'Union européenne, et arriver à s'affranchir de notre dépendance envers les États-Unis?

M. David Stewart-Patterson: Je prends bonne note de votre observation. Il s'agit d'un accord important non seulement en soi, mais aussi pour la crédibilité du Canada, dans sa capacité à négocier de nouveaux accords avec d'autres partenaires, de livrer la marchandise lorsqu'il conclut un accord et de le ratifier. C'est pourquoi j'inviterais le Comité à approuver ce processus et à l'accélérer autant que possible.

M. Sam Boutziouvis: De plus, nous aimerions nous réunir dans trois ans et discuter de l'opportunité de revoir l'AELE afin d'élargir l'accord pour y inclure les droits de propriété intellectuelle, les services et les dispositions liés à l'investissement. Nous disposerons probablement d'une longue liste d'améliorations potentielles que nous remettrons au Comité dans le but d'élargir l'AELE ou de prendre l'accord comme base pour arriver à une entente de partenariat économique complète ayant le plus grand champ d'application possible.

M. Gerald Keddy: C'est une bonne proposition.

Le président: Merci, monsieur Keddy.

Nous allons maintenant passer à M. Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Vous avez dit plus tôt, monsieur Laurin, que la crise économique que nous traversons présentement avait été amplifiée ou augmentée par le dopage des prix des ressources et des matières premières. Je ferai un commentaire éditorial: le dopage a été interdit dans le sport et doit l'être aussi dans le monde des affaires, le monde financier. Ces deux éléments ont beaucoup d'influence aujourd'hui. Vous avez mentionné plus tôt que tous, dans le monde des affaires, sont à la recherche de nouveaux marchés et veulent les accroître. Si on peut se permettre de faire un peu de philosophie, dans un contexte d'affaires ou d'économie, c'est tout de même une aberration qu'on en soit toujours à penser de cette manière en ce qui concerne les principes économiques de croissance. La croissance a des limites. Il y a 200 pays sur la planète, et chacun cherche à faire des affaires avec l'autre. Pour ce faire, il doit produire plus que ce dont il a besoin pour ses marchés intérieurs. Il y a donc une surproduction et le but est de favoriser la surconsommation, donc il y a des limites. J'ose espérer que vos économistes respectifs commencent à y songer sérieusement, car à un certain moment, il va falloir qu'il y ait un équilibre plus humain et plus réaliste.

Vous avez également parlé de l'égalité des chances et il semblait que les chefs d'entreprise étaient d'accord avec vous. Puisqu'on parle d'égalité des chances, prenons par exemple le contexte actuel de la construction navale. La Norvège, durant des décennies, a profité de subventions alors que le Canada et le Québec ne profitaient pas de ces mêmes subventions. À présent, on parle d'une période de 15 ans. Si pendant 15 ans on ne fait rien pour rééquilibrer la situation entre l'industrie au Canada, au Québec et en Norvège, on peut prétendre que cela ira relativement mal d'ici 15 ans. Quand vous vous dites en faveur de l'égalité des chances, ce que je perçois dans vos commentaires, c'est qu'en dehors de l'accord, le gouvernement — comme le dit le Bloc québécois — doit soutenir cette industrie durant cette période. Il faut faire en sorte que sur les plans de la recherche et du développement, de l'innovation, que ce soit en termes technologiques ou de modernisation d'équipements, elle puisse obtenir aussi un soutien.

Ai-je bien compris votre définition de l'égalité des chances dans ce contexte?

• (1025)

M. Jean-Michel Laurin: Tout à fait, je crois que vos derniers commentaires résumant bien ma pensée. Quand on examine tout ce qu'on peut faire en dehors de l'accord, justement au cours des 15 prochaines années, par exemple quant à l'utilisation des marchés publics... Je crois qu'on n'utilise pas assez les marchés publics au Canada pour vraiment soutenir le développement économique. Ici, au Canada, on a souvent trop peur de contrevenir aux accords de libre-échange. Je ne dis pas que c'est mal. Le Canada dépend beaucoup du commerce international, donc il faut donc toujours être prudent lorsqu'on met des mesures de l'avant. Mais il y a une grande marge de manoeuvre qu'on pourrait exploiter dans le respect des accords de libre-échange dont le Canada est signataire.

Pour ce qui est spécifiquement de la construction navale, il y a beaucoup de choses qu'on peut faire, autant sur le plan de la recherche et du développement que sur celui des mesures fiscales et même au chapitre des marchés publics, dans le respect de cet accord, et qui nous permettront de développer notre industrie et de travailler à s'assurer qu'elle soit concurrentielle. Comme mon collègue Sam Boutziouvis le disait tout à l'heure, il faut que cette industrie puisse être en mesure de développer de nouveaux marchés, que ce soit en Norvège ou ailleurs dans le monde. Mais, comme le disait aussi mon collègue David Stewart-Patterson, malheureusement, à cause du

Jones Act, c'est difficile sinon impossible de faire du commerce aux États-Unis.

Pour ce qui est de l'industrie de la construction navale au Canada, on a une expertise et un savoir-faire, et ce serait dommage qu'on laisse cela disparaître. À mon avis, on peut faire beaucoup de choses dans le respect de cet accord, s'il est adopté, qui permettraient à cette industrie de se restructurer, d'être en meilleure position concurrentielle et d'aller développer de nouveaux marchés d'exportation.

En ce qui a trait à votre premier commentaire, l'éditorial sur la bulle spéculative, etc., il y a beaucoup de débats au sein de la communauté d'économistes, surtout au sujet de la politique monétaire. Quand la banque centrale, la Banque du Canada, établit ses balises d'inflation, elle tient compte de l'indice des prix à la consommation. Je sais que certains économistes disent qu'on devrait tenir compte du prix des actifs, que ce soit le prix des maisons ou le prix des actions en bourse, etc. Il y a beaucoup de débats à l'intérieur même de la communauté d'économistes à ce sujet. Il n'y a pas consensus. Pour notre part, nous n'avons pas de position à ce sujet, mais il est à mon avis important de se rappeler qu'il n'y a pas de consensus. Il n'y a donc pas de solution magique à ce problème pour éviter que d'autres bulles spéculatives se produisent et dopent l'économie de façon temporaire.

Par contre, comme vous le disiez, à la base, il faut qu'on ajoute de la valeur à notre économie si on veut être compétitifs et si on veut maintenir la prospérité économique que l'on connaît actuellement.

[Traduction]

Le vice-président (M. John Cannis): Vous avez excédé le temps qui vous était imparti d'une minute, monsieur Laurin. Merci.

M. Jean-Michel Laurin: Très bien, alors je m'arrêterai ici.

[Français]

M. Serge Cardin: Ce n'est pas de ma faute, monsieur le président, c'est la leur.

[Traduction]

Le vice-président (M. John Cannis): Je suis réputé pour faire preuve d'équité.

• (1030)

M. Jean-Michel Laurin: Non, ça va. Je céderai le reste de mon temps à mes collègues.

Le vice-président (M. John Cannis): Avez-vous quelque chose à ajouter avant que l'on passe à M. Holder?

M. David Stewart-Patterson: J'aimerais faire un bref commentaire.

S'assurer que tout le monde respecte les mêmes conditions nous permettra d'accomplir beaucoup plus que de simplement préserver le statu quo. Nous devons examiner l'action à mener pour aider les entreprises canadiennes, qu'elles oeuvrent dans la construction navale ou dans une autre industrie, à être plus concurrentielles et à ajouter de la valeur aux marchés mondiaux.

Vous avez abordé certaines des choses à faire: accroître la recherche et le développement et comment favoriser la modernisation de l'équipement. Ce genre de politique prospective, soit comment permettre aux entreprises canadiennes d'avoir de meilleurs résultats dans les marchés mondiaux, peut être appliqué pour toutes les industries. Cette question à long terme, celle de savoir comment améliorer notre compétitivité, est particulièrement importante à l'heure de ralentissement économique comme celui que nous vivons à l'heure actuelle.

Le vice-président (M. John Cannis): Merci, monsieur Cardin.

Monsieur Holder, vous avez la parole.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos témoins de leur présence devant le Comité aujourd'hui.

Monsieur Stewart-Patterson, vous avez affirmé que la non-ratification de l'accord Canada-AELE enverrait un signal extrêmement négatif quant à l'intention du Canada de forger des liens plus étroits avec l'Europe. Je suis d'accord avec cette affirmation.

Le fait que nous soyons en négociation avec nos partenaires depuis plus de dix ans maintenant m'étonne. Les négociations semblent s'éterniser, et j'ignore si cela est imputable à notre classe politique.

Voilà la question que je poserais à nos collègues autour de cette table: Est-ce la faute de notre classe politique? J'attire votre attention sur cette question parce que nos partenaires européens ont approuvé cet accord. Il y a plus de dix ans que nous sommes en négociation. Pour la gouverne de tous ceux qui se soucient de ce pays et des Canadiens qui le constituent, j'aimerais demander l'opinion de nos témoins: Quel est l'impact financier de ces délais dans l'approbation de l'accord? Quelles en sont les répercussions sur les travailleurs canadiens? Quelle en est l'incidence sur les entreprises canadiennes, et donc, en fin de compte, sur les travailleurs canadiens? Car pourquoi sommes-nous ici si ce n'est pour défendre leurs intérêts? J'aimerais demander à nos témoins s'ils ont des remarques à formuler sur l'impact de ce retard.

M. David Stewart-Patterson: Peut-être pourrais-je parler de la façon dont nous gérons le ralentissement économique actuel.

L'un des éléments les plus importants de la reprise, c'est le rétablissement de la confiance. Pour ce faire, il faut donner aux gens l'espoir d'un avenir meilleur, l'impression que nous pouvons croître et que nous pouvons aller de l'avant, plutôt que de s'accroupir et d'espérer pour le mieux.

Les négociations commerciales semblent toujours s'éterniser parce qu'elles mettent en jeu toute une gamme de questions complexes. C'est compréhensible. De toute évidence, c'est encore pire à l'échelle multilatérale. En tant que journaliste débutant, au début des années 1980, je me suis fait les dents sur la question du bois d'oeuvre. Cette question ne s'est réglée qu'au cours des deux dernières années, et qui sait, peut-être n'est-elle pas réglée pour de bon.

Face à une telle occasion, soit une entente à laquelle on est arrivé, je crois qu'il est particulièrement important de faire preuve de fermeté pour montrer qu'il existe un avenir meilleur, que l'on peut négocier des accords et que l'on peut éliminer les barrières à l'heure où trop de gens de par le monde pensent à les ériger de nouveau, même si l'on sait pertinemment qu'il s'agit d'une erreur qui portera préjudice à tout le monde.

La confiance, la crédibilité et la volonté du Canada d'aller de l'avant et d'emprunter la bonne voie sont un message très important à envoyer à l'heure actuelle.

M. Sam Boutziouvis: Si vous le permettez, monsieur Holder, il a beaucoup été question du commerce mais peu de l'investissement. Notre bilan est positif en ce qui concerne les échanges avec les pays de l'AELE. L'argent investi par les quatre pays de l'AELE au Canada surpasse l'argent investi par le Canada dans ces quatre pays. Je vous dirais que si nous ne ratifions pas cet accord, cet équilibre pourrait s'en trouver perturbé.

Je suis convaincu que des entreprises sont prêtes à investir au Canada par suite de cet accord et que entreprises canadiennes sondent le terrain pour déterminer si oui ou non, elles devraient investir dans ces pays pour favoriser le commerce futur.

Nous croyons que cette entente globale constitue un avantage net pour le Canada, surtout pour le secteur agricole, mais aussi d'autres secteurs de l'économie, comme ceux du bois, des produits métalliques, des vêtements et des cosmétiques. Au chapitre de l'investissement, nous croyons que les pays de l'AELE investiront davantage de fonds au Canada, ce qui serait à notre avantage, car nous avons besoin d'accroître l'investissement étranger. Nous devons augmenter nos liquidités et les mouvements de capital.

M. Ed Holder: Monsieur Laurin.

● (1035)

M. Jean-Michel Laurin: J'ai quelques remarques à ajouter.

Je crois que plus on augmentera la mise, plus on aura besoin de temps pour arriver à un accord, en raison de la nature même de l'objet des discussions.

À mon avis, le moment est bien choisi. Je suis optimiste. Notre organisation et le milieu des affaires en général l'ont affirmé, si on cherche à conclure un accord maintenant et à lancer des négociations avec l'Union européenne au cours des prochaines années... Je ne suis pas là depuis assez longtemps pour faire une comparaison historique, mais je dirais qu'au cours des dernières années, nous n'avons jamais bénéficié d'un moment aussi opportun pour bénéficier de l'appui du monde des affaires. Comme je l'ai dit, les entreprises, les exportateurs expérimentés et les entreprises qui ont peu d'expérience des transactions à l'extérieur de l'Amérique du Nord cherchent activement à élargir leur portée et à mener des activités à l'extérieur du Canada et des États-Unis. L'Europe constitue un choix logique pour bon nombre de fabricants et d'exportateurs.

Ainsi, pour ce qui est de la volonté politique et du moment choisi, je sais que vous pourrez bénéficier de l'appui des entreprises que je représente, et je suis persuadé qu'il en va de même pour mes homologues, à tout accord commercial qui serait négocié avec des marchés extérieurs industrialisés.

M. Ed Holder: Merci de votre réponse, monsieur.

Monsieur Stewart-Patterson, vous avez dit dans votre allocution, et M. Boutziouvis a dit dans la sienne: « Si nous ne ratifions pas cet accord ». Je n'ai pas l'impression que la volonté politique de ratifier cet accord fait défaut. Je reviens à la question du temps qu'il faut pour négocier un tel accord. Nous avons mis plus de 10 ans à négocier celui-ci et nous tentons de négocier un accord de libre-échange européen plus large et il me semble que nous faisons du sur place sur quelques aspects. Franchement, ce sont des aspects importants mais nous ne faisons pas de progrès et nous devons accélérer la cadence. Si nous croyons au libre-échange et si nous voulons faire des progrès, nous devons réussir à conclure un accord avec quatre pays qui comptent pour près de 13 milliards de dollars d'importations et d'exportations. Je comprends mal pourquoi il faut tant de temps pour que les pourparlers aboutissent.

J'en viens rapidement à ma dernière question. Dans quelle mesure est-ce crucial que nous procédions rapidement — et je dis rapidement mais rien n'a été rapide?

M. David Stewart-Patterson: Nous devons conclure cet accord maintenant parce que nous sommes à la veille de lancer une importante initiative avec les 27 pays de l'Union européenne et qu'elle importera à un grand nombre de travailleurs et d'entreprises canadiens. Je pense qu'il est très important de ratifier cet accord puisque ce sera le point de départ de négociations beaucoup plus larges.

M. Ed Holder: Dans l'intérêt du Canada.

M. David Stewart-Patterson: C'est important que le Canada le fasse maintenant.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Holder.

Monsieur Silva.

M. Mario Silva (Davenport, Lib.): D'autres députés ont déjà posé bon nombre des questions qui m'intéressent et je ne veux pas être répétitif. Je comprends que si certains ont exprimé des réserves, d'autres soutiennent l'accord.

Certains ont notamment exprimé des préoccupations à l'égard de la construction navale. J'ai tenté de présenter certaines possibilités pour calmer leurs craintes mais je ne suis pas certain d'avoir recueilli l'appui voulu.

Quoi qu'il en soit, bien que le travail du Comité soit important, c'est en définitive à l'exécutif qu'il incombe de négocier les accords commerciaux. Nous allons appuyer, ou non, cet accord mais en bout de ligne nous ne pourrions pas l'amender ici au Comité, c'est certain.

Nous aimons tous bien les pays européens. Ce sont de solides démocraties. Ce sont des chefs de file mondiaux, des amis et des alliés. Nous souhaitons tous commercer avec l'Europe puisque nous n'aurons pas avec ces pays les mêmes problèmes que nous aurions avec d'autres nations, notamment en ce qui concerne les droits de la personne. Ce sont de merveilleux pays et nous sommes tous très fiers d'entretenir de bonnes relations avec eux.

Il y a toutefois un aspect de ces accords que nous ne devons pas négliger. Comme j'ai été élevé en Europe et que j'ai étudié la politique européenne, je sais qu'ils sont protectionnistes à leur façon et qu'ils savent défendre leurs intérêts. Les importants prêts qu'accordent certains grands pays qui sont nos partenaires semblent toujours être assortis de conditions, par exemple d'acheter de tel ou tel pays, ou ils s'approvisionnent rarement à l'extérieur de leur propre marché. C'est une véritable réussite pour eux. Cette façon de faire a été très bénéfique pour la plupart des Européens et cela a permis à de nombreux pays pauvres de devenir industrialisés, et c'est donc un avantage certain.

Je sais que vous appuyez l'accord mais vous pourriez peut-être m'aider à mieux comprendre la perspective européenne. Dans quelle mesure tentent-ils de conclure un accord qui serait avantageux pour eux et dans quelle mesure l'accord serait-il avantageux pour nous? Comme je l'ai dit, les Européens pratiquent le libre-échange sur leur propre marché mais ils sont aussi très protectionnistes.

● (1040)

M. David Stewart-Patterson: Si je comprends, vous parlez de la négociation d'un accord plus large avec les pays européens. J'estime que tous pays, ou groupes de pays, qui entament des négociations commerciales cherchent à conclure un accord qui sera à leur avantage. L'idée même de ces accords commerciaux c'est d'obtenir

des avantages pour toutes les parties. Dans de telles négociations, il faut forcément faire des concessions pour en obtenir. Le but est d'obtenir en définitive un accord qui soit avantageux pour le pays. La beauté du commerce tient au fait que l'amélioration de la fluidité des échanges a des retombées positives pour toutes les parties. Nous espérons que les fonctionnaires pourront nous informer sous peu des modalités qu'ils ont pu négocier quant à la portée des négociations. À l'heure actuelle, les discussions préliminaires englobent une vaste gamme de sujets qui débordent le cadre habituel des accords commerciaux. Il s'agit de voir comment nous pouvons travailler plus efficacement ensemble et notamment en ce qui concerne la convergence de la réglementation, sujet qui a été évoqué souvent dans le contexte de la crise financière.

Il importe toutefois de ne pas oublier les enjeux de cette négociation pour l'Union européenne. Pourquoi un bloc de 27 pays souhaiterait-il négocier sur une base bilatérale avec le Canada? L'une des raisons c'est que les échanges commerciaux se sont en grande partie faits entre les pays de l'Union européenne. Depuis que nous avons conclu notre accord commercial avec les États-Unis puis avec le Mexique, l'Amérique du Nord est aussi devenue un bloc très intégré. Les discussions entre le Canada et l'Union européenne offrent la possibilité d'échanges transatlantiques comme il n'y en a jamais eu auparavant. Nous réussissons peut-être à négocier un accord bilatéral qui aura valeur de précédent en ce qui concerne l'aptitude de l'Europe à négocier avec les États-Unis de façon à élargir les échanges commerciaux transatlantiques.

Nous pouvons faire oeuvre de pionniers et cela pourrait très bien servir les intérêts du Canada et de l'Europe. C'est là un potentiel inexploité qu'il ne faudrait pas négliger. L'accord entre le Canada et l'AELE est inédit et indiquera que le Canada est en mesure de négocier avec l'Union européenne élargie. Toutefois, ces pourparlers entre le Canada et l'Union européenne serviront de révélateurs en ce qui concerne d'éventuelles négociations entre l'Amérique du Nord et l'Europe ou peut-être entre d'autres pays du monde.

Le président: Parfait. Merci, monsieur Silva.

Je crois qu'il reste du temps pour une question. Monsieur Allison, vous avez cinq minutes après quoi nous passerons aux travaux du Comité

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier M. Stewart-Patterson d'avoir mentionné l'exemple du vin. Ron et moi représentons ensemble environ la moitié de l'industrie vinicole au Canada et il n'est pas faux de dire que le sol se dérobaît sous nos pieds aussi dans les années 1980. Certains se demandaient si nous pourrions soutenir la concurrence mondiale. Je pense que nous devons garder en tête que nous les Canadiens, si on nous en donne la chance et que les règles du jeu sont les mêmes pour tous, pouvons certainement être compétitifs face aux meilleurs dans le monde, quels qu'ils soient. Il me semble que nous avons envisagé une aide pour replanter les vignes. Nous avons tenté de trouver des solutions à certains des problèmes qu'avait l'industrie et je dirais que la qualité de nos vins soutient bien la comparaison. Nos principaux défis ne viennent pas de l'étranger. Ils viennent du commerce interprovincial. C'est quelque peu paradoxal. Nous avons plus de difficulté à vendre notre produit dans tout le Canada que nous n'en avons à le vendre sur les marchés internationaux.

Je dis cela dans ce contexte car je crois que le gouvernement a écouté et, quand j'ai parlé à l'un des témoins représentant les syndicats du secteur de la construction navale que nous avons entendu lors de la réunion, il s'est dit optimiste. Nous pourrions juger au résultat. Nous attendrons de voir la suite mais les mesures concernant les marchés publics nous plaisent comme d'ailleurs celles concernant la DPA, qui plaisent aussi à mon ami néo-démocrate.

Bien que l'accord ne soit pas parfait, j'estime que nous allons dans la bonne direction et je pense qu'il convient de le rappeler. S'il est vrai que nous aurions eu du mal à soutenir la concurrence il y a 10 ou 15 ans, nous avons maintenant l'occasion de jouer nos atouts et d'aller de l'avant. Je crois que notre secteur de la construction navale peut soutenir la concurrence des meilleurs au monde.

Dans la même veine, savez-vous quelle valeur en pourcentage de l'accord représente le secteur de la construction navale? Est-ce que nous avons des données à cet égard? Je ne crois pas que nous vendions trop de navires à la Suisse et au Liechtenstein, et je ne veux pas par là diminuer l'importance de ce secteur. Savons-nous quel pourcentage de l'accord de libre-échange concerne la construction navale?

• (1045)

M. Jean-Michel Laurin: Je sais que nous vendons des navires mais je dirais que ce sont surtout des bateaux de plaisance. Je sais que certains des constructeurs se trouvent en fait dans la circonscription de votre collègue. Je ne saurais toutefois pas vous dire de quels genres de navires il s'agit.

M. Dean Allison: Ça va, puisque je sais que vous n'êtes pas là pour parler au nom de l'industrie.

J'aimerais changer un peu de cap puisque je sais que c'est un accord qui aura valeur de précédent pour la négociation d'accords de libre-échange. L'une de mes préoccupations concerne la R et D, la technologie et autre chose du genre au Canada. Nous consacrons une quantité disproportionnée ou du moins comparable de fonds à la R et D et notre plus grand défi est de commercialiser les résultats de la R et D.

Avez-vous des informations à nous donner? Après tout, cela nous touchera tous dans notre quête de nouveaux produits et services. J'aurais une question qui se rattache à la première mais que devons-nous faire dans ce pays pour favoriser la commercialisation de la R et D afin que nous puissions exporter ces produits et services dans le monde entier?

Évidemment, le manque de capitaux crée d'énormes problèmes mais, cela mis à part, quelles mesures le gouvernement peut-il

prendre pour favoriser la commercialisation de l'excellente R et D que nous effectuons aux quatre coins du pays?

M. David Stewart-Patterson: C'est là une question intéressante et pertinente puisque nous avons eu cette discussion à la dernière réunion des membres du conseil en janvier. C'est l'une des questions stratégiques sur lesquelles il faut se pencher si nous voulons améliorer la compétitivité à long terme du Canada et sortir de la crise actuelle encore plus forts qu'avant.

Cette question comporte de nombreux volets. Certains concernent l'accès aux capitaux — non seulement aux prêts mais aussi au capital de risque. Certains concernent les mesures d'incitation à la recherche-développement. Nous discutons d'ailleurs avec les milieux d'affaires pour déterminer lequel de ces leviers donnerait les meilleurs résultats au regard des ressources investies. Je ne voudrais pas pour l'instant vous dire qu'il existe une, deux, ou trois solutions miracles qui permettraient de régler le problème de la commercialisation. C'est une question complexe et il y aura de nombreuses pièces à trouver pour compléter le casse-tête. C'est un sujet auquel nous nous intéressons activement à l'heure actuelle.

M. Dean Allison: Excellent. J'espère certainement que notre comité pourra examiner la question à l'avenir car je crois que c'est l'un des facteurs dont dépend notre capacité à exporter davantage, même des produits manufacturés, et ainsi accroître notre avantage concurrentiel.

J'aimerais poser une dernière question très rapidement, mais allez-y, monsieur Laurin.

M. Jean-Michel Laurin: J'aimerais faire quelques observations en réponse à votre question.

Quand on parle d'innovation, et je sais que c'est un domaine que vous connaissez — c'est entendu que la question est complexe, n'est-ce pas? Elle suppose de nombreux intervenants différents et c'est un écosystème fragile auquel il faut donner le temps de produire ses fruits.

Vous demandez ce que le gouvernement peut faire pour aider, et je sais que vous nous avez entendu parler de cela déjà, mais il pourrait notamment accorder des crédits d'impôt remboursables aux entreprises de sorte que, même si elles déclarent des pertes, ce qui est le cas d'un grand nombre de nos membres par les temps qui courent, elles sont néanmoins encouragées à investir dans la recherche-développement.

Nous avons en outre été ravis de voir que le budget du PARI, le Programme d'aide à la recherche industrielle, a été augmenté parce que bon nombre de nos membres se prévalent de ce programme pour l'élaboration de nouveaux produits et leur commercialisation.

Enfin, comme l'a déjà indiqué mon collègue Sam, il doit y avoir davantage de soutien pour les entreprises qui veulent assurer leur expansion en exportant davantage. Notre service du commerce international joue un rôle important à cet égard et je crois fermement qu'il mérite d'obtenir davantage de ressources pour faire ce travail.

M. Dean Allison: J'aimerais poser rapidement une dernière question.

Que pensez-vous de la décision du gouvernement de faire du Canada l'un des pays où la fiscalité est la moins lourde pour les entreprises? Croyez-vous que cela attirerait davantage d'entreprises? Je serais tenté de croire que c'est une question de rhétorique mais croyez-vous que davantage de sièges sociaux pourraient venir s'établir au Canada au cours des prochaines années, étant donné notre régime de soins de santé, etc., et étant donné la volonté du gouvernement d'abaisser le fardeau fiscal des entreprises? Après tout, notre fiscalité sera moins lourde que celle des États-Unis, ce qui est assez incroyable.

Croyez-vous que cela aura un effet quelconque?

M. David Stewart-Patterson: Il ne fait aucun doute que cela aura de l'effet. Il faut toutefois savoir qu'il y a plus d'une dimension à cette question — par exemple, l'impôt sur le revenu des sociétés, le taux effectif d'imposition des investissements, qui varie selon que les provinces ont une taxe de vente ou des taxes sur la valeur ajoutée. Cela aurait un effet énorme ici en Ontario si la province harmonisait ses taxes ou choisissait, comme le Québec, une taxe sur la valeur ajoutée.

•(1050)

M. Dean Allison: Oui.

M. David Stewart-Patterson: Il faut aussi savoir, s'agissant de la présence des sièges sociaux ou de l'activité de recherche, que ceux qui ont des revenus plus élevés tiennent autant compte de l'imposition du revenu des particuliers que de l'imposition des revenus des sociétés.

Il convient de mentionner ici un autre élément important à savoir, on aura beau doter le Canada d'un régime fiscal attrayant mais, si les personnes et les biens ne peuvent pas circuler de façon fluide entre le Canada et les États-Unis, les répercussions seront négatives. Après tout, une entreprise installée au Canada qui a des activités à l'échelle internationale comportera la circulation de personnes et de biens entre le Canada et les États-Unis, des chaînes d'approvisionnement intégrées ainsi que les fonctions normales au niveau de la gestion et de la direction d'une entreprise qui fait des affaires internationales.

M. Dean Allison: D'accord. Merci.

M. Jean-Michel Laurin: Puis-je ajouter quelque chose très brièvement?

Je vais répondre à votre question concernant le siège social, une chose dont nous n'avons pas vraiment parlé aujourd'hui sont les conséquences de cet accord de libre-échange possible avec l'AELE. De même, si nous pensons à l'Europe en général, nous pourrions vraiment attirer des usines au Canada, dans certains cas même des sièges sociaux nord-américains, parce que le Canada profiterait d'un important ou d'un meilleur accès au marché européen, et c'est un avantage. Si quelqu'un songe à construire une usine ou établir un siège social, aux États-Unis ou au Canada, il y aura certainement un avantage à le faire au Canada — vous avez un accès privilégié au marché européen.

M. Dean Allison: Merci.

M. David Stewart-Patterson: Si vous me le permettez, c'est ce que j'essayais de dire au sujet du rôle central que le Canada pourrait jouer, suite à ces discussions canado-américaines, pour établir un lien outre-Atlantique.

M. Dean Allison: Parfait, merci.

M. Sam Boutziouvis: Les Américains n'ont pas d'accord de libre-échange avec l'AELE. Nous en aurons un, s'il est approuvé, bien sûr; et ensuite nous espérons en venir à un accord avec

l'Union européenne, ce qui attirera les entreprises de l'UE à investir au Canada comme base nord-américaine.

M. Dean Allison: Parfait. Passons à l'étude article par article.

Le président: Et voilà.

L'article 1 est-il adopté?

Des voix: Oh, oh!

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Vous avez obtenu l'attention de Peter.

Le président: Merci, monsieur Allison.

Merci à nos témoins d'aujourd'hui des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, M. Jean-Michel Laurin, et du Conseil canadien des chefs d'entreprise, M. David Stewart-Patterson et Sam Boutziouvis. Merci encore d'être venus. J'en suis reconnaissant.

Si le Comité est d'accord, nous allons prendre quelques minutes pour dire au revoir à nos témoins et les remercier, et nous allons revenir dans trois minutes pour parler des travaux du Comité.

•(1050)

_____ (Pause) _____

•(1055)

Le président: Nous devons étudier deux motions. Certaines ont été retirées pour la journée. Parmi les motions que nous devons examiner, une porte sur un déjeuner de travail avec une délégation de l'Union européenne.

Une délégation de l'Union européenne est en visite et a demandé à rencontrer le Comité. Le Comité suggère, après en avoir discuté brièvement, que notre rencontre du 5 mars débute à 10 heures plutôt qu'à 9 heures et qu'elle se déroule jusqu'à midi. Nous traiterions des travaux du Comité de 10 heures à 11 heures, et ensuite de 11 heures à midi nous aurons une rencontre informelle avec la délégation de l'Union européenne. La séance sera levée à midi pour aller au restaurant parlementaire, où nous offririons le dîner à nos invités.

Monsieur Cardin, nous essaierons d'obtenir la traduction pour vous là-bas. J'espère que cela sera possible.

Voilà en gros ce dont nous avons discuté avec nos collègues de l'Union européenne.

De même, pour que cela soit plus pratique, la réunion se tiendra à l'édifice du Centre ce jour-là. Nous serons à la salle 253-D le 5 mars.

Cela dit, nous vous avons distribué une motion sur ce déjeuner de travail avec la délégation de l'Union européenne.

Monsieur Holder, voudriez-vous proposer cette motion?

M. Ed Holder: Il me fait plaisir de proposer cette motion.

Le président: Peut-être pourriez-vous la lire.

M. Ed Holder: Oui, merci.

Je propose que le Comité permanent du commerce international rencontre les membres d'une délégation de l'Union européenne le jeudi 5 mars 2009; et que le greffier, en consultation avec le président, prenne les dispositions nécessaires à l'organisation d'un déjeuner de travail pour les membres du Comité permanent du commerce international, les membres de la délégation et le personnel essentiel, conformément aux directives mentionnées dans le Guide de la gestion et des politiques financières des comités.

Le président: Merci.

Y a-t-il quelqu'un pour appuyer la motion?

M. John Cannis: Monsieur le président, je crois qu'il est important d'inclure dans la déclaration que tous les efforts seront déployés pour fournir la traduction.

Le président: Très bien, merci. Voilà qui est inclus à la demande de M. Cannis.

[Français]

M. Serge Cardin: Oui, c'est sûr.

[Traduction]

M. John Cannis: C'est automatique, mais je crois que pour le bénéfice de tous, ça devrait être inclus.

Le président: Voilà. C'est un amendement favorable, appuyé par M. Cannis.

(La motion est adoptée. [Voir le procès verbal])

Le président: Le deuxième point à l'ordre du jour est une motion de M. Keddy.

M. Gerald Keddy: Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, je veux tout simplement faire avancer les choses. Nous avons étudié ce projet de loi en profondeur avant 2008. Ça été rédigé il y a presque une décennie. Il reste encore quelques petits obstacles, mais je crois que nous sommes prêts à passer à l'étude article par article.

Je propose que nous commençons le 3 mars. Je crois que nous pourrions être prêts d'ici le 3 mars. Nous allons faire comparaître le ministre de l'Industrie jeudi. Il y a quelques autres questions auxquelles il pourra répondre à la satisfaction des membres du Comité, je crois, après jeudi. Il faut absolument que nous nous penchions sur ce traité important et cet accord de libre-échange, et ensuite nous pourrions passer à une série d'autres questions.

Le président: La motion de M. Keddy est la suivante: que le Comité permanent du commerce international termine son étude du projet de loi C-2 le jeudi 26 février 2009 et achève l'étude article par article le 3 mars 2009. Y a-t-il quelqu'un pour appuyer cette motion?

M. Dean Allison: Je l'appuie.

Le président: Débat? Monsieur Cannis.

M. John Cannis: Merci, monsieur le président.

Monsieur Le président, je suis d'accord avec la motion de M. Keddy. Elle n'est pas déplacée. Je crois personnellement que nous n'avons pas d'objection à l'appuyer de notre côté. Je suis d'accord que cela a pris près d'une décennie comme il l'a dit, il a raison. J'apprécie qu'il ait mentionné que le ministre comparaitra. Je crois qu'il viendra. Donc, je propose un amendement, un amendement favorable, « et que le ministre compareisse avant que l'étude du projet de loi C-2 ne soit complétée ».

Nous établissons certains paramètres. Nous aimerions que le ministre compareisse avant que ce ne soit complété. Je crois sur parole le député qui dit que le ministre se présentera ici jeudi, mais

on ne sait jamais ce qui peut arriver, et il se peut que nous devions prolonger notre étude d'une autre séance.

• (1100)

Le président: Pour que ce soit clair, vous parlez du ministre de...?

M. John Cannis: Du ministre de l'Industrie.

Le président: D'accord. Je crois que c'est clair, n'est-ce pas, monsieur Keddy?

M. John Cannis: Il a confirmé qu'il viendra, si j'ai bien compris.

M. Gerald Keddy: Oui, c'est confirmé.

Le président: Merci.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian: Monsieur le président, j'aimerais débattre de cette motion, mais j'espère que M. Keddy nous indiquera qu'il est prêt à retirer sa motion. Je comprends bien qu'il fasse son devoir. En tant que secrétaire parlementaire son devoir est de faire progresser les choses. Je ne crois pas que quiconque ici au sein du Comité n'ait essayé de retarder les choses.

M. Gerald Keddy: Je ne suis pas d'accord.

M. Peter Julian: Ce que nous disons c'est que nous devons entendre certains secteurs clés — les travailleurs maritimes de la Colombie-Britannique, par exemple, l'Association de la construction navale du Canada. Nous avons transmis ces noms au greffier, et nous sommes en train d'inviter ces témoins présentement. À l'opposé les témoins qui ont déjà comparu et qui ont dit ne pas être intéressés à revenir pour discuter de l'AELE, ça me va. Mais nous avons la responsabilité de laisser les autres témoins s'exprimer. La motion de M. Keddy empêcherait la venue de ces travailleurs.

Si ces gens sont disponibles mardi prochain, il est possible qu'après avoir entendu leurs témoignages, nous passions la semaine suivante à l'étude article par article. Je ne pense pas que cela soit un retard fâcheux pour l'étude article par article. Mais je pense qu'il serait complètement déplacé que notre comité dise qu'il ne veut pas entendre ces témoins. Je crois que ce serait irresponsable. Nous avons entendu des témoins invités par le gouvernement qui n'ont rien à voir avec la construction navale. Nous avons entendu aujourd'hui le Conseil canadien des chefs d'entreprise, et ils ont admis qu'aucun de leurs membres ne fait de construction navale. Nous avons entendu les Manufacturiers et Exportateurs canadiens, et c'était très intéressant, surtout en ce qui concerne les dispositions « Achetez canadien ». J'ai trouvé que c'était extrêmement intéressant. Ils ont admis qu'ils ne connaissaient pas grand-chose à l'industrie de la construction navale.

Le gouvernement a choisi d'inviter ces représentants, et c'est correct. Je n'ai pas d'objection à ce que nous invitions des représentants ou des témoins qui parlent plutôt des conséquences théoriques de l'accord. Mais il y a des conséquences pratiques et très claires à étudier. La B.C. Ferry & Marine Workers' Union a déjà témoigné. Ils se sont dit prêts à témoigner encore. Nous devons le leur permettre. Cette motion élimine cette possibilité. M. McArthur, de l'Association de la construction navale du Canada, nous a informés qu'il désirait témoigner par téléconférence. Cette motion ne le permettra pas.

Alors si M. Keddy est prêt à simplement retirer la motion parce qu'il comprend qu'il n'y aura pas de retard fâcheux...

M. John Cannis: Monsieur le président, un rappel au Règlement. Je sais que vous aimez être à l'heure, et je m'excuse auprès de mon bon ami Peter Julian, mais je ne veux pas que l'on répète ce qui s'est passé la dernière fois quand nous n'avons pas pu finir nos travaux. Sauf le respect que je lui dois, je me demande s'il pouvait résumer et poursuivre, parce qu'il se fait tard.

Le président: Très bien. Je pense que nous pouvons passer au vote.

M. Peter Julian: Monsieur le président.

Le président: Je suis désolé, monsieur Julian, je demande le vote.

M. Peter Julian: Monsieur le président.

Le président: Je suis désolé, monsieur Julian, nous n'avons plus de temps. Nous vous avons donné suffisamment de temps. Le vote a été demandé.

M. Peter Julian: Monsieur le président, c'est absolument scandaleux.

Le président: J'ai entendu vos observations, monsieur Julian.

M. Peter Julian: C'est une infraction au Règlement.

[Français]

M. Serge Cardin: J'avais demandé la parole.

[Traduction]

Le président: Nous avons accepté l'amendement favorable.

M. Peter Julian: C'est absolument scandaleux...

[Français]

M. Serge Cardin: J'avais demandé la parole.

[Traduction]

Le président: Nous avons accepté l'amendement.

Je passe à la motion modifiée par M. Cannis.

M. Peter Julian: Absolument scandaleux.

Le président: Vous enfreignez le Règlement, monsieur Julian.

M. Peter Julian: Non, monsieur le président, vous contrevenez au Règlement.

Le président: Monsieur Julian, vous enfreignez le Règlement.

M. Peter Julian: Vous pouvez interrompre les débats pour un rappel au Règlement, et ensuite vous faites référence à l'intervenant, comme vous le savez bien. À moins que notre comité décide de limiter...

Le président: Que ceux qui sont en faveur de la motion modifiée par M. Cannis lèvent la main.

M. Peter Julian: Non, monsieur le président. Vous ne pouvez tout simplement pas faire ça. Vous n'avez pas permis au député du Bloc de parler, et...

[Français]

M. Serge Cardin: Monsieur le président, j'avais demandé la parole.

[Traduction]

Le président: La motion est adoptée.

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.