



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 027 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 17 octobre 2016

—
Président

M. Dan Ruimy

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

Le lundi 17 octobre 2016

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)): Bienvenue, tout le monde, à la 27^e réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Aujourd'hui, nous étions censés entendre quatre témoins, mais deux ont annulé à la dernière minute. Nous recevons, de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, Mark Nantais, président, et de l'Association des fabricants de pièces d'automobile, Flavio Volpe, président.

Nous allons commencer tout de suite. Messieurs, vous disposez de 10 minutes chacun pour faire vos déclarations, puis nous passerons aux questions.

Monsieur Nantais, la parole est à vous.

M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Bonjour, mesdames et messieurs les membres du Comité. C'est un plaisir d'être ici.

Je suis ici pour représenter Fiat Chrysler Automobiles Canada, Ford du Canada Limitée et General Motors Canada. Ensemble, ces entreprises sont responsables d'environ 60 % de toute la production au Canada. Elles figurent parmi les plus grandes multinationales dans le monde, exportant leurs produits dans 100 pays dans le monde entier et produisant des véhicules de qualité primés dans des usines canadiennes qui sont parmi les plus productives en Amérique du Nord.

Nous sommes très ravis que le Comité ait entrepris une étude sur le secteur manufacturier et, ce faisant, reconnaît que l'industrie de la fabrication d'automobiles est la base pour assurer la croissance économique et créer une classe moyenne vigoureuse car elle est très productive et offre des emplois bien rémunérés à forte valeur ajoutée.

En fait, l'industrie de l'automobile génère environ 115 000 emplois directs et environ 500 000 emplois directs et indirects partout au pays. Pour chaque usine de montage, il y a entre sept et neuf autres emplois créés dans l'économie. Aucun autre secteur manufacturier a un multiplicateur d'emplois aussi élevé. Nos contributions directes au PIB en 2014 dépassaient les 18 milliards de dollars, et nos exportations de véhicules à moteur et de pièces ont totalisé 87 milliards de dollars l'an dernier.

L'innovation dans l'industrie de l'automobile progresse à un rythme sans précédent pour ce qui est de ses produits et de ses modèles d'affaires. Il y aura plus de changements au cours des cinq prochaines années que nous en avons vus au cours des 100 dernières années, et nous ne croyons pas que l'innovation ralentira. L'automobile est le produit le plus complexe sur le plan technologique qu'achètera un consommateur, qui bénéficiera au final des technologies automobiles de pointe en matière de sécurité, d'économie de carburant et de confort.

Les avancées technologiques rapides, les changements dans les préférences des consommateurs et de nouveaux joueurs dans le secteur de l'automobile mondial inspirent la création de nouveaux produits automobiles, de services et de modèles d'affaires qui seront de plus en plus électriques, autonomes, branchés sur le monde numérique, et qui feront partie de l'économie automobile.

C'est une excellente occasion pour les usines de montage canadiennes d'avoir un rendement solide et de rester à l'avant-garde de l'innovation, tout en profitant des mêmes avantages technologiques dont bénéficient d'autres usines dans le monde grâce à des systèmes de fabrication mondiaux.

Le Canada doit défendre solidement ses usines de montage canadiennes afin d'atteindre ses objectifs économiques. Le Comité a sollicité l'avis d'experts sur les mesures qui pourraient renforcer, protéger et promouvoir le secteur manufacturier du Canada pour l'éclairer dans son étude. Nous sommes ici pour vous fournir tous les renseignements que nous pouvons vous offrir afin de vous aider.

Vous savez sans doute que le Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile, dont le mandat est de mener des efforts progressistes et proactifs pour placer le Canada à l'avant-garde dans la fabrication d'automobiles, a présenté une réponse à la stratégie d'innovation canadienne, qui fournit des recommandations détaillées sur les facteurs qui favoriseront l'innovation dans le secteur de la fabrication d'automobiles. L'ACCV appuie sans réserve ces recommandations.

Aujourd'hui, j'aimerais me concentrer sur quatre secteurs qui témoigneraient de l'engagement du gouvernement à faire du secteur manufacturier un moteur économique clé pour le Canada et à accroître la compétitivité sur la scène internationale.

Premièrement, nous devrions améliorer l'accès aux incitatifs en immobilisations et aux incitatifs financiers. Les dispositions du fonds d'investissement pour le secteur automobile doivent combler l'écart entre les pays concurrents et veiller à ce que le Canada dispose du plus grand nombre possible d'outils compétitifs. La plupart des pays concurrents offrent des contributions non remboursables sous différentes formes, y compris des subventions en espèces, des crédits d'impôt remboursables, des crédits et des subventions pour l'infrastructure et la formation, avec des niveaux de contribution qui peuvent dépasser 50 % des dépenses totales d'investissement. Les incitatifs ne créent pas de taxe additionnelle. Les conditions sont flexibles et axées sur le rendement. L'évaluation et l'approbation des projets sont souples et tiennent compte des réalités des entreprises qui font une demande et des cycles d'investissement. De plus, faire passer le seuil d'investissement de 25 à 75 millions de dollars contribuerait à accroître l'innovation.

Nous recommandons également que les travaux de recherche scientifiques et le crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental devraient répondre davantage aux besoins. Les programmes de recherche et de développement qui sont flexibles, qui répondent aux besoins de l'industrie et qui sont efficaces sur le plan administratif contribueraient à appuyer le programme d'innovation en faisant la promotion de l'excellence en matière de recherche automobile et à appuyer la possibilité de tabler sur les capacités de recherche existantes. Un crédit d'impôt à la recherche qui appuie vraiment l'innovation doit être solide et refléter le coût véritable de la recherche et du développement dans la fabrication d'automobiles de pointe, inclure les biens d'équipement et se fonder sur une définition plus générale de l'innovation plutôt que sur la définition actuelle de la science.

Nous recommandons aussi de créer un cadre accueillant pour la réglementation et la propriété intellectuelle. Les gouvernements peuvent aider les défenseurs des technologies émergentes, mais leurs politiques et leurs règlements peuvent également nuire à l'innovation. Les organismes de réglementation, les agences et les institutions peuvent avoir d'importantes répercussions sur les décisions des équipementiers dans le monde pour ce qui est d'entreprendre des activités de recherche et de développement dans un pays donné.

• (1535)

Les gouvernements du Canada doivent adopter une approche stratégique qui répond de façon exhaustive aux besoins précis en innovation du secteur de l'automobile. À l'avenir, il serait important de cibler les règlements qui encouragent ou découragent l'innovation et de proposer des solutions qui facilitent les investissements dans le secteur de l'automobile au Canada.

Des industries comme l'industrie de l'automobile qui sont entièrement intégrées à l'industrie américaine seront plus concurrentielles si elles harmonisent les règlements et éliminent les différences dans la réglementation. En fait, tant les entreprises que les gouvernements peuvent réaliser des économies avec cette approche, ce qui sera avantageux pour les consommateurs en bout de ligne.

Les normes nord-américaines harmonisées grâce aux efforts du Conseil de coopération en matière de réglementation permettent aux fabricants de continuer à concevoir et à fabriquer des automobiles pour le marché nord-américain de façon rentable, tout en s'assurant que les consommateurs ont le plus grand choix de nouveaux véhicules possibles qui sont équipés des systèmes de sécurité les plus complets et qui respectent les exigences en matière d'émissions les plus rigoureuses au monde. Nous exhortons vivement le gouvernement à maintenir son engagement envers le CCR.

Troisièmement, nous devons négocier des ententes commerciales qui sont justes et équilibrées et qui sont avantageuses pour le secteur canadien de l'automobile.

À mesure que le gouvernement travaille à accroître les occasions de stimuler les exportations du Canada, nous devons nous assurer d'offrir aux entreprises canadiennes des possibilités de soutenir équitablement la concurrence dans des marchés étrangers d'égal à égal comme les entreprises étrangères l'ont fait dans le marché intérieur du Canada.

L'ACCV soutient qu'il y a des principes fondamentaux importants pour les politiques commerciales. Le premier est que les accords de libre-échange doivent donner lieu à des échanges justes et libres. Le deuxième est de mettre l'accent sur les occasions qui appuieront et amélioreront les forces industrielles et commerciales du Canada. Le troisième est d'inclure des lignes directrices relatives aux devises

pour faire en sorte que les dispositions sur l'accès au marché dans l'accord final ne sont pas compromises par la tendance d'un pays à manipuler sa devise, en raison de la relation entre le commerce et les finances. Le quatrième est d'uniformiser les règles du jeu pour les entreprises canadiennes en éliminant les barrières non tarifaires qui faussent le marché en prévision de réductions tarifaires.

L'industrie suit avec intérêt les efforts qui sont déployés en vue de l'adoption de l'AECG cet automne, car il représente des occasions de croissance pour nous. Nos membres, en tant que multinationales qui font des affaires partout dans le monde, s'engagent à travailler avec le gouvernement pour veiller à ce que le programme de libre-échange du Canada offre des avantages au secteur et fasse du Canada un fabricant d'automobiles concurrentiel à l'échelle mondiale.

Le dernier principe est que nous devons maintenir les coûts d'exploitation bas. Nous devons offrir une garantie à long terme aux entreprises qui prennent des décisions d'investissement sur une période pouvant aller jusqu'à 10 ans. Comme je l'ai dit, les hausses des coûts d'exploitation ont des répercussions négatives sur notre compétitivité en tant que facteur déterminant dans les décisions pour effectuer de nouveaux investissements dans différents pays.

L'un des exemples plus récents est le cadre pancanadien sur les changements climatiques. Il sera important de collaborer avec les provinces et de veiller à ce que le gouvernement fédéral fixe un prix plancher du carbone qui n'augmentera pas les coûts qu'on nous impose déjà par l'entremise du plafond provincial et du programme commercial en Ontario, par exemple. Il y a aussi les augmentations proposées des cotisations des employeurs au RPC, qui sont en fait des charges sociales, ce qui ajoute des coûts que l'on ne retrouve pas dans d'autres pays.

Nous appuyons les efforts déployés pour lutter contre les effets des changements climatiques dans le monde, mais les mesures devront être concertées et équilibrées pour soutenir la compétitivité et ne pas nuire involontairement à la compétitivité de l'ensemble du secteur de la fabrication d'automobiles, principalement avec notre principal partenaire commercial, les États-Unis.

Des coûts d'exploitation plus élevés au Canada pourraient mener à la création ou à l'agrandissement d'usines, ce qui générerait des emplois ailleurs au Canada. C'est également connu sous le nom de fuites de carbone, et nous serions perdants sur deux fronts: l'environnement et les avantages économiques liés à l'emploi.

Enfin, il y a des moments critiques dans nos entreprises où nous avons besoin d'une expertise spécialisée pour le lancement de nouveaux produits, l'équipement de production d'urgence, l'installation et les réparations, ainsi que le service après-vente. Nous en avons parfois besoin très rapidement. Les entreprises membres de l'ACCV sont des entreprises mondiales qui ont des équipes qui offrent une expertise précise, et tout retard pour faire venir un travailleur étranger temporaire qui a l'expertise voulue dans des installations canadiennes a des répercussions sur la productivité et sur les décisions d'investissement futures.

Les retards pour faire venir des experts, au besoin, peuvent mener à un arrêt de production et générer des coûts et des pertes de revenus de plus de 1,5 million de dollars l'heure. Les membres de l'ACCV accueilleraient favorablement des occasions de travailler avec le gouvernement pour corriger ces lacunes dans le Programme des travailleurs étrangers temporaires et le remplacer par un programme de visa pour les « talents mondiaux » ou les « employeurs dignes de confiance ».

Mesdames et messieurs les membres du Comité, c'est un aperçu très rapide des mesures qui appuieraient le secteur de la fabrication d'automobiles au Canada. J'ai hâte de répondre à vos questions. Merci.

• (1540)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Volpe, vous avez 10 minutes.

M. Flavio Volpe (président, Association des fabricants de pièces d'automobile): Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, de me donner l'occasion de témoigner. Merci de l'invitation.

Je ne vais pas revenir sur les problèmes réglementaires que Mark vous a énumérés. Il y a très peu de différence entre les fabricants d'automobiles et les fabricants de pièces. Je vais vous résumer le contexte et discuter un peu de l'industrie moderne pour vous donner un aperçu de ce dont nous parlons.

Dans un premier temps, l'AFPA est l'association nationale canadienne qui représente les fabricants de pièces d'origine qui fournissent les pièces pour le montage final, tant pour le Canada que pour les exportations. Fondée il y a de cela plus de 60 ans, nous représentons 95 % de la production indépendante de pièces au Canada, ce qui inclut les fabricants de machines-outils, de matrices et de moules.

En 2015, l'industrie a expédié pour 25 milliards de dollars de marchandises, a apporté une contribution au PIB de 6 milliards de dollars et a créé 81 000 emplois directs. Nous avons également un partenariat officiel avec l'Association canadienne des fabricants de moules, qui représente 70 entreprises dont le sous-segment de l'industrie expédie pour 2 milliards de dollars de produits par année.

Dans le secteur canadien de l'automobile, nous parlons d'innovation et de moyens d'attirer de nouveaux investissements. Nous parlons de tirer parti de nos relations commerciales par l'entremise d'accords commerciaux et de notre proximité géographique avec la meilleure économie mondiale. Le premier secteur à valeur ajoutée qui a été intégré à l'économie canadienne au début du XX^e siècle a été le secteur de l'automobile.

Tout a commencé il y a de cela plus de 110 ans avec la production de Walkerville Wagon Work de la Ford Model A à Windsor, et quatre ans plus tard, avec l'entreprise conjointe de M. Sam McLaughlin et de la Buick Motor Company pour fabriquer des moteurs et vendre des voitures. L'industrie a des usines à Oshawa et à Windsor, et 95 % de ses activités sont menées à une distance de 250 milles ou de 400 kilomètres de l'autoroute 401.

La différence entre le secteur canadien de l'automobile et ses concurrents directs dans la région des Grands Lacs qui, jusqu'à il y a environ 20 ans étaient ses seuls concurrents en Amérique du Nord, c'est qu'après la vague américaine il y a 100 ans, l'Ontario et le Canada recevaient des investissements japonais. En 1984, en 1986 et en 1988, Toyota, Honda et Suzuki, qui font maintenant partie du partenariat avec General Motors, ont tous investi dans le montage final en Ontario.

Le premier accord commercial international important du Canada a été le Pacte de l'automobile de 1965, qui veillait à l'intégration efficace du montage d'automobiles dans la région des Grands Lacs. Dans le cas de nombreuses mesures quantitatives et qualitatives, c'est la chaîne d'approvisionnement la plus intégrée au monde. Notre chaîne d'approvisionnement soutient la concurrence internationale avec succès pour des mandats de production depuis plus de 90 ans,

et nous sommes très concurrentiels dans les marchés étrangers également.

Mark vous a donné un aperçu de l'industrie, mais je vais ajouter quelques observations. Du PIB manufacturier, 10 % provient du secteur de l'automobile, 21 % du commerce de marchandises dans le secteur manufacturier provient de l'industrie de l'automobile, et le Canada représente 14 % de la production de véhicules de l'ALÉNA. Notre taux annualisé est d'environ 2,4 millions d'unités, qui sont toutes fabriquées le long de l'autoroute 401 dans le Sud-Ouest de l'Ontario.

Il y a également le montage de camions lourds et d'autobus au Québec et au Manitoba, et la technologie spécialisée à haute valeur ajoutée — je pense à la technologie des piles à combustible — en Colombie-Britannique. Nous misons énormément sur les exportations: 75 % de notre production annuelle est exportée, 88 % des véhicules assemblés sont exportés, et environ 51 % des pièces automobiles sont exportées.

Dans le secteur des pièces automobiles, nous avons 450 entreprises qui représentent 1 250 installations. Pour les fabricants de machines-outils, de matrices et de moules, il y a 200 entreprises et elles sont particulièrement concentrées à une distance de 150 kilomètres de la frontière Detroit-Windsor.

Les usines de montage sont les principaux moteurs de tout secteur de l'automobile. La fabrication de véhicules est une entreprise très localisée. Vous placez une usine à un endroit et vos clients, que ce soit les membres de l'association de Mark ou d'autres membres, s'attendent à ce que leur approvisionnement soit fabriqué dans des cercles concentriques entourant l'usine.

• (1545)

Parfois, c'est une question d'endroit, parfois une question de moment et il faut parfois gérer ces deux aspects en tenant compte des besoins en inventaire. L'essentiel de la question, c'est que si vous choisissez de fournir un assembleur d'automobiles, un équipementier, ce sera à une usine bien précise tout en respectant les demandes de la société concernée.

Je dis cela, car il est très important de souligner que nous travaillons, au pays, avec 19 installations dirigées par cinq équipementiers différents. Cela nous procure un avantage marqué, surtout en Ontario, sur les autres juridictions infranationales dans la région des Grands Lacs et le sud-est des États-Unis. Nous avons: Fiat Chrysler, à Brampton et à Windsor; Ford, à Oakville; General Motors, à Oshawa, à Ingersoll et à St Catharines; deux usines Honda, à Alliston; des installations de Toyota, à Cambridge et à Woodstock.

Pour la première fois, Toyota a décidé de produire un nouveau modèle Lexus à l'extérieur du Japon et, pour ce faire, la société a choisi le Canada. Au cours de la dernière année, Toyota a annoncé qu'elle allait produire des modèles hybrides de Lexus au Canada. Dans le secteur des camions lourds et des véhicules de transport — mes membres fournissent également ces secteurs, mais dans une moindre mesure —, 2,4 millions de véhicules légers 150 000 véhicules lourds sont fabriqués: Blue Bird, au Québec, fabrique des autobus scolaires; Hino, une filiale de Toyota, fabrique des camions de classe 4 à 7, à Woodstock; Lion Bus, MCI et New Flyer exploitent au Manitoba; et PACCAR et Volvo Bus exploitent au Québec.

Le mois dernier, nous avons appris des nouvelles qui ont une incidence sur les équipementiers, en Ontario. À la suite de la conclusion d'ententes collectives entre General Motors et Unifor, l'engagement envers l'usine d'Oshawa a été renouvelé. Un regroupement très important de notre secteur est maintenant protégé pour les quatre prochaines années. Il incombe aux gouvernements provincial et fédéral de collaborer à la création des outils nécessaires pour les nouveaux produits annoncés.

À la suite des négociations en vue de l'AECG et du processus d'analyse qui doit avoir lieu avant la ratification, Honda a annoncé que l'usine d'Alliston deviendrait le chef de file mondial pour la production des modèles Civic et CRV. Je n'ai pas parlé de Toyota. L'usine de Ford, à Oakville, est la seule de la société au monde à disposer de la plateforme pour le Ford Edge. L'Usine d'assemblage de FCA, à Windsor, est la chef de file pour la fabrication des minifourgonnettes. Bien qu'il y ait encore beaucoup de discussions sur l'éventail de produits — est-ce le bon éventail de produits en matière de consommation d'essence et de taille —, les véhicules fabriqués ici constituent des atouts très importants pour ces sociétés.

Il a beaucoup été question de la place relative du Canada dans le secteur de l'assemblage automobile en Amérique du Nord. À ce chapitre, au cours des 20 dernières années, surtout au cours des 5 dernières, le Canada s'est fait dépasser par le Mexique et occupe maintenant le troisième rang. Sur les 11 derniers investissements faits en Amérique du Nord, huit ont été faits au Mexique et les trois autres dans le sud-est des États-Unis. Il est important de souligner que la région des Grands Lacs et le regroupement des Grands Lacs, dont fait partie l'Ontario, produit le tiers des unités de volume, ce qui correspond à environ 7,5 à 8 millions unités de volume de puissance installée, soit beaucoup plus que le sud-est des États-Unis — 5,7 millions de véhicules assemblés l'an dernier — et le Mexique — 3,5 millions de véhicules. Le plafond pour le Mexique se situe à environ 5 millions de véhicules, mais en ce qui a trait aux juridictions infranationales, l'Ontario est soit première ou tout juste derrière le Michigan au deuxième rang, selon les années. Il s'agit d'une distinction très importante à apporter.

L'approvisionnement de l'industrie automobile canadienne repose sur un bon mélange de sociétés privées et publiques et de sociétés canadiennes et de transnationales étrangères, mais il est important de souligner que plusieurs sociétés canadiennes figurent parmi les 100 plus grandes à l'échelle mondiale, notamment Magna, bien entendu. D'ailleurs, l'an dernier, Magna pointait au deuxième rang des 100 plus grands fournisseurs mondiaux selon le *Automotive News*. Mais, il y a aussi Linamar, Martinrea, Woodridge Group et ABC, toutes des sociétés importantes sur la scène mondiale. Leurs activités annuelles s'élèvent à plus de 1 milliard de dollars, notamment 5 milliards pour Linamar et 4 milliards pour Martinrea.

• (1550)

La concurrence traditionnelle s'ajuste. Même si le Canada a tiré son épingle du jeu et que les gouvernements fédéral et provincial ont collaboré avec le trésor américain pour restructurer l'industrie et solidifier la place de General Motors et Chrysler dans la région des Grands Lacs, et par conséquent, le reste de l'industrie, les nouveaux investissements et les investissements à valeur ajoutée se font dans le sud.

Il a beaucoup été question du départ des fournisseurs. Les fournisseurs suivent leurs clients pour des raisons de nécessité, mais au cours des cinq dernières années, les fournisseurs canadiens, eux, se sont tournés vers le partage des locaux. Lorsqu'un nouvel investissement est fait au Mexique... peut-être que l'on pourrait investir au Mexique tout en conservant les sièges sociaux au Canada.

J'aimerais terminer en vous donnant un aperçu de l'ALENA. En partenariat avec le Service des délégués commerciaux du Canada au Mexique, nous avons participé à un sondage sur les investissements des fournisseurs canadiens au Mexique dans le but d'obtenir des données sur le nombre de sociétés concernées, où elles sont situées et leurs tendances.

En gros, 55 sociétés canadiennes ont investi au Mexique. Elles ont ouvert 110 installations au cours des 10 dernières années et connaissent une croissance annuelle de 20 %. Ces sociétés ont toutes conservé une masse critique au Canada. Certaines ont ouvert des usines de service, d'autres des installations. La réalité pour les fournisseurs canadiens, c'est qu'il y a peu de croissance pour eux dans le marché canadien. De plus, malgré la solidité du marché canadien à la suite des dernières négociations, toute la croissance se fait au Mexique.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant amorcer notre première série de questions.

Monsieur Longfield, vous avez la parole pour sept minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Merci, messieurs, pour ces exposés. J'espère que nous aurons suffisamment de temps pour vous poser beaucoup de questions. Je sais que vous avez beaucoup d'information à nous partager.

Nous avons organisé une table ronde il y a deux vendredi de cela pour discuter avec des fabricants de pièces d'automobiles, dont Magna, Linamar et Guelph Tool. Plusieurs grands fabricants de pièces d'automobiles se trouvent à Guelph. Guelph présente également le plus faible taux de chômage en Ontario.

Le succès de ces entreprises repose sur leur capacité à attirer beaucoup de gens talentueux, ce qui crée un certain vide sur le marché. Lors de la table ronde, les représentants des sociétés ont parlé de l'accès au talent, notamment les modifications proposées au programme des travailleurs étrangers temporaires, et des modifications nécessaires, disons.

Vos membres doivent-ils composer avec un certain vide sur lequel nous devrions nous pencher en matière de talent?

Ma question s'adresse à vous deux.

M. Flavio Volpe: Je vais vous donner le point de vue d'un fournisseur.

La mobilité de la main-d'œuvre est un élément très important. Les travailleurs les plus expérimentés vieillissent. Nous utilisons l'exemple d'un travailleur de 55 ans qui possède 25 ans d'expérience. Nous n'avons aucun bassin de relève. Donc, la demande pour ces travailleurs qualifiés est très élevée et nous n'arrivons pas à en trouver. Toute la région des Grands Lacs vit une pénurie de main-d'œuvre qualifiée et tout ce qui pourrait nous aider à trouver des travailleurs dans d'autres régions serait utile.

Les frustrations découlent souvent des protocoles actuels relativement aux programmes de visa lorsque nous devons faire venir des travailleurs qualifiés étrangers pour régler un problème grave ou pour satisfaire à une demande urgente d'un client. Nous travaillons en temps réel et nous ne savons jamais si nous pourrions obtenir à temps l'approbation nécessaire à la venue de ces travailleurs.

M. Lloyd Longfield: Oui, il en a déjà été question. Merci.

Monsieur Nantais, auriez-vous quelque chose à ajouter?

M. Mark Nantais: Oui, si vous me le permettez, j'aimerais ajouter une chose. Comme je l'ai dit, nous avons... par exemple, pour lancer un nouveau produit, une usine doit procéder à des rénovations importantes, surtout sur le plan de la logistique et des systèmes concernés. Souvent, le seul talent auquel nous pouvons faire appel se trouve au sein des équipes mondiales responsables de ces activités. Ils ne sont pas nécessairement au Canada, mais plutôt aux États-Unis. Le facteur temps joue un rôle essentiel. Parfois, nous avons besoin de ces gens pour quelques heures, parfois pour plusieurs semaines. Il arrive souvent que nous ayons à composer avec une situation critique et que nous n'ayons pas de temps à perdre à attendre que la personne traverse la frontière pour régler le problème en question.

Ce n'est pas que nous n'avons pas des gens compétents au Canada; c'est simplement que les équipes en question ont été conçues pour mener ce genre d'activité partout sur la planète. Nous avons rapidement besoin de leurs services et nous ne voulons pas avoir à composer avec tout ce fardeau administratif pour qu'ils puissent franchir la frontière. C'est un problème.

• (1555)

M. Lloyd Longfield: Il y a aussi les contrats de service pour l'équipement importé. Souvent, les préposés au service ne sont pas disponibles à la fin du contrat, même si c'est plus souvent à ce moment que leurs services sont le plus nécessaires.

M. Mark Nantais: C'est une possibilité. Mais, souvent, lorsque nous recevons de nouveaux équipements, malgré les contrats, ces services peuvent être assurés par des employés de la société. Nous voulons éviter d'être pris au dépourvu si personne à l'interne ne peut nous aider ou si le délai est trop long. Nous sommes très soucieux de cela.

M. Lloyd Longfield: Merci à vous deux.

Je vais poursuivre sur le sujet de la main-d'œuvre, car c'est un problème criant dans votre domaine. Vous dites que vous travaillez, notamment, avec les fabricants de moules et un des participants à la table ronde a dit qu'il a dû attendre deux ans avant d'embaucher son dernier fabricant de moules. Les participants ont soulevé la possibilité d'une collaboration entre les entreprises et les établissements d'enseignement pour résoudre ce problème, soit permettre aux étudiants de faire des stages en entreprise.

Avez-vous participé à des programmes où les collèges envoient leurs élèves directement dans les usines en retour de crédits financiers ou universitaires pour les étudiants participants?

M. Flavio Volpe: Certainement. Le meilleur exemple se trouve à Windsor. Le St. Clair College offre un programme important auquel 700 étudiants s'inscrivent chaque année. Ce programme est la plus importante source de fabricants d'outils, de matrices et de moules dans la région. Toutefois, ils doivent faire leur formation générale avant de participer à un stage en apprentissage où ils ont la chance de se faire débaucher. La demande est si élevée qu'ils vont d'une place à l'autre. Valiant est un des fournisseurs concernés. En collaboration avec l'ACOU, la société offre un programme subventionné par le gouvernement provincial, à plus petite échelle, qui offre aux étudiants une formation de 40 semaines en milieu de travail dans une société privée incluant salaire minimum, formation et trousse d'outils. À l'origine, Valiant a créé ce programme pour attirer le talent chez elle, mais aujourd'hui, elle forme des gens pour ses concurrents.

On discute d'une façon de jumeler les deux — le programme de Valiant et un certificat de St. Clair —, mais il est clair qu'il faut trouver une solution hybride.

M. Lloyd Longfield: C'est un peu comme ce qu'offrent les Forces armées. Elles paient pour votre formation, mais vous devez faire un service de deux ans par la suite.

M. Flavio Volpe: C'est exact.

M. Lloyd Longfield: En terminant, concernant ISDE, la chaîne d'approvisionnement change. L'Internet des objets a eu un impact positif sur l'industrie de l'automobile. La chaîne d'approvisionnement doit donc s'ajuster. Selon vous, le Canada se tient-il informé des changements à la chaîne d'approvisionnement en ce qui a trait à l'électronique, aux capteurs de véhicules et à l'Internet des objets dans le secteur de la fabrication des automobiles?

M. Flavio Volpe: Je crois que oui. Si nous superposons deux regroupements sur une carte de l'Amérique du Nord — le regroupement de l'automobile et le regroupement des TI —, nous remarquons que nous sommes au beau milieu des deux. Le problème, c'est la différence entre le rythme avec lequel les entreprises de TI vendent leurs produits et l'obsolescence des échéances du secteur de l'automobile. Il faut trouver un équilibre entre les deux.

Il n'y a pas de secteur d'assemblage final pour les équipementiers au Canada. Bien souvent, c'est le fournisseur canadien qui travaille avec le secteur des TI. Plusieurs partenariats public-privé sont conclus en matière de programmation, certains par nous, d'autres par nos homologues américains.

Selon IHS, un groupe américain d'analyse du secteur de l'automobile, d'ici 2030, la valeur de la composante électronique d'un véhicule dépassera 35 % de la valeur totale du véhicule. En 2000, cette valeur s'élevait à 5 %. Il incombe aux nouvelles sociétés canadiennes de TI de s'inviter dans la chaîne d'approvisionnement de l'industrie automobile avant que les équipementiers choisissent eux-mêmes leurs fournisseurs, sinon, il sera trop tard.

• (1600)

Le président: Et, votre temps est écoulé.

Merci beaucoup.

Monsieur Lobb, vous avez la parole.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Ma première question s'adresse au représentant des fabricants de pièces d'automobiles. J'ai travaillé de nombreuses années dans l'industrie des pièces d'automobiles et un des problèmes que nous avons dans les années 2000, c'était la concurrence de la Chine. Bon nombre de nos concurrents n'ont pas survécu, mais mon ancienne société a tout juste réussi à traverser la tempête. Aujourd'hui, cette société doit composer avec la pénurie de main-d'œuvre et le prix de l'électricité. Je parle ici des sociétés qui sont en Ontario et qui fabriquent des pièces en fonte et en acier inoxydable. Les jours où la demande est élevée, elles interrompent leurs activités pour faire de l'argent... ou pour faire des économies. Certaines années, c'est pour faire de l'argent.

C'est presque pervers que les DPF et gestionnaires d'usine en Ontario aient à interrompre les activités de leur société certains jours d'été, certainement en après-midi, et parfois aussi pendant le quart de jour. Ce n'est certainement pas la seule usine en Ontario à composer avec une telle réalité. Comment les sociétés peuvent-elles convaincre les investisseurs d'investir en Ontario alors qu'elles doivent interrompre leurs activités de la sorte?

M. Flavio Volpe: C'est une bonne question. Peu importe que l'entreprise soit grande ou petite, les coûts énergétiques sont probablement ce qui nous distingue le plus de nos concurrents, tant nos concurrents immédiats que ceux du sud-est des États-Unis.

Un fournisseur de volumes importants ne peut se permettre d'interrompre ses activités, car les clients, comme les membres que Mark représente, s'attendent à la livraison de 15 000 modules de porte cette semaine. Il faut donc simplement absorber ces coûts. Un fabricant d'outils qui fabrique un outil précis et qui n'est pas dans une chaîne d'approvisionnement juste à temps pourrait s'adapter à la tarification en fonction de la période de la consommation. Dans la majorité des cas, ces coûts sont inévitables, mais il convient de le mettre en perspective. C'est un irritant majeur. Dans certains cas, ces coûts sont deux fois plus élevés que ceux des administrations concurrentielles, mais dans bien des cas — à moins d'être une fonderie qui produit un grand volume de pièces —, cela représente probablement environ 5 % des coûts totaux. On parle d'un secteur dont la marge liée au RAIIA, le résultat avant intérêts, impôts et amortissement, est de moins de 10 %; donc, chaque point de pourcentage est important. Si vous exploitez une entreprise ici, cela ne vous obligera pas à cesser vos activités, mais si vous êtes en concurrence avec d'autres administrations de la région des Grands Lacs pour attirer des investissements et que la tarification est constante, cela pourrait être un irritant qui vous incite à aller ailleurs.

M. Ben Lobb: Oui, et du côté des ateliers d'usinage, la décision a été de déménager au Michigan des ateliers d'usinage qui étaient à Wingham et à Strathroy, en Ontario.

M. Flavio Volpe: Exactement.

M. Ben Lobb: En ce qui concerne l'enjeu de la main-d'oeuvre, tout le mérite revient au TCA qui, pour l'entreprise de ma région, a négocié une bonne convention collective qui permet à l'entreprise de soumissionner et de rivaliser pour la plupart des contrats sur le marché. L'enjeu était d'attirer des gens pour y travailler, au taux de rémunération offert. Le TCA et l'entreprise ont réussi à négocier, à mi-parcours, une augmentation du taux horaire, mais il est toujours difficile d'attirer des gens pour y travailler au taux de départ d'environ 17 \$ l'heure, plus avantages sociaux. Comment est-ce possible?

M. Flavio Volpe: Vous avez donné l'exemple des ateliers d'usinage. Ces ateliers font appel à une main-d'oeuvre hautement spécialisée. Étant donné l'importante pénurie de travailleurs spécialisés, la concurrence pour obtenir leurs services est très forte.

• (1605)

M. Ben Lobb: C'est également vrai pour les opérateurs de machines à commande numérique par ordinateur.

M. Flavio Volpe: Nous avons fait un petit sondage auprès de nos membres et de leurs quelque 80 000 employés — répartis à peu près à parts égales dans deux régions, soit de Toronto à London et de London à Windsor — sur l'incidence du mouvement syndical et sur la différence du taux de rémunération. Le sondage a été mené auprès de membres représentant 39 000 employés, soit un échantillon de 50 %. Nous avons constaté qu'au total, 14 % des employés étaient syndiqués, soit 17 % pour la région de London à Windsor, et 10,5 % de Toronto à London. Nous avons constaté que les problèmes de rétention de personnel étaient plus importants dans la partie ouest de la région, mais que le taux de roulement pour les activités non spécialisées était de moins de 10 %. Donc, les gens ont tendance à rester, malgré tout, même si les travailleurs les plus qualifiés sont attirés ailleurs. Ce sont de bons salaires; cela a un certain pouvoir d'attraction, en particulier dans les villes où... Contrairement à

Windsor, par exemple, où des centaines d'entreprises sont concentrées et où les gens ont des choix, ceux qui sont à Ridgetown n'ont d'autre choix que de travailler chez KSR International. Donc, cela varie d'une ville à l'autre.

M. Ben Lobb: Le Programme d'innovation pour les fournisseurs du secteur de l'automobile qui a été créé dans le budget de 2015 ou celui de 2014 — j'oublie lequel — doit-il être amélioré? Est-il nécessaire d'accorder plus de subventions ou de réduire le nombre de contributions remboursables? Si un fabricant de pièces de l'Ontario, ou même de toute autre province, souhaitait prendre de l'expansion ou construire des installations propres ou quelque chose du genre, serait-il nécessaire de renforcer ce programme? Évidemment, dans certains cas, nous pouvons collaborer avec certains fabricants de pièces d'origine pour des projets d'envergure, mais le programme doit-il être plus accessible pour les fabricants de pièces qui créent des emplois dans de petites villes et en périphérie, en faisant appel par exemple à une combinaison de subventions et de contributions remboursables?

M. Flavio Volpe: Il y a une famille de fonds — le Programme d'innovation pour les fournisseurs du secteur de l'automobile et le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile. Je dirais donc qu'en général, beaucoup de ces fonds ont initialement été conçus en fonction de conditions du marché différentes en ce qui concerne les liquidités et le loyer de l'argent. Nous avons maintenant affaire à des entreprises saines qui ont un bon bilan et qui peuvent obtenir des prêts à d'excellents taux. Sur le plan de la compétitivité, si le Canada veut livrer concurrence au Michigan, à l'Ohio ou à la Caroline du Nord pour obtenir ces investissements, il est préférable d'opter pour des subventions, simplement en raison de la nature de l'espace concurrentiel. Ce sont des entreprises mobiles qui offrent des produits sur mesure... Il pourrait s'agir de fournisseurs de Volkswagen, au Tennessee, et elles pourraient tout simplement mener leurs activités là-bas.

M. Ben Lobb: Puis-je poser une dernière question, rapidement?

Le président: En cinq secondes? Vous aurez l'occasion de le faire au deuxième tour.

Allez-y, monsieur Masse.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais poursuivre sur la question du fonds d'innovation. Malgré l'existence de ce fonds et de fonds précédents, il y a eu une hausse importante des déménagements au Mexique. Quelle en est la raison? Des fonds étaient offerts, mais on n'y a pas eu recours... Des entreprises ont choisi de s'établir ailleurs, même dans un seul État, comme certains États américains ou mexicains.

M. Mark Nantais: Je pense que la réponse comporte de multiples facettes. En ce qui concerne le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile, il faut garder à l'esprit que pour le Mexique, ou pour tout autre pays, les retombées économiques de l'industrie de l'automobile — sur les plans de la création d'emplois, des recettes et des contributions — sont phénoménales, et il s'agit de la pierre angulaire de leur économie. Lorsqu'on a un multiplicateur d'emplois de sept à neuf, ce qui est plutôt inédit, cela explique pourquoi tout le monde veut ce genre d'entreprise.

Quant au FISA, il se présente sous forme de prêt remboursable imposable. L'industrie de l'automobile a clairement indiqué que cela ne devrait pas être imposable. Cela devrait plutôt être offert sous forme de subventions...

M. Brian Masse: Permettez-moi de vous interrompre; pourriez-vous nous donner des précisions? À mon avis, ce que les gens ne comprennent pas très bien, c'est que lorsque vous demandez un prêt au gouvernement, ce prêt est immédiatement imposé, avant que vous ayez commencé quoi que ce soit. Donc, essentiellement, il est traité comme un revenu.

M. Mark Nantais: C'est exact. Le montant est imposé dès la première année, ce qui signifie que vous n'obtenez pas le montant auquel vous vous attendiez réellement. Vous obtenez un montant x , moins l'impôt applicable. On n'obtient pas le plein montant du fonds ou du prêt, et c'est pourquoi nous disons que ce montant ne devrait pas être imposable. D'autres administrations n'imposent pas ces mesures incitatives.

Cela devrait davantage se présenter sous forme de subventions, dont le seuil ne devrait pas être maintenu à 20 %, mais établi à plus de 50 %. Examiner les raisons pour lesquelles le Tennessee a obtenu l'usine de Volkswagen. Environ 540 millions de dollars d'un investissement total d'un milliard de dollars étaient sous forme de mesures incitatives. Donc, diverses mesures — toutes les mesures — représentaient 540 milliards de dollars pour ce projet d'un milliard de dollars.

Il faut chercher des façons de réduire cet écart. C'est une des raisons qui expliquent l'exode — il conviendrait plutôt de parler de notre juste part — des nouveaux investissements. Parmi les quelque 18 milliards de nouveaux investissements dans le secteur ces dernières années, 10 milliards sont allés aux États-Unis, 8 milliards au Mexique, et 1 milliard au Canada. Cela n'inclut pas les plus récentes annonces, etc.

Il y a donc cet aspect, auquel s'ajoute le coût des affaires. Il s'agit encore une fois d'un aspect pour lequel l'approche fédérale-provinciale à l'égard des décisions relatives aux nouveaux investissements, ou de l'appui à ces décisions, joue un rôle essentiel.

Dans le cas de l'Ontario, par exemple, on a mentionné les coûts de l'électricité. Nous sommes de grands consommateurs d'électricité, mais nous sommes dans une impasse, d'une certaine façon, parce que nous n'avons pas la possibilité de restreindre nos activités aux périodes hors pointe. Nous devons optimiser l'utilisation de la capacité de nos usines. Nous n'avons donc pas la possibilité, par exemple, de nous en tenir aux périodes hors pointe et de réduire nos coûts d'ajustements généraux, ce qui signifie qu'en Ontario, les coûts sont de deux à trois fois plus élevés que ceux des administrations concurrentes. En gros, cela représente, en moyenne, une différence de 42 \$ du mégawattheure comparativement à des usines de référence aux États-Unis. C'est un des enjeux dont il faut tenir compte dans l'équation.

Il y a aussi les coûts découlant des enjeux et des complexités liés à la réglementation. Ce sont toutes des choses qui poussent les coûts d'exploitation à la hausse. Cette multitude de facteurs a une incidence et influe sur la décision d'investir ici ou non, et ce qu'on a vu récemment, c'est que les décisions vont dans le sens de la deuxième option.

• (1610)

M. Brian Masse: Est-il juste de dire qu'essentiellement, l'investissement... Ce que je veux dire, c'est qu'il y a eu des progrès, mais que ces progrès découlent principalement de négociations entre les travailleurs et les entreprises, comme les décisions qu'on voit aujourd'hui concernant les conventions collectives et toutes ces choses. Cette affirmation est-elle juste?

Je sais qu'on a eu recours aux programmes gouvernementaux ici et là, mais encore une fois, si le Canada n'obtient qu'un milliard de

dollars des 18 milliards de dollars investis en Amérique du Nord, ce n'est pas une réussite.

M. Mark Nantais: Il n'y a aucun doute qu'avant les investissements récemment annoncés, nous n'obtenions pas notre juste part. Évidemment, ces nouvelles annonces ne signifient pas pour autant que tout est acquis. Je pense qu'il convient de préciser qu'il incombe toujours aux gouvernements — tant fédéral que provinciaux — de se manifester et de faire le nécessaire pour appuyer ces nouveaux investissements potentiels.

M. Brian Masse: Nous avons chuté au deuxième rang mondial pour la fabrication des pièces et l'assemblage. C'est intéressant. Je ne veux pas mettre un député précis sur la sellette; je vais donc taire le nom du parti. Un député de la Chambre des communes qui représente une collectivité comptant des usines du secteur de l'automobile a indiqué, lors d'un débat sur l'industrie d'automobile, que l'ALENA et l'Accord de libre-échange ont entraîné la création du pacte de l'automobile. Il semble parfois y avoir une méconnaissance de l'importance de ce sous-secteur de l'industrie et des accords de libre-échange.

Nous est-il vraiment impossible, à ce moment-ci, d'obtenir des usines propres? Pourrions-nous y parvenir, avec une stratégie adéquate? Le Canada devrait-il cesser tout effort pour en obtenir, ou devrait-il redoubler d'ardeur?

Je ne pense pas que le secteur de l'automobile est mort. Je ne pense pas que l'innovation et les programmes nationaux sont morts. Je pense que les sites qu'on voit ailleurs démontrent qu'on y investit toujours.

M. Flavio Volpe: Permettez-moi de tenter une réponse.

Il est possible de faire un décompte des fabricants de pièces d'origine, n'est-ce pas? Peu importe le nombre que vous avez en tête ou la définition qu'on en donne; il y en a 13, 17 ou 20.

Examinez les perspectives des entreprises. Examinez les produits qu'ils fabriquent. Examinez le cadre de réglementation des marchés cibles, comme les normes de la Corporate average fuel economy, aux États-Unis. Vous pourrez alors conclure qu'il est possible de cerner deux ou trois cibles. Ensuite, examinez ces cibles; vous n'aurez aucune difficulté à savoir avec qui ces gens discutent. Examinez alors ce que les autres offrent et ce que nous offrons. Établissez des projections sur 20 ans. Vous pourrez alors indiquer à ces gens que sur un horizon de 20 ans, le Canada est plus concurrentiel que n'importe quel autre pays.

Toutefois, les autres administrations parviennent à infléchir la courbe de la valeur actualisée nette, ou VAN. Vous avez commencé, dans le cas du FISA, et je n'ai pas manqué d'en parler publiquement. Je pense que toutes les autres administrations concurrentes ont reconnu que nous évoluons actuellement dans un contexte d'argent à bon marché. Une entreprise qui présente un excellent bilan peut emprunter un milliard de dollars à un taux très faible.

Tous les autres concurrents estiment qu'être de la partie — et vous devez décider d'y participer — signifie nécessairement qu'il faut offrir des subventions, du financement pour la formation ou d'autres contributions de ce genre.

Je pense que cette industrie s'attend à ce que les modalités du FISA soient modifiées pour tenir compte du contexte concurrentiel.

M. Brian Masse: Je pense que les fonds de ce genre sont uniquement créés dans un but politique et ne mènent pas à des mesures concrètes.

Le président: Merci.

Nous passons à M. Jowhari. Vous avez sept minutes.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Je remercie les témoins.

Je vais d'abord m'adresser à M. Nantais. Plus tôt cette année, votre association a fait valoir que l'industrie de l'automobile faisait partie de la solution pour la réduction des gaz à effet de serre. Pourriez-vous, s'il vous plaît, nous expliquer en quoi votre industrie fait partie de cette solution, étant donné que vous ne représentez que 60 % du secteur de la production, puisque Toyota, Honda et Suzuki n'en font pas partie?

• (1615)

M. Mark Nantais: Suzuki n'existe plus.

Lorsque nous disons que nous faisons partie de la solution, nous parlons de l'ensemble de l'industrie. Tous les constructeurs automobiles investissent des sommes considérables dans les nouvelles technologies pour améliorer la consommation de carburant, réduire les émissions de CO₂ ainsi que les émissions sources de smog.

L'ensemble de l'industrie travaille en ce sens. Elle est probablement l'une des industries les plus avancées qui soient sur le plan technologique et sur le plan des technologies vertes. À titre d'exemple, en ce qui concerne la réglementation sur les émissions des véhicules légers des années de modèle 2017 à 2025, nos investissements pour les nouvelles technologies s'élèvent à plus de 200 milliards de dollars, dont 100 milliards de dollars seront probablement consacrés exclusivement au développement de véhicules électriques. Vous verrez une intensification des activités à cet égard à l'avenir.

D'année en année, l'économie de carburant ou l'amélioration du rendement du carburant est de l'ordre de 3 à 5 %, contre 1 à 1,2 % auparavant, ce qui modifie complètement, pour ainsi dire, le profil de consommation de carburant des nouveaux véhicules. Cela permettra de réduire de 266 millions de tonnes les émissions de GES du parc de véhicules légers d'ici 2025, et même au-delà, en fait, parce que ces véhicules seront en circulation beaucoup plus longtemps.

Donc, nos investissements dans les progrès technologiques permettent une réduction significative de ces émissions. De plus, l'industrie est tournée vers ce qu'on appelle l'électrification. Cela n'englobe pas seulement les véhicules, mais aussi la connectivité véhicule à véhicule et la connectivité véhicule à infrastructure. En fin de compte, toutes ces choses aideront à réduire la congestion et à améliorer la circulation des véhicules, car la communication entre les véhicules favorisera la vitesse constante et la conduite sécuritaire.

Récemment, des fonctionnaires de Transports Canada se sont rendus à Detroit pour examiner ces technologies. Sans vouloir parler en leur nom, je peux vous dire qu'ils ont trouvé que le rythme d'évolution de ces technologies est stupéfiant. Toutes les technologies créées par l'industrie — je parle maintenant de l'ensemble des fabricants —, comme les matériaux légers, les communications mobiles, les capteurs, les logiciels, l'intelligence artificielle, l'analytique et les technologies liées aux piles et aux accumulateurs, contribuent à favoriser le changement à l'échelle mondiale.

M. Majid Jowhari: Pouvez-vous en dire plus long sur les répercussions du réinvestissement dans l'industrie que les provinces, par exemple l'Ontario, effectueront compte tenu du système de plafonnement et d'échange? Comment le système vous aidera-t-il à faciliter ou à augmenter ces répercussions avantageuses et à réduire les émissions?

M. Mark Nantais: La réponse à cette question sera longue, mais j'essayerai d'être le plus bref possible. Nous pouvons aussi en discuter après la séance.

De toute évidence, le programme de plafonnement soumet l'industrie à certaines exigences. Du point de vue de la fabrication, il faut réduire les émissions de gaz à effet de serre. Ce que les gens ne comprennent pas, toujours du point de vue de la fabrication, c'est que l'assemblage d'automobiles représente moins de 1 % de l'inventaire total de l'Ontario. Nous ne sommes donc pas du tout énergivores. Notre chaîne d'approvisionnement l'est peut-être à cause des véhicules qu'elle nous offre. Au bout du compte, l'idée d'un système d'échange et de plafonnement est que lorsqu'on ne peut pas respecter la baisse du plafond et améliorer l'efficacité énergétique, et qu'on n'a pas assez de droits ou de crédits, il faut en acheter.

Malheureusement, à cause de la façon dont le système a été conçu jusqu'à maintenant et pour les quatre prochaines années, même si on s'engage à donner des droits d'émission à l'industrie, parce que nous avons grandement amélioré notre efficacité énergétique sur une période de plusieurs décennies — ce qui était sensé pour améliorer nos résultats nets —, il faut savoir que nous avons essayé toutes les solutions faciles. Nous parlons maintenant de projets d'efficacité énergétique à coût élevé.

L'idée est de remettre à l'industrie les revenus du système de plafonnement et d'échange, en utilisant, espérons-le, des critères convenables pour aider les entreprises à apporter certaines des modifications les plus coûteuses en vue d'améliorer le rendement énergétique de leurs activités. Nous ne devons idéalement pas oublier que ces coûts qui nous sont imposés en Ontario, et au bout du compte au Canada, n'existent pas dans nos pays concurrents

À titre d'exemple, nous utilisons seulement du gaz naturel — ce qui fait partie du programme de plafonnement et d'échange — pour faire les deux choses suivantes: peindre les véhicules, c'est-à-dire tempérer l'air dans nos ateliers de peinture; et chauffer nos immeubles. Ce sont deux choses que les usines concurrentes, par exemple au Texas, ne sont pas tenues de faire. Nous payons automatiquement, ou potentiellement, plus cher pour l'énergie ou l'électricité, ce qui nuit à notre compétitivité.

• (1620)

M. Majid Jowhari: Je suis désolé, mais je vais vous interrompre.

À propos des partenariats avec les universités et les collèges, surtout en matière de recherche et d'innovation, et plus précisément pour ce qui est des piles à combustible et de l'électrification, votre industrie collabore-t-elle avec des établissements d'enseignement précis?

M. Mark Nantais: Tout à fait.

M. Majid Jowhari: Pouvez-vous me donner un exemple?

M. Mark Nantais: À propos des fabricants et des assembleurs de véhicules ainsi que des fabricants de pièces — et Flavio peut en parler avec plus d'éloquence que moi —, je peux dire que les équipementiers ont conclu de nombreuses ententes avec des universités, des centres d'excellence et des collèges partout au pays. Ils mettent l'accent sur la mise au point de batteries, sur les matériaux légers. Beaucoup plus de ressources sont consacrées à la connectivité des véhicules, et dans des universités comme l'Université de Waterloo, les groupes de recherche...

M. Majid Jowhari: J'étais justement à l'Université de Waterloo et j'ai vu...

M. Mark Nantais: Vous êtes donc au courant.

M. Majid Jowhari: C'est la raison pour laquelle j'ai posé la question.

Vous avez parlé de l'AECG, mais quelles sont les répercussions du PTP et du libre-échange avec la Chine?

M. Mark Nantais: Je pense que l'AECG est un accord qui a été négocié comme il se doit, dans lequel on a tenu compte de l'intégration de l'industrie. Nous appuyons sa mise en oeuvre. Nous voyons des marchés d'exportation. Pour ce qui est de la Chine, nous ne sommes pas certains. Nous avons tous des usines là-bas. Je ne sais pas où en est le gouvernement du Canada à ce stade-ci. Nous savons sans aucun doute où en sont les États-Unis. Ils ne semblent pas intéressés. Il est très important d'avoir une meilleure idée de ce qu'un accord avec la Chine accomplirait. On se penche actuellement sur le PTP. Je ne connais pas la position actuelle ou future, c'est-à-dire après les élections, du gouvernement américain.

Le président: Nous pouvons nous en tenir à cela. Je suis certain que le sujet sera abordé de nouveau.

M. Majid Jowhari: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Nuttall.

M. Alexander Nuttall (Barrie—Springwater—Oro-Medonte, PCC): J'aimerais parler encore cinq minutes de ce que pourrait être la position des États-Unis dans quelques semaines.

Cela dit, je vais revenir sur certaines choses auxquelles vous avez fait allusion concernant la taxe sur le carbone et le système de plafonnement et d'échange. Dans votre réponse à M. Jowhari, vous avez souligné qu'on espère grandement un réinvestissement dans l'éventualité où le système fonctionnerait et qu'on ferait ce qu'on a dit qu'on ferait.

En même temps, dans votre déclaration liminaire, Mark, vous avez indiqué que vous commencez des négociations en vue d'être exemptés de la taxe sur le carbone si elle est assortie de seuils plus élevés que ceux du système de plafonnement et d'échange. Où en êtes-vous par rapport à ces négociations? Considérez-vous cette exemption comme une possibilité?

M. Mark Nantais: Si je peux me permettre, je vais apporter un éclaircissement.

Nous ne cherchons pas obtenir une exemption. Ce que nous essayons vraiment de faire valoir, c'est que si le gouvernement fédéral essaie de faire en sorte que tout le monde au pays contribue également à la réduction des émissions de gaz à effet de serre, et qu'il établit un prix plancher du carbone pour y parvenir, il doit vraiment coordonner ses efforts avec ceux des provinces qui ont déjà un régime, comme l'Ontario, le Québec, l'Alberta et la Colombie-Britannique.

L'essentiel est de ne pas permettre l'ajout de coûts supplémentaires à ceux des régimes existants. Cette façon de faire nuirait encore davantage à notre compétitivité. Il faut donc reconnaître les régimes en place. Si le gouvernement estime qu'il doit s'en servir comme motif pour convaincre les autres provinces, et bien alors, cela doit être fait, mais il faut que ce soit fait en collaboration avec les provinces concernées.

M. Alexander Nuttall: Je pense que le gouvernement, pour être juste, a indiqué qu'il s'attend à ce que la tarification du carbone soit imposée de manière uniforme à l'échelle du pays.

Je suppose qu'il ne me reste plus qu'à vous demander si une hausse du prix du carbone en Ontario d'ici 2022, ce qui est généralement ce à quoi on s'attend, vous compliquera davantage la

tâche sur le plan de la concurrence avec nos voisins au sud de la frontière, ou beaucoup plus au sud, au Mexique. À mon avis, une seule solution s'offre à vous, à savoir chercher à obtenir une exemption, comme nous l'avons fait avec le RRPO.

Cela m'amène à ma deuxième question. Avez-vous cherché à obtenir et négocié une exemption relative aux modifications au RPC et aux charges sociales qui seront adoptées?

• (1625)

M. Mark Nantais: Il y a beaucoup de choses à dire à ce sujet.

Tout d'abord, à propos du gouvernement fédéral et de l'Ontario, quand vous parlez d'une exemption, je suppose que c'est l'Ontario qui en aurait besoin.

Je pense vraiment que nous devons reconnaître qu'un programme de plafonnement et d'échange est en place, que la province tarifie déjà le carbone, et que cela devrait suffire à ce stade-ci. Cela ne veut pas dire que cela ne changera pas à l'avenir, mais, en ce qui nous concerne, nous avons déjà une facture d'électricité plus élevée que celle des usines concurrentes aux États-Unis, nous payons une taxe supplémentaire sur le carbone et nous devons acheter des crédits, ce qui représente véritablement une imposition de nos activités qu'on ne retrouve pas dans d'autres pays. C'est ce que nous devons éviter pour ne pas nuire davantage à notre compétitivité. Nous avons encore de très bonnes choses en Ontario et au Canada.

La lutte contre les changements climatiques ne doit pas nécessairement être menée à l'échelle du Canada, bien que nous devons, en tant que pays, respecter les engagements que nous avons maintenant pris sur la scène internationale. Le véritable problème ici, du point de vue de la concurrence, concerne l'axe nord-sud, qu'il s'agisse des États-Unis ou du Mexique. À l'heure actuelle, les États-Unis représentent vraiment notre principal concurrent, compte tenu du coût de la main-d'oeuvre et ainsi de suite, et nous ne pouvons donc pas imposer de coûts supplémentaires.

À propos du RPC, d'abord dans le cadre du RRPO... Nous avons des entreprises formidables ainsi que des fonds de pension riches, qui ont recours à des prestations déterminées ou à une combinaison de prestations déterminées et de cotisations déterminées. Ces régimes sont riches, et dans le cadre du RRPO, on a tenu compte du principe d'équivalence. On l'a reconnu et accepté. Il n'y a pas eu d'engagement à cet égard pour ce qui est du RPC. Nous pourrions fort bien ajouter des coûts dans nos régimes, qui sont déjà importants et plutôt riches. Voilà le noeud de l'affaire.

M. Alexander Nuttall: Votre association a-t-elle des cibles annuelles de création d'emplois sur notre marché?

M. Mark Nantais: Je n'ai pas pris connaissance de cibles. Nous embauchons en fonction des besoins. De toute évidence, si nous prenons de l'expansion, par exemple pour répondre au besoin de produire un certain nombre de véhicules dans nos usines, nous allons alors embaucher. De façon similaire, le même principe s'applique à notre chaîne d'approvisionnement, ce qui signifie que lorsque tout est mis en oeuvre... À l'heure actuelle, nous fonctionnons pas mal à plein régime. Des annonces ont été faites, compte tenu de la croissance, pour embaucher de nouveaux employés. Je ne dirais pas que nous établissons de nouvelles cibles; nous répondons aux besoins.

M. Alexander Nuttall: Merci, monsieur le président.

Le président: M. Arya, vous avez cinq minutes.

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Monsieur Nantais, votre association ne semble représenter que des fabricants nord-américains. Elle ne représente pas, par exemple, Toyota Canada ou Honda Canada, n'est-ce pas?

M. Mark Nantais: Oui, de manière officielle, c'est exact.

M. Chandra Arya: Pourquoi?

M. Mark Nantais: Il en a toujours été ainsi. Ces entreprises ont créé leurs propres associations. Nous ne représentons pas les fabricants Honda et Toyota, mais je peux dire que nous tenons de nombreuses discussions avec eux sur des questions de fabrication. Dans bien des cas, ces entreprises soutiennent ce que nous disons au sujet de la fabrication, mais elles ne sont pas membres officielles de notre association.

M. Chandra Arya: En gros, vous parlez au nom des fabricants nord-américains.

M. Mark Nantais: En effet. Nous représentons des entreprises qui sont ici depuis 100 ans et qui créent beaucoup d'emplois bien rémunérés.

M. Chandra Arya: De 2009 à 2015, le nombre d'emplois dans le secteur de la fabrication de véhicules a augmenté de 16 %, alors que la production a augmenté de 72 %. Qu'est-ce qui explique ces gains de productivité?

M. Mark Nantais: Pour demeurer concurrentiel, il faut être productif. Nous réinvestissons dans nos usines; nous les remettons à neuf. Nous cherchons à accroître la productivité, ce qui signifie que l'automatisation, d'autres processus...

M. Chandra Arya: C'est une hausse très considérable. Le nombre d'emplois n'a augmenté que de 16 % tandis que la production a grimpé de 72 %. C'est une hausse très considérable.

M. Mark Nantais: C'est dire à quel point nos travailleurs sont formidables, à quel point nos usines sont très productives. Elles comptent d'ailleurs parmi les usines ayant remporté le plus grand nombre de prix attribuables à la qualité, ce qui illustre extrêmement bien le bon travail fait au Canada.

●(1630)

M. Chandra Arya: Monsieur Volpe, entre 2005 et 2009, la production a chuté de 50 % et l'emploi, de 37 %, mais entre 2009 et 2015, la production a augmenté de 60 % alors que l'emploi n'a grimpé que de 16 %.

M. Flavio Volpe: Je pense qu'il y a deux choses à retenir. Dans la même veine que les observations de Mark, les pièces deviennent de plus en plus sophistiquées, tout comme la concurrence. Des modules à composantes multiples sont offerts aux consommateurs, qui demandent d'accroître la valeur de certaines pièces fournies. L'automatisation est nécessaire pour y parvenir. Il faut parfois recourir à des robots, mais, la plupart du temps, cela signifie qu'il faut améliorer les processus de fabrication. C'est une tendance mondiale.

La période que vous avez choisie comprend la pire année de l'histoire du secteur de l'automobile, à savoir 2009. Lorsque ce chiffre est ventilé de 2005 à 2009, on constate que la baisse a vraiment eu lieu lors du krach de 2009, alors que la production nord-américaine est passée de 17 à 9 millions par année. J'utiliserai probablement une autre période.

M. Chandra Arya: Votre exposé était très intéressant. Il était intéressant d'entendre la riche histoire de la croissance du secteur de la fabrication de pièces au pays, mais je crois que l'élément le plus important se trouvait dans vos dernières observations. Vous avez dit

que la capacité de production a augmenté de 20 % au Mexique, alors qu'elle a très peu augmenté au Canada.

Avons-nous atteint un plateau, ou sommes-nous déjà à la phase de déclin?

M. Flavio Volpe: Le secteur de l'automobile fonctionne par cycles. On admet habituellement, communément, qu'il y a des cycles de sept ans, qui correspondent à la mise sur pied d'une production et à l'élimination d'une vieille production. Les équipementiers ont adopté une plateforme mondiale. La Ford Fusion que vous achetez ici est la même que vous achèteriez en Europe ou en Asie. À l'échelle mondiale, une grande partie des installations se ressemblent.

M. Chandra Arya: Ce que je veux savoir, c'est si vous pensez que les ratios relatifs à notre capacité de production augmenteront au pays.

M. Flavio Volpe: C'est possible. J'y arrivais.

À vrai dire, le Canada a connu une très bonne période dans les années 1990, 1960 et 1970. Sa production a connu une baisse dans les années 1980, et dans les années 2000.

M. Chandra Arya: Je veux mettre l'accent sur les petites entreprises membres, celles qui comptent de 50 à 100 employés. Comment ont-elles accès à du financement? Comment commercialisent-elles les fruits de leur recherche et développement?

M. Flavio Volpe: Le secteur de l'automobile est en train de mettre au point un processus — surtout avec l'aide des membres de l'association de Mark —, le PHPP, c'est-à-dire le processus d'homologation des pièces de production. On obtient un contrat. On se livre à des spéculations. On fabrique une partie de l'outillage nécessaire. On obtient un contrat pour le reste. On présente la documentation à la banque, et la banque dit qu'elle financera le reste de l'outillage, le réoutillage de votre chaîne.

Pour ce qui est du volume, c'est la meilleure période que les fabricants de pièces d'automobile ont connue depuis je suis là, et l'accès à du financement pour répondre à la demande de pièces ne pose pas problème.

En ce qui concerne le financement concurrentiel de la recherche et de l'innovation ainsi que les crédits d'impôt, c'est un peu tumultueux, surtout lorsqu'on livre concurrence à d'autres pays où le partenaire public est un peu plus agressif. Je donnerais au Canada et à l'Ontario une note de passage.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Dreeshen, vous avez cinq minutes.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Monsieur le président, j'aimerais partager mon temps de parole avec M. Lobb.

Mark, vous avez parlé plus tôt des engagements que pourraient prendre les gouvernements pour accroître la certitude. Vous avez parlé d'améliorer l'accès aux capitaux, d'environnement intellectuel et de la négociation d'accords commerciaux équitables. En ce qui a trait au commerce équitable, vous avez parlé de la manipulation des devises et des problèmes connexes. Vous avez aussi parlé de maintenir les coûts opérationnels à un faible niveau; M. Nuttall a abordé ce sujet également. En ce qui a trait aux charges sociales associées au RPC, 95 % des gens qui travaillent présentement n'y auront pas accès, mais vous et vos travailleurs devrez payer immédiatement, et les énormes dettes contractées entraînent des répercussions fiscales.

M. Masse a parlé des rajustements faits par les travailleurs et les entreprises. J'ai peur des obstacles qui pourraient nous nuire. Vous avez parlé de la situation du Canada au cours des 20 prochaines années, de sa position plus ou moins concurrentielle. À votre avis, y a-t-il des conséquences involontaires auxquelles nous devrions nous attendre en vue de notre planification pour les 20 prochaines années?

• (1635)

M. Mark Nantais: Je vous remercie de votre question. Je crois que sur le plan des politiques — et ultimement sur le plan de la réglementation —, les gouvernements, quels qu'ils soient — et la question de continuité est très importante pour les décisions futures en matière d'investissement — doivent analyser la situation en fonction des réalités et des avantages économiques. Si on ne fait pas cela, des coûts s'ajouteront aux coûts des activités au pays et on manquera d'argent.

Que vous soyez une entreprise établie ou un candidat potentiel pour un investissement au Canada, cela importe peu. Il ne s'agit pas d'un seul enjeu, mais bien de multiples enjeux qui s'additionnent et font gonfler le coût des activités ici. Si nous ne sommes pas concurrentiels à cet égard, alors nous n'obtiendrons pas d'investissements majeurs et c'est probablement la raison pour laquelle nous avons perdu des investissements jusqu'à maintenant.

Il faut toujours voir l'élaboration des politiques selon cet angle. Cela ne signifie pas qu'on ne peut pas atteindre les objectifs fixés en matière d'environnement ou d'autres objectifs, mais si on ne fait pas cela, on n'est pas de la partie. Le véritable enjeu ici — le défi — consiste à rester dans la course avec nos concurrents. Qu'il soit fédéral ou provincial, le gouvernement doit analyser la situation selon ce contexte.

M. Earl Dreeshen: Merci.

Je vais laisser les quelques minutes restantes à mon collègue.

M. Ben Lobb: Merci.

J'aimerais poser une question à M. Nantais au sujet du rajustement global des factures d'électricité de l'Ontario. Pouvez-vous nous dire si vos membres paient le prix ajusté ou s'ils sont exemptés?

M. Mark Nantais: Non. Nous payons tout, et cela fait partie du problème.

M. Ben Lobb: Bénéficiez-vous d'un tarif d'électricité spécial de la part de la province de l'Ontario?

M. Mark Nantais: Nous devons payer le rajustement global et le taux industriel établi dans la région. Nous n'obtenons pas de rabais à l'heure actuelle. On se demande ce que fera l'Ontario pour régler le problème; pas seulement pour l'industrie, mais aussi pour les gens qui habitent les régions rurales — et j'en fais partie —, qui ont des tarifs d'électricité très élevés, qui ne sont pas abordables.

M. Ben Lobb: L'autre question que je vais vous poser a trait à l'augmentation du taux du RPC, pour un employeur qui a près de 1 000 employés; j'ai parlé à d'autres employeurs également. Je ne vais pas débattre du bien-fondé de cette augmentation, mais je dirai simplement que pour chaque dollar investi par l'employé, l'employeur doit aussi investir. Par conséquent, les employeurs sont d'avis que le RÉR qu'offre leur entreprise est assez généreux. En plus de l'assurance-santé, ils contribuent au RPC, à l'assurance-emploi, à la CSPAAAT, à la propriété et à tout le reste. Leur plan consistait à abaisser le montant du RÉR au même montant que celui du rajustement du RPC; il n'y a donc aucun avantage net pour l'employé. Il s'agit seulement de prendre l'argent dans un et de le verser dans l'autre tout en maintenant les contributions de l'employeur.

Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet ou y avez-vous songé avec les entreprises que vous représentez?

M. Mark Nantais: Les entreprises que je représente évaluent cette possibilité, mais je crois que l'exemple que vous avez donné montre ce que doivent faire les entreprises pour demeurer concurrentielles.

C'est simple, à mon avis. Au bout du compte, il faut offrir un régime de retraite raisonnable à tous les Canadiens, mais comment peut-on le faire de manière à ne pas pénaliser indûment ou injustement les sociétés responsables qui offrent des régimes de retraite raisonnables, justes et généreux à leurs employés? Comment peut-on faire les choses de façon équitable?

Le président: Merci.

La parole est maintenant à M. Sheehan. Vous avez cinq minutes, monsieur.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Je tiens à remercier nos témoins. Juste avant le début de la session, je suis allé au Japon. Je suis le coprésident du Groupe interparlementaire Canada-Japon, et nous avons eu l'occasion de visiter une usine de Toyota à Nagoya. Nous avons rencontré les dirigeants responsables de la production nord-américaine. Nous avons eu une excellente conversation au sujet de l'importance de l'industrie automobile. Nous avons parlé de l'appui du gouvernement à l'égard de GM et d'autres. Ils ont dit qu'ils étaient en faveur d'un tel appui à l'égard de leur concurrent — presque — dans ce domaine, General Motors, etc. Ils nous ont dit que c'était en raison des fournisseurs de pièces automobiles. À leur avis, si les sociétés comme GM vont ailleurs — et donc la masse critique —, les fournisseurs automobiles les suivront et il sera difficile pour eux de rester en Ontario.

Ma première question est pour vous, Mark. Que peut faire le gouvernement pour appuyer l'industrie automobile, puisque nous avons un important programme d'innovation? Lorsque je travaillais pour le ministère de la Formation et des Collèges et Universités du gouvernement de l'Ontario, j'allais dans les ateliers de réparation automobile. À l'époque, il y avait plein d'outils sur les murs. Aujourd'hui, quand on entre dans ces ateliers, c'est comme à la NASA. Il y a des ordinateurs partout. Que pouvons-nous faire pour favoriser l'innovation dans ce secteur?

Monsieur Volpe, tout le monde veut savoir ce qu'il faut faire pour qu'une entreprise de pièces d'automobiles s'établisse dans sa circonscription. Qu'est-ce que vous et votre industrie recherchez?

Merci.

• (1640)

M. Mark Nantais: Je vais commencer.

J'ai abordé quelques sujets, notamment celui du FISA. Nous sommes très heureux de savoir qu'il a été prolongé, mais nous devons maintenant songer à la façon de l'améliorer sur le plan du traitement fiscal. On a lu dans les journaux que le gouvernement songeait peut-être à établir une structure de subventions. Ce serait très bien, mais je ne crois pas avoir entendu une annonce officielle à cet égard. Il y a aussi les crédits RSDE. On parle de ce qui est admissible et de ce qui ne l'est pas. Il faut penser à ce qui peut faire changer les choses dans le magasin ou sur le plancher.

Il y a tous ces éléments, mais ce qui importe, c'est la façon de faire des rajustements et de combler l'écart entre nous et les administrations qui nous font concurrence. À l'heure actuelle, nous adoptons une approche d'enveloppe, comme le gouvernement fédéral et le gouvernement de l'Ontario. Cette enveloppe doit être élargie. Comme je l'ai dit plus tôt, on ne devrait pas parler de 20 %, mais bien de 50 % et plus.

Ces mesures peuvent aider, mais il ne faut pas oublier que les usines d'assemblage sont au coeur des activités. Elles attirent les fournisseurs, la chaîne d'approvisionnement qui crée des cercles concentriques autour de nous. Elles appuient aussi les installations d'ingénierie. Il est peu probable de voir une installation d'ingénierie sans une usine d'assemblage. J'en suis certain. Ainsi, comme ces usines sont présentes, nous avons — et c'est certainement le cas pour mes entreprises membres — des installations de recherche et d'ingénierie ici. L'appui à l'égard de ces entreprises et l'élargissement des programmes afin qu'ils visent les activités de ces installations aideront non seulement l'industrie automobile, mais nous aideront aussi à nous diversifier, de même qu'à promouvoir et à faire avancer le programme d'innovation de manière plus efficace et plus vaste.

Je crois que c'est la clé pour aller de l'avant. À l'heure actuelle, nous avons de la difficulté à trouver les talents dans les domaines dont j'ai parlé: les matériaux légers, les capteurs, l'intelligence artificielle et les communications. Nous avons besoin d'ingénieurs dans ces domaines, et nous avons besoin d'eux maintenant.

Voilà ce qui nous serait très utile.

M. Flavio Volpe: J'ajouterais une réponse, rapidement.

Que doit faire notre administration? Au bout du compte, pour que le FEO investisse, il faut une personne — un être humain — d'un côté de la table qui parle à un autre être humain de l'autre côté de la table. Du côté des FEO, il s'agit habituellement des spécialistes du choix des sites ou des cadres de l'entreprise à Detroit, en Allemagne, au Japon ou dans d'autres capitales. Qui représente le Canada et les intérêts canadiens? Les administrations concurrentes ont recours à un groupe, ProMéxico, qui offre des services de guide-expert aux investisseurs actuels et qui leur permet de faire des investissements directs à l'étranger.

Dans la lettre de mandat de la ministre Freeland, le gouvernement dit vouloir créer un Bureau des investissements au Canada. Il aurait fallu le faire hier. C'est la chose la plus importante. Les autres sont des vases clos. Si quelqu'un s'occupe de cet investissement, il fonctionnera.

Aussi, qu'est-ce que les fournisseurs de pièces d'automobiles recherchent dans une collectivité? Ils recherchent deux choses: la main-d'oeuvre et les infrastructures pour acheminer les produits vers les clients, par transport routier ou ferroviaire.

• (1645)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez deux minutes.

M. Brian Masse: En ce qui a trait aux infrastructures, au corridor entre Windsor et Detroit, est-ce qu'un nouveau passage frontalier est toujours important pour les personnes que vous représentez?

M. Flavio Volpe: Voulez-vous répondre conjointement?

M. Mark Nantais: Oui, bien sûr.

C'est cela. C'est la chose la plus importante.

M. Brian Masse: C'est vrai.

M. Mark Nantais: Il faut continuer de suivre le processus actuel en vue d'un nouveau passage frontalier le plus rapidement possible.

M. Brian Masse: C'est ce qui est le plus important.

Aussi, je tiens à souligner que le Japon, la Corée du Sud et la Chine ne sont pas apparus accidentellement dans le secteur; c'est la même chose pour la croissance que connaissent le Mexique et les États-Unis. On a mis en place des programmes et des plans gouvernementaux concertés pour gagner l'industrie. Je crois que le Canada n'a pas été assez agressif à de nombreux égards. Tout d'abord, en ce qui a trait au Fonds d'innovation pour le secteur automobile, le seul fait de devoir le renouveler est gênant. Pourquoi devons-nous continuer de renouveler un fonds qui ne s'épuise jamais? C'est un signe. Nous n'avons pas besoin de plus d'argent parce que le fonds ne fonctionne pas dans le contexte actuel.

Il y a aussi les obstacles non tarifaires. Quelle est leur importance dans les accords commerciaux? Je vais vous laisser le mot de la fin. On n'a qu'à penser à la Corée, par exemple, à la Corée du Sud en particulier, bien entendu. On ouvre un marché dans lequel on ne peut pas vendre. À quoi bon?

M. Flavio Volpe: En ce qui a trait à l'histoire des investissements dans le secteur automobile au Canada et en Ontario, on parle des partis de toutes les allégeances et des deux ordres de gouvernement qui s'en sont très bien tirés en situation de crise. Le monde s'écroulait en 2009 et le Canada a su réunir 13 milliards de dollars pour maintenir l'industrie en vie. Un FEO dit qu'il fermera ses portes si nous ne l'aidons pas. Nous l'aidons. Nous avons su montrer que nous pouvions rester debout même quand le ciel nous tombait sur la tête.

D'autres administrations gèrent cela comme on gère des franchises sportives. Vous voulez une franchise sportive? Il faut vendre votre ville et dire pourquoi la ligue y fera de bonnes affaires. Avez-vous les clients? Avez-vous accès au marché? Quels autres portefeuilles pouvez-vous vendre? Viennent ensuite les soumissions. On finit par soumissionner après avoir supplié d'être à la table des négociations, puis on se fait damer le pion.

Pour ce qui est des obstacles non tarifaires, je sais que Mark en a beaucoup à dire sur le sujet. Je vais donc seulement dire ceci: le problème que nous avons avec certaines règles d'origine du PTP nouvellement négocié était que l'accord ne reconnaissait pas les deux instruments utilisés par le Japon pour empêcher les produits nord-américains de pénétrer le marché. Le premier est la taxe sur la cylindrée. Si vous achetez une cylindrée de plus de deux litres — et en règle générale, les véhicules nord-américains sont munis d'un moteur d'une cylindrée de 3,5 litres —, vous devez payer 37 000 yens par année. Ensuite, il y a la taxe ponctuelle sur le poids. Si le véhicule est plus lourd qu'un poids type, il faut déboursier 37 000 yens supplémentaires. Donc, vous pouvez tout à fait vendre votre produit ici, mais le consommateur devra payer 74 000 yens de plus pour l'avoir. Et il ne l'achètera pas.

M. Brian Masse: Et la Malaisie a négocié un meilleur prix que le Canada pour les pièces.

M. Flavio Volpe: J'ai dit cela pour le compte rendu.

Le président: Merci.

Nous allons commencer une autre série, parce que les intervenants veulent vous poser d'autres questions.

La parole est maintenant à M. Baylis. Vous avez sept minutes, monsieur.

M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.): Je vais revenir au premier point que vous avez soulevé, monsieur Nantais, au sujet des innovations en matière de réglementation et des activités réglementaires à titre d'obstacle. Aussi, pourriez-vous nous en dire plus au sujet de l'harmonisation? Tout d'abord, à quel organisme de réglementation faites-vous référence et que souhaiteriez-vous voir dans ce domaine?

M. Mark Nantais: En général, ce qui pourrait être le plus utile... Le Conseil de coopération en matière de réglementation a été créé en 2011. L'objectif était d'éliminer les différences entre les systèmes de réglementation du Canada et des États-Unis afin d'améliorer la compétitivité de l'industrie, et dans l'intérêt des consommateurs, car au bout du compte, c'est avantageux pour eux. Dans notre cas, il s'agit de la réglementation qui concerne les véhicules, soit la réglementation technique, et les différences entre le Canada et les États-Unis, avant tout, doivent être supprimées. Nous avons réalisé des progrès importants depuis, mais il reste encore du chemin à parcourir.

Je vous donne un exemple. Une différence mineure concernant un aspect particulier entre les réglementations du Canada et des États-Unis aurait coûté plus de 300 millions de dollars à l'industrie, et c'est quelque chose qui n'aurait pas nui à la sécurité publique. Voilà un exemple où nous pouvons éviter des coûts en éliminant des différences entre les règlements. Nous avons des points sur à peu près tous les aspects du véhicule lorsqu'il s'agit de réglementation, les émissions et la sécurité, par exemple.

L'autre élément dont nous n'avons pas vraiment parlé qui, en fait, est lié à ce qu'a dit M. Masse sur la frontière, c'est l'initiative Par-delà la frontière. Il nous faut nous assurer que les mesures à la frontière sont les plus efficaces possible, que nous supprimons les obstacles dans les procédures et la réglementation douanières tout en assurant la sécurité. Les États-Unis ont toujours maintenu que la sécurité l'emporte sur tout. Nous ne sommes pas opposés à cette idée, mais après les attentats du 11 septembre 2001, notre industrie a été l'une des premières industries à proposer des programmes pour les négociants fiables.

• (1650)

M. Frank Baylis: Êtes-vous satisfait de la façon dont travaille le Conseil de coopération en matière de réglementation? Fait-il son travail? Devrait-il en faire davantage et accélérer le rythme?

M. Mark Nantais: Non. Nous croyons qu'il fait son travail. Il l'a fait jusqu'ici. Il y a toujours moyen d'améliorer les choses, mais le point le plus important que nous voulons faire valoir, c'est qu'il doit poursuivre son travail.

Nos organismes de réglementation devraient collaborer, dès l'étape des activités de recherche liées à l'élaboration de règlements, jusqu'à l'adoption des règlements.

Je ne crois pas que nous harmoniserons complètement nos lois un jour en raison des différences entre le système politique américain et le nôtre, mais dès les premières étapes de l'élaboration des règlements... Nous avons des capacités de créneau ici, par l'intermédiaire de Transports Canada et d'Environnement Canada, comme c'est le cas aux États-Unis, par la NHTSA et le département

de l'Environnement. Nous devrions miser sur nos capacités respectives, collaborer sur ces questions. Cela ne signifie pas que nous renonçons à notre souveraineté, mais je peux dire que sur le plan des coûts, cela permet tant à l'industrie qu'au gouvernement de réaliser de véritables économies, et, au bout du compte, les consommateurs en bénéficient.

Alors, je vous demande de ne pas mettre fin à ce programme, s'il vous plaît.

M. Frank Baylis: On est sur la bonne voie.

M. Mark Nantais: Absolument.

M. Frank Baylis: D'accord.

Monsieur Volpe, vous avez parlé d'un exemple où l'Ontario est le premier endroit à l'extérieur du Japon où Toyota a décidé de construire une Lexus, et vous avez donné deux ou trois autres exemples où nous sommes des chefs de file mondiaux. Qu'est-ce qui nous a permis de le faire, et comment pouvons-nous nous servir de cela pour attirer d'autres activités?

M. Flavio Volpe: C'est lié à la géographie et à la proximité du marché. Pour tous les détaillants, le Nord-Est des États-Unis est le marché le plus lucratif, et faire partie du groupe de fabricants des Grands Lacs et du Midwest ne nuit pas. Personne ne pourra changer les facteurs géographiques. Si nous avons obtenu le produit, c'est parce que nous avons aussi... Les usines canadiennes ont remporté 38 % des prix de qualité décernés aux usines par J.D. Power bien que nous représentons 14 % de la production. Qu'il s'agisse de la fabrication d'outils, de matrices et de moules ou des fournisseurs pour l'assemblage final, nous avons des avantages démontrables sur le plan de la qualité. Notre culture de la qualité est meilleure que celle de la plupart de nos concurrents.

Lorsque Toyota Motor Manufacturing Canada a parlé aux dirigeants de Toyota au Japon, ils ont dit « nous allons construire là où nous vendons; nous construirons une Lexus en Amérique du Nord » et ils ont expliqué que pour cette marque, la qualité et la précision passent avant tout. Ils voulaient se rapprocher du marché américain. Voilà pourquoi nous avons gagné.

M. Frank Baylis: Il y a les facteurs géographiques — nous sommes situés au bon endroit —, et il y a cet avantage sur le plan de la qualité. Pour ce qui est du facteur géographique, nous ne pouvons rien y changer, mais si nous rivalisons avec, par exemple, le sud-est des États-Unis ou le Mexique, nous sommes mieux situés géographiquement, mais nous perdons dans ce cas. Puisque nous sommes toujours bons sur le plan de la qualité, qu'est-ce qui fait que nous perdons alors?

M. Flavio Volpe: Les gens qui contribuent à la prise de ces décisions à cet égard sont des sélecteurs de sites. Notre industrie fonctionne par grappe. S'il y a eu huit investissements au Mexique au cours des cinq dernières années et que JLR embauche un sélecteur de sites, il dira que les exemples de gains les plus récents et l'information la plus récente se trouvent dans le sud-est des États-Unis et au Mexique, et qu'il les inscrira sur sa courte liste. Doit-il ajouter une longue liste? Il ajoutera peut-être une entreprise des Grands Lacs. Quelle province ou quel État est le plus actif là-bas? Dans l'esprit des gens, c'est probablement le Michigan, et nous ne faisons pas partie des longues listes depuis cinq ou six ans.

Je dis cinq ou six ans, et c'était après que les gouvernements fédéral et provincial ont pris une mesure extraordinaire pour sauver l'industrie. S'il en est ainsi — et je le dirai poliment —, c'est que je ne suis pas certain qu'aux deux paliers de gouvernement, on comprend que des gens font ce travail pour les équipementiers, et qu'il faut courir après ces gens et leur dire « voici ce que nous offrons ».

Nous établissons des programmes, et nous disons « venez ».

M. Frank Baylis: Nous ne sommes pas assez dynamiques. Nous ne faisons pas preuve d'initiative sur le plan de la promotion.

M. Flavio Volpe: Non.

M. Frank Baylis: Rapidement, au sujet du Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile, vous avez déclaré à maintes reprises qu'il n'est pas concurrentiel. Vous serait-il possible de préparer un document qui indique ce que le Canada fait et ce que nos concurrents font, et dans quels volets tirons-nous de l'arrière? Pourriez-vous préparer quelque chose de très précis et le faire parvenir à notre président? Je préférerais qu'on me donne de l'information précise plutôt que d'entendre des déclarations générales à cet égard. J'aimerais obtenir un document dans lequel on indique exactement quels sont nos défauts.

• (1655)

M. Mark Nantais: C'est difficile de le faire étant donné que certains de ces États ne divulguent pas ce type d'information, que les entreprises ne dévoilent pas, en définitive, la teneur, si je puis dire.

Dans ma déclaration préliminaire, j'ai parlé du Conseil du Partenariat pour le secteur canadien de l'automobile. J'exhorte vivement le Comité à examiner le rapport intitulé *Appel à l'action II*, qui porte en grande partie sur ces questions. Certaines des recommandations du CPSCA qui ont été formulées plus récemment, de même que les travaux récents du conseiller Ray Tanguay, portent précisément là-dessus. Je ne crois pas que nous vous donnerons des données précises, mais des données qui ont été rendues publiques peuvent être transmises.

M. Flavio Volpe: J'ajouterais brièvement que Ray Tanguay, qui est le conseiller à la fois pour le Canada et l'Ontario, a compilé les chiffres, mais qu'ils n'ont pas encore été publiés. Vous pouvez communiquer avec lui. Il suit ces accords et les données qui sont disponibles.

Le président: Ce serait très bien. Merci.

C'est maintenant au tour de M. Nuttall. Vous disposez de sept minutes.

M. Alexander Nuttall: Frank, je suis ravi que vous ayez posé la question, car je pense que l'une des choses qu'il manque — et c'est partout au sein du gouvernement — dans le rapport à l'heure actuelle, ce sont des éléments concrets. On commence à parler de ces choses tout le temps et ce n'est vraiment que du vent. Jusqu'à ce qu'on puisse vraiment expliquer ce qu'est l'analyse de rentabilisation par rapport à d'autres pays, qu'il s'agisse du secteur de l'automobile ou d'un autre secteur, on ferait aussi bien de lancer la flèche et d'espérer que c'est cela.

Monsieur Volpe, veuillez m'excuser, car je ne vous ai pas posé de questions, mais j'aimerais parler d'une autre chose qu'a dite Mark au cours des cinq premières minutes, et cela concerne les changements dans le secteur de la fabrication d'automobiles.

GM est un excellent exemple. La compagnie investit, je crois, dans Lyft, à 51 %, dans la restructuration, si l'on veut, concernant le projet d'embaucher 1 000 ingénieurs, surtout en Ontario. Compte tenu de cela, sommes-nous en train d'abandonner le secteur de la

fabrication d'automobiles? Est-ce que GM est en train d'abandonner la fabrication d'automobiles et de faire un virage fondamental vers la R-D pour les cinq prochaines années, pour la durée de son projet d'embaucher des ingénieurs et de mettre tout cela en oeuvre avec les véhicules autonomes?

M. Mark Nantais: C'est un changement d'orientation, mais je ne crois pas qu'on abandonne la fabrication. Nous devons encore fabriquer des véhicules. Récemment, il y a eu des annonces dans le cadre des conventions collectives. Ce sont de nouveaux engagements qu'ont pris les entreprises sur le plan de la fabrication, et ce sont également des engagements concernant ce nouvel Internet des objets dans l'industrie automobile, ce qui est du jamais vu et de l'inconnu. Cela fait partie de l'avenir.

Je pense que ce que nous voyons ici, en plus des engagements liés à l'assemblage, ce sont des engagements liés au nouveau volet des activités, si l'on veut.

M. Alexander Nuttall: Compte tenu de la technologie qui, franchement, existe déjà, nous essayons seulement de déterminer comment nous — et j'entends ici, les entreprises — collaborons avec le gouvernement pour essayer de déterminer comment c'est accepté dans les systèmes de transport actuels, etc.

D'après vous, en ayant ici la R-D et la technologie pour les véhicules autonomes, allons-nous proposer le meilleur dossier pour la fabrication de ces véhicules? Est-il avantageux pour nous de conserver la fabrication de ces véhicules en s'assurant que les activités de R-D sont menées ici également?

M. Mark Nantais: Je crois que les activités de R-D sont essentielles pour les entreprises et pour l'industrie, mais elles sont menées en bonne partie ailleurs. Il y a tellement de choses qui se passent à cet égard, et nous sommes tellement restreints sur le plan des ressources à ce moment-ci, mais nous avons tellement de capacités, d'universités et de pôles de recherche qui ont des capacités, pourquoi ne le ferions-nous pas ici? Lorsqu'on pense particulièrement à ce qui se passe à l'Université de Waterloo et à l'Université McMaster, ce qui était auparavant AUTO21, ce sont tous des exemples d'expertise qui existent ici, au Canada, dont nous devrions nous servir. Nous en avons besoin en tant qu'industrie, qu'il s'agisse de Silicon Valley ou de la Silicon Valley du Nord. Nous devrions le faire ici, car nous avons tellement de demandes et de besoins dans les secteurs que j'ai mentionnés. C'est tout simplement logique.

• (1700)

M. Alexander Nuttall: Je vous remercie. Dans...

M. Mark Nantais: Veuillez m'excuser. Il nous faut prendre les devants. Nous avons des gouvernements qui se demandent pourquoi nous ne participerions pas aux démonstrations de véhicules autonomes, par exemple. À vrai dire, ces décisions ont été prises il y a cinq ans. Nous devons prendre les devants.

M. Alexander Nuttall: Absolument. J'espère qu'à un moment donné, nous ferons une étude sur l'économie du partage, ce que nous ne nous sommes pas efforcés de couvrir là où deux mondes se mélangent.

Monsieur Fergus et Madame Hutchings, j'ai posé une question sur les cibles. Le gouvernement a-t-il des cibles pour la fabrication d'automobiles? A-t-on fixé des objectifs pour l'élaboration de politiques et, par la suite, de programmes?

M. Greg Fergus (Hull—Aylmer, Lib.): Il serait difficile pour le gouvernement d'établir des politiques concernant le niveau d'activités dans le secteur de la fabrication. Par conséquent, c'est vraiment une décision qui revient aux gens du secteur de la fabrication, les membres des organismes de nos deux témoins, par exemple. Pour répondre directement à votre question, non.

Ce que nous voulons faire, c'est établir le bon cadre de sorte que les volets de la fabrication et de la fabrication de pointe aient une place plus importante dans cette industrie. Je crois que personne ne dirait que ce n'est pas l'un des secteurs de fabrication les plus importants que nous avons au pays.

M. Alexander Nuttall: Assurément. Nous nous entendons tous là-dessus.

On a dit entre autres que nous n'avons personne qui, faute d'un meilleur terme, attaque les décideurs ou du moins les gens qui recommandent qu'on investisse, que ce soit ici, au Mexique, ou quelque part aux États-Unis. Dans le monde de la finance, qui est mon domaine, chaque fois qu'on applique des mesures et des cibles, on encourage les gens à faire ces choses. C'est davantage ce que je voulais dire au départ. Si le gouvernement peut établir des cibles, peut-être quelque chose que nous pouvons inclure dans ce rapport... Lorsque les gouvernements fixent des objectifs, ils encouragent également les employés. Ils savent en fonction de quoi on les évalue, et il y a des gens qui défendent vigoureusement notre cause plutôt que de mettre les choses sur un site Web et d'espérer que quelqu'un réponde.

Le président: Je vois que M. Volpe est impatient d'intervenir.

M. Flavio Volpe: Puis-je faire une suggestion? Le Conseil du Partenariat pour le secteur canadien de l'automobile, qui inclut des équipementiers, des fabricants de pièces, des syndicats et des universitaires, existe depuis 2003. Lors de sa création, cette année-là, dans les lettres d'invitation originales — et soit dit en passant, il inclut des représentants des gouvernements fédéral, québécois et ontarien —, il a établi une cible théorique, soit la conservation de 20 % de l'empreinte du secteur de l'automobile en Amérique du Nord. À l'époque, ce nombre reflétait probablement la situation, et on a dit « allons-y avec un objectif flottant. » Il y a eu différents gouvernements, différentes tendances et différentes années, mais je crois que l'idée de déterminer un chiffre était utile pour encadrer les discussions qui ont mené initialement à ces cibles d'investissement majeures, de 2003 à 2005, dont nous nous sommes tous éloignés. C'étaient des principes que les membres du CPSCA et bon nombre des membres d'origine, qui sont toujours là, trouveraient probablement utiles.

Le président: Merci.

Monsieur Masse, vous disposez de sept minutes.

M. Brian Masse: J'ai participé à cette première réunion du CPSCA. Ça c'est bien déroulé. Nous n'avons pas seulement rassemblé les membres de l'industrie en leur donnant plus de pouvoir concurrentiel, mais nous avons aussi réuni les fabricants de pièces, les outilleurs et les fabricants de moules et de filières. Essentiellement, tous les acteurs du secteur, y compris les vendeurs et les préposés au service, étaient là. C'est Allan Rock qui l'a créé.

Depuis, cependant, je ne crois pas que le CPSCA ait de toute manière été très actif, ces 10 dernières années. Il avait des objectifs et il a obtenu des résultats. Vous pourriez visiter le site Web. Certains gouvernements n'ont pas vraiment eu de réunions du tout.

La réalité est que nous ne sommes pas vraiment les maîtres de notre stratégie. Beaucoup y sont parvenus. Il y a ProMéxico. J'étais

en Chine et j'ai rencontré les représentants de l'industrie automobile de ce pays. Il y avait plus d'une centaine d'entreprises. C'était comme quand le Canada a créé l'industrie. Nous étions plus de 100 constructeurs automobiles à l'époque. Vous avez parlé de Walkerville. Il est intéressant de savoir comment l'un des premiers constructeurs a obtenu gratuitement de l'hydroélectricité pour produire ses véhicules à Windsor. Il y a aussi toute la stratégie américaine actuellement, avec Obama et, aussi, certaines restrictions commerciales, même à la frontière, qui ont rendu la concurrence plus difficile à l'intérieur de notre marché intégré.

Nous avons la formation, les brevets, la recherche-développement, une main-d'oeuvre qualifiée, des règles de sécurité et une productivité très supérieures à celles de nos concurrents. C'est très attrayant. Nous avons les antécédents, mais pas de stratégie quand nous arrivons à la ligne de 10 verges des buts, pour emprunter cette métaphore au football. C'est comme si nous décidions de célébrer le touché avant de l'avoir réussi, en lançant violemment le ballon contre le sol, parce que nous ne voulons plus de terrain qui n'a jamais été bâti.

L'important, pour nous, est de dégager des gains précis. L'un des atouts dont on n'a pas parlé est la prolongation de la déduction pour amortissement. Nous allons l'examiner, et je pense que c'est l'un des éléments sur lesquels votre comité est déjà parvenu à produire une bonne résolution.

À l'origine, j'ai préconisé un créneau de dix ans, cinq ans plus la possibilité d'une reconduction de cinq ans. Je me demande ce que vous en pensez. Je sais que nous continuons à obtenir des reconductions de deux ans et ainsi de suite. Il s'agit de certaines stratégies d'investissement qui ont déjà fait l'objet de décisions.

Je cherche des reconductions à moyen et à long terme. La prolongation de la déduction pour amortissement à cinq ans avec possibilité de reconduction pendant encore cinq ans, pour un total de dix serait au moins utile?

J'adore cette stratégie, qui a ses détracteurs, parce, notamment, il est plus difficile pour ceux qui profitent de la déduction pour amortissement de transporter une pièce d'équipement en Chine. Que ce soit la fabrication d'outils, de filières ou de moules, peu importe, si les contribuables canadiens investissent là-dedans, il est plus difficile de mettre fin à la radiation et à tout ce pourquoi ils investissent collectivement par une réduction générale de l'impôt sur les sociétés. D'après moi, c'est une méthode un peu plus appropriée, qui utilise la carotte et le bâton.

En tout cas, je voudrais entendre ce que vous pensez du maintien de la déduction pour amortissement. Certains gouvernements l'ont prolongée. Elle n'a donc pas disparu, mais elle n'a pas entamé le cycle long que certains préconisent.

• (1705)

M. Mark Nantais: Je pense que quelqu'un s'est interrogé sur la prolongation de ces mesures. J'ai aussi dit que, dans ce contexte, l'industrie avait besoin de certitude. La certitude ne signifie pas qu'on sait trois années d'avance que telle politique restera en place ou que le Fonds d'investissement dans les pièces automobiles restera à son niveau encore deux ou quatre ans. Pour la déduction pour amortissement, le fonds d'incitation pour les pièces automobiles, un fonds d'investissement dans ces pièces ou toute autre mesure, je préconise qu'on les rende permanents.

Voyons ça dans un autre contexte. Nous avons parlé de multiplicateurs d'emploi et de ce genre de mécanismes. En fait, l'un des membres les plus importants de l'association de Flavio a fait une analyse financière des incitations destinées aux entreprises du secteur de l'automobile. Elle se fondait sur un exemple d'investissement de 100 millions de dollars, ce qui est peu dans notre secteur. Cet investissement, il faut le savoir, permet de récupérer la mise initiale en moins de trois ans. L'investissement rapporte très rapidement, contrairement à ce qui se passe dans beaucoup d'autres industries. En huit ans, on fait plus que le doubler.

Dans ces conditions, le retour sur investissement est incroyable quand on obtient de nouveaux investissements dans le secteur automobile. Cependant, ces nouveaux investissements, il ne faut plus y songer si l'incertitude est grande. Les décideurs qui investiront dans 10 ans ont besoin de connaître ce qui sera en place dans 10 ans. C'est comme les conventions collectives. Certains pensent être en bonne posture après avoir signé de bonnes conventions. Eh bien vous savez quoi? Elles n'ont qu'une durée de quatre ans.

Notre industrie, celle du pétrole et d'autres industries importantes comme l'aérospatiale ont besoin de certitude à long terme. Dans la mesure où le gouvernement peut l'assurer ou que les gouvernements qui se succèdent se passent le mot, c'est absolument essentiel pour le secteur visé, qui y réserverait un très bon accueil.

• (1710)

M. Brian Masse: Vous préconisez essentiellement la déduction permanente pour amortissement.

M. Mark Nantais: Oui. Je pense que c'est moins important pour les gros fabricants, mais ça le reste. C'est certainement important pour les PME, absolument.

M. Brian Masse: Un autre sujet négligé, mais j'entends des inquiétudes qu'il soulève, c'est les crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental. En fait, ces crédits bénéficient de l'appui populaire et de celui de beaucoup de compagnies, mais le hic, c'est d'y accéder. Ça semble une préoccupation obsédante dont j'entends sans cesse parler.

Avez-vous des idées pour y remédier? Je viens de rencontrer des fabricants de moules. Ils apprécient et appuient l'initiative, mais le problème récurrent est les règles changeantes qui rendent un peu plus pénible l'accès.

M. Flavio Volpe: C'est juste. Permettez-moi de vous apprendre une chose de plus sur les petites entreprises. En général, les fabricants de moules ont moins de 50 employés, dans certains cas moins de 20. Le nombre de mouleurs et de préposés au service de la clientèle est donc fini.

Certaines grandes entreprises, particulièrement les plus grandes — notre plus gros joueur est aussi gros qu'un constructeur automobile — affectent des employés à la chasse aux crédits d'impôt. Elles comprennent les modifications, sur lesquelles elles essaient d'influer. Le fabricant à 20 employés, s'il veut confier la tâche à un employé doit le détourner de son travail ordinaire.

Le président: C'est excellent. Merci.

Pour cette dernière intervention, nous disposons de quatre minutes. Ensuite, nous interrompons les travaux quelques minutes avant d'aller discuter à huis clos.

Monsieur Sheehan, vous avez les quatre dernières minutes.

M. Terry Sheehan: Je vais partager mon temps avec Greg. Je vais donc poser une très petite question.

Certains témoins pensent que l'étude que nous entreprenons sur le secteur manufacturier est bien inspirée en raison des dénominateurs communs dans beaucoup de sous-secteurs, tandis que d'autres ont dit qu'une étude d'un sous-secteur particulier, l'automobile, l'aérospatiale ou l'acier, serait importante.

Qu'en pensez-vous, très rapidement, s'il vous plaît?

M. Flavio Volpe: Je pense que toute étude englobera un infléchissement sur la dynamique commerciale et les accords commerciaux. À ce sujet, il faut y aller par sous-secteur. Les règles d'origine et les règles sur le contenu régional sont différentes dans chaque cas, et la concurrence dans ces différents sous-secteurs est différente.

M. Mark Nantais: Les tarifs sont différents.

M. Flavio Volpe: Oui, les tarifs sont déterminés par les différents accords que le Canada a conclus. Plus précisément, en matière de commerce, il faut y aller selon les différents sous-secteurs.

M. Terry Sheehan: Merci. Greg peut vous questionner.

M. Greg Fergus: Merci, Terry.

Messieurs, je voudrais revenir à une question soulevée par mon collègue Nuttall concernant les investissements dans la recherche-développement.

D'après l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, le Canada investit beaucoup dans la recherche-développement faite dans les cycles supérieurs d'études. C'est le fait de nos gouvernements. Là où le bât blesse, c'est peut-être dans votre secteur, les investissements des entreprises en recherche-développement. Nous nous classons au 15^e rang des pays de l'OCDE et au 5^e des pays du G7.

J'ai deux questions. Vu l'importance de l'innovation, pourquoi pensez-vous que les entreprises canadiennes — peut-être certaines de votre secteur — ne sont pas plus innovantes? Pour faire suite un peu à ce que MM. Masse ou Nantais ont dit de la recherche scientifique et du développement expérimental, que devrions-nous faire, d'après vous, pour mieux favoriser l'innovation grâce à la recherche-développement dans le secteur automobile?

M. Flavio Volpe: Je vais seulement vous donner un bref aperçu du secteur logistique. Nous excellons dans l'innovation, en y consacrant beaucoup d'argent.

Mais nous trébuchons dans la commercialisation, en raison de la nature de notre activité. Nos clients nous confient une pièce avec la mission de l'alléger, de la faire travailler plus vite ou de la rendre plus résistante. Après que nous y sommes parvenus, ils peuvent confier la réalisation du programme à une usine de montage à l'étranger. Nous pouvons être capables de nous insérer dans la chaîne logistique, mais seulement à l'intérieur de ce cercle concentrique.

Je pense que la situation changera nettement si les sociétés des technologies de l'information de l'Ontario parviennent à entrer convenablement dans la chaîne logistique, vu que la commercialisation de la propriété intellectuelle dans cet espace obéit à un schéma beaucoup plus rectiligne.

• (1715)

M. Mark Nantais: Je serais d'accord.

Une partie de la cause réside dans la structure des entreprises. L'ingénierie, par exemple, ce travail innovant de recherche-développement, a toujours été l'apanage des sièges sociaux à l'étranger. Il a toujours été difficile de leur arracher des projets pour les réaliser dans des établissements canadiens. Il est sûr que mes compagnies les ont ici.

C'est ici que le travail du ministre Bains sur le programme d'innovation sera très utile, je pense, parce que je suppose qu'il examinera ces problèmes mêmes. Je sais que mes entreprises ont beaucoup participé à cette discussion et qu'elles continueront de le faire.

Aujourd'hui, j'ai mentionné des éléments utiles de solution et je sais que des entreprises en mentionneront plus encore, en raison de leur situation particulière.

Je pense que le moment est bien choisi. Ce qui se passe dans notre industrie sera une grande source d'inspiration, parce que nous aurons besoin d'innover et que nous innovons déjà, je pense.

Comme Flavio le dit, nous dépensons beaucoup. Notre rang mondial, ce qui arrivera, tout ça, c'est une autre histoire. D'autres pays, comme l'Allemagne, se sont donné des programmes très précis et il y a longtemps.

Il est sûr que nous pensons que nous pouvons en faire plus et mieux et le faire plus vite.

Le président: Excellent.

Je tiens à remercier MM. Nantais et Volpe pour l'intérêt qu'ils ont soulevé dans le Comité. Ils ont certainement semblé très bien préparés. Merci d'être venus.

Nous allons suspendre les travaux deux minutes, puis nous les reprendrons pour conclure.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>