



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 005 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 2 novembre 2004

—
Président

M. Brent St. Denis

Toutes les publications parlementaires sont disponibles sur le
réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

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

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

Le mardi 2 novembre 2004

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Brent St. Denis (Algoma—Manitoulin—Kapuskasing, Lib.)): Bonjour tout le monde. *Good day, everyone.*

En ce 2 novembre 2004, je déclare ouverte la séance du Comité permanent de l'industrie, des ressources naturelles, des sciences et de la technologie.

Nous ouvrons cet après-midi la troisième d'une série de discussions en vue d'élaborer un plan de travail pour les prochains mois, je suppose.

Nous accueillons cet après-midi les représentants des ministères du Commerce international et de l'Industrie, qui vont nous aider à mieux comprendre la question soulevée en premier lieu par notre collègue, Paul Crête, soit l'impartition à l'étranger. Les membres du comité étaient unanimes à reconnaître que cela vaudrait la peine au moins de se pencher sur la question.

Nous continuerons après avoir reçu vos témoignages. Merci de votre présence aujourd'hui. Votre aide est grandement appréciée.

Avant de commencer, je tiens à informer mes collègues que les représentants du ministère du Commerce international vont prendre la parole d'abord puisqu'ils doivent nous donner un aperçu général du concept de l'impartition à l'étranger. Après nous passerons aux représentants du ministère de l'Industrie.

Chers collègues, jeudi je vais vous demander de m'aider à élaborer notre plan de travail pour les prochains mois. Je vous invite donc dès aujourd'hui à réfléchir aux dossiers de l'énergie et du Protocole de Kyoto, que nous traiterons ensemble. Le sous-ministre du ministère des Ressources naturelles, George Anderson, comparaitra jeudi, accompagné de ses collaborateurs, pour aborder avec nous la double question de l'énergie et du Protocole de Kyoto.

Nous devons élaborer un plan pour la période suivant la semaine de congé. Il faut toujours donner au personnel, au greffier et aux attachés de recherche le temps nécessaire pour organiser des rencontres avec des témoins pour les différentes séries de réunions que vous souhaitez tenir.

Je me permets donc de remercier encore une fois nos témoins de leur présence. Nos premiers présentateurs seront John Schwartzburg ou Robert Ready, ou les deux. Quand nous invitons des témoins à comparaître pour nous parler d'un projet de loi, nous leur accordons normalement de cinq à 10 minutes pour leur exposé. Mais comme il s'agit davantage d'une séance d'information cet après-midi, nous allons vous permettre de prendre le temps qu'il vous faut, sans néanmoins parler pendant trop longtemps, pour nous permettre de vous poser des questions par la suite.

M. Schwartzburg ou M. Ready, vous avez la parole.

M. John Schwartzburg (directeur, Direction de l'expansion des affaires aux États-Unis, ministère du Commerce international): Monsieur le président, membres du comité, merci de l'occasion qui m'est donnée cet après-midi de vous présenter un aperçu général de ce en quoi consiste l'impartition à l'étranger du point de vue de l'expansion des affaires internationales.

Comme le président l'a déjà mentionné, je suis accompagné de M. Robert Ready, directeur de la Politique commerciale sur les services au ministère du Commerce international, et nous sommes à votre disposition pour examiner les différentes facettes de cette question.

L'impartition à l'étranger, qui est également désignée par le terme délocalisation, est une activité qui consiste à sous-traiter certaines opérations commerciales, activités de fabrication ou services, à une tierce partie. Dans le secteur des services, l'externalisation marque l'avènement d'un changement structurel au niveau des pratiques commerciales qui pourraient influencer de façon considérable sur le fonctionnement de l'économie mondiale. Elle permet aux entreprises de se concentrer sur leurs compétences de base, leur permettant de réaliser des économies, de travailler plus efficacement, et d'avoir un meilleur accès à des ressources qui ne sont pas disponibles à l'interne ou dans le pays où elles sont implantées. Le potentiel qu'elle présente repose sur plusieurs facteurs, y compris la libéralisation des échanges et des investissements et des progrès technologiques qui permettent à présent de transmettre de l'information sur de longues distances, à faible coût, avec une faible perte de qualité.

De récentes études menées par l'Institut McKinsey Global, Forester Research, META Group, et d'autres, laissent supposer que le phénomène de la délocalisation va devenir de plus en plus courant et fera partie intégrante des stratégies commerciales des entreprises dans un avenir prévisible. Cependant, l'externalisation n'est pas un phénomène nouveau. Ce qui est nouveau, c'est que la délocalisation ne concerne plus uniquement l'activité manufacturière ni même les services de base, tels que la saisie des données et le traitement de texte. De nos jours, tout—du dessin architectural au développement de logiciels en passant par les essais cliniques, est externalisé.

Le *Rapport de 2004 sur l'investissement mondial* de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, la CNUCED, voit l'externalisation mondiale sous un angle positif et soutient que les économies importatrices et exportatrices peuvent bénéficier de ce phénomène, puisque l'externalisation correspond à une formule gagnante pour tous les acteurs. Parmi les avantages pour l'économie d'origine, citons de plus faibles prix pour les consommateurs, l'expansion des marchés d'exportation, et la hausse des bénéfices des sociétés. Pour l'économie d'accueil, les avantages comprennent des emplois plus abondants, des investissements accrus, et l'amélioration des compétences de la main-d'oeuvre.

Le rapport de la CNUCED indique également que ce sont des pays développés, tels que l'Irlande et le Canada, par opposition à des pays moins développés comme la Chine, qui attirent la majeure partie des services délocalisés. En fait, le Canada est au troisième rang, après l'Irlande et l'Inde, en tant que destination de délocalisation. Ce document cite aussi l'exemple du Nouveau-Brunswick qui a fait oeuvre de pionnier dans ce domaine en investissant de grosses sommes dans son infrastructure de télécommunications afin de pouvoir inciter des entreprises à y établir des centres d'appels.

Au cours des derniers mois, le débat public aux États-Unis sur ce qu'on perçoit comme étant la perte d'emplois du secteur tertiaire américain en raison de la décision de compagnies et de gouvernements américains à externaliser certaines opérations ou services s'est intensifié. Le débat continue de porter principalement sur le recours à de tels centres dans des pays en développement comme l'Inde, où les coûts de la main-d'oeuvre sont nettement inférieurs, par rapport aux États-Unis. Bien que le débat pendant la campagne électorale aux États-Unis a abordé la question de la délocalisation des emplois du secteur tertiaire américain, cette question n'en a pas été l'enjeu principal.

Par contre, des lois cherchant à limiter la délocalisation continuent d'être un enjeu considérable au niveau des États. Au 1^{er} octobre 2004, 40 assemblées législatives d'États américains avaient déposé en tout 196 projets de loi portant sur la délocalisation. Bien que 123 de ces projets de loi aient été rejetés par l'Assemblée ou par un comité législatif, 10 États ont effectivement adopté des projets de loi, quatre en ont fait signer par le gouverneur et ensuite promulguer, et sept États ont promulgué un décret-loi visant à limiter la délocalisation et l'impartition à l'étranger.

À notre avis, cependant, les mesures américaines visant à limiter la délocalisation et l'externalisation ne visent pas le Canada. Cela ne veut pas dire pour autant que le Canada et ses relations commerciales mutuellement bénéfiques avec les États-Unis dans le secteur des services ne seront pas touchés. Les propositions législatives relatives à la délocalisation ne font aucune distinction entre le Canada et d'autres pays. De plus, même si la grande majorité de ces propositions ne seront pas adoptées dans leurs assemblées législatives d'États ou fédérale respectives, le simple fait qu'on ait déposé ces projets de loi et le débat vigoureux qu'ils ont suscité concernant la délocalisation ont créé un environnement dans lequel les entreprises commencent à réévaluer leurs décisions d'impartition.

• (1535)

Le président: Paul.

[Français]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): Serait-il possible de lire un peu moins vite afin que les interprètes aient le temps de comprendre et nous aussi? Comment se fait-il qu'on n'ait pas de copie de cela?

[Traduction]

Le président: Pourriez-vous ralentir un peu? Avez-vous une copie de votre document?

[Français]

M. John Schwartzburg: On n'a pas de copie en français à ce moment-ci.

M. Paul Crête: Donc, il serait bien qu'on fasse au moins preuve de respect et qu'on lise à une vitesse raisonnable pour que l'interprète puisse faire son travail à une vitesse raisonnable. Merci.

[Traduction]

M. John Schwartzburg: C'est pour toutes ces raisons que notre ambassade à Washington et nos 21 consulats et bureaux commerciaux aux États-Unis continuent à examiner les conséquences potentielles de telles mesures. Pour soutenir ces efforts, nos délégués commerciaux et chefs de mission organisent des rencontres avec les représentants d'entreprises américaines qui envisagent de relocaliser certaines de leurs opérations au Canada. Nos responsables profitent de ces rencontres pour soulever la question de la délocalisation en vue d'expliquer la position du Canada à cet égard : à savoir que nos relations avec les États-Unis sont à ce point étroites et interdépendantes que lorsque des intérêts canadiens subissent un préjudice, il en va de même pour des intérêts américains, si bien que nous avons besoin de leur appui.

Au Canada, les responsables canadiens de la politique en matière de commerce et d'investissement continuent à examiner la possibilité que les propositions législatives américaines puissent être contraires aux obligations du gouvernement américain en matière de commerce international et d'investissement.

Les représentants du gouvernement fédéral continuent également à étudier les conséquences pour l'expansion des entreprises. La stratégie de défense du Canada en ce qui concerne les lois américaines relatives à la délocalisation est évaluée en permanence par le ministère du Commerce international et les Affaires étrangères afin de garantir qu'elle est appropriée et continue de répondre à nos besoins. Les provinces, les associations, et différents intérêts commerciaux participent à ces efforts en vue de protéger les intérêts du Canada.

Le président: Très bien.

Ayant entendu l'exposé du délégué du Commerce international, nous passons maintenant la parole à M. Yates. Merci.

M. Neil Yeates (sous-ministre adjoint, Secteur de l'industrie, ministère de l'Industrie): Merci beaucoup.

Le président: Le témoin va faire un exposé.

M. Neil Yeates: Bonjour, monsieur le président et membres du comité permanent. Je suis heureux d'être parmi vous cet après-midi pour discuter des conséquences de l'externalisation et de la délocalisation pour les industries canadiennes.

Il s'agit d'un enjeu de taille qui, à notre avis, contribue au maintien de la compétitivité des industries canadiennes dans le système commercial mondial, dont le Canada et les Canadiens ont tellement bénéficié.

Je suis accompagné cet après-midi de Chummer Farina, directeur général de la Direction générale de l'analyse industrielle au Secteur de l'industrie, Industrie Canada, et de Keith Parsonage, directeur général de la Direction générale des technologies de l'information et des communications du Secteur du spectre, des technologies de l'information et des télécommunications d'Industrie Canada. C'est un peu long tout ça, mais c'est comme ça.

J'aimerais commencer par remercier mes collègues de Commerce international Canada pour leur exposé sur la délocalisation et l'impartition à l'étranger. Mon exposé approfondira ces explications en présentant de brefs commentaires sur la perception que nous, à Industrie Canada, avons de l'évolution de cette situation et de ses conséquences pour les industries de fabrication et de service au Canada.

Il y a impartition à l'étranger lorsqu'une entreprise relocalise une partie de ses opérations dans un autre pays ou impartit le travail à accomplir à une entreprise indépendante dans un autre pays. Au cours des 30 dernières années, de nombreuses entreprises manufacturières nord-américaines ont transféré différentes étapes de leur processus de production à des pays où les coûts sont moins élevés, par exemple au Mexique, en Chine, en Inde et dans différents pays de l'Europe de l'Est. L'élimination partielle des barrières tarifaires, les progrès réalisés dans le domaine des technologies de l'information, et la baisse des coûts de transport et de communications sont en partie à l'origine de ces délocalisations.

L'amélioration des conditions du marché dans les pays de l'Europe de l'Est, ainsi qu'en Chine et en Inde, a facilité l'intégration du vaste bassin de main-d'oeuvre relativement bon marché et de plus en plus qualifiée dans la chaîne de production mondiale. Le fait que, de plus en plus, de nombreuses activités industrielles—procédés de fabrication et, plus récemment, services—peuvent être décomposés en tâches multiples pour éventuellement constituer un produit final, a certainement favorisé cette situation. Nos industries livrent concurrence sur un marché international de plus en plus compétitif et, pour cette raison, elles doivent continuellement rehausser leur productivité ou risquer de fermer leurs portes. Ces marchés ont évolué considérablement depuis l'époque où des barrières tarifaires entouraient bon nombre de pays développés, y compris le nôtre.

Dans ce contexte, les délocalisations d'emplois dans d'autres régions du monde deviennent une source de préoccupations, comme en font état de nombreux médias et rapports d'experts. Par exemple, selon les prévisions émises par Forester Research en 2002, d'ici 2015, nous pourrions assister à l'exode outre-mer de quelque 3,4 millions d'emplois américains dans le secteur des services et, selon les prévisions de Gartner Incorporated, d'ici 2010, le quart de tous les emplois dans le secteur des technologies de l'information aux États-Unis partirait outre-mer. Un rapport publié en avril 2004 par PricewaterhouseCoopers indique que moins d'emplois canadiens ont été délocalisés par rapport à la situation aux États-Unis, mais qu'on peut s'attendre à ce que le Canada comble l'écart au cours des prochaines années.

La tendance signalée dans ces rapports ne fait pas de doute. De plus en plus, le monde devient une chaîne d'approvisionnement intégrée. Il suffit pour s'en convaincre de parcourir la première page du journal *Les affaires* publié le 23 octobre dernier. On y voit une illustration des produits Miracle Bubbles. Le savon fabriqué au Mexique a été embouteillé à Hong Kong dans un contenant venant des États-Unis avant d'être vendu à Maniwaki, au Québec. C'est donc dire que plusieurs entreprises étrangères ont pris part à la fabrication d'un produit qui se vend 1,19 \$, chose d'ailleurs assez étonnante. La fabrication de produits de plus grande envergure peut facilement nécessiter la participation de douzaines de fournisseurs de pièces étrangers. Par exemple, environ 140 fournisseurs collaborent à la fabrication d'un simple moteur d'automobile, et 350 fournisseurs contribuent à la production d'une automobile.

Même si, selon les médias, le nombre d'opérations délocalisées ou imparties à l'étranger semble énorme, il ne l'est pas si on le compare à l'activité du marché de l'emploi à la lumière de l'économie globale. Selon un rapport produit en 2004 par le United States Government Accountability Office, même si le nombre de mises à pied aux États-Unis attribuables au transfert d'emplois outre-mer a augmenté depuis 1999, ces mises à pied touchent moins de 1 p. 100 des travailleurs mis à pied dans l'ensemble du pays. De plus, ces données chiffrées ne tiennent pas compte de nouveaux emplois issus de marchés passés avec des étrangers qui exécutent, en sous-traitance en Amérique du

Nord, une partie ou la totalité de leur production. Le nombre de ces emplois n'est pas négligeable. Dans un rapport diffusé récemment, le Joint Economic Committee aux États-Unis déclarait que des filiales à participation majoritaire américaines d'entreprises étrangères avaient créé 2,3 millions d'emploi au pays entre 1988 et 2002.

Au Canada, ce genre d'investissement étranger positif nous est tous familier. À titre d'exemple, on peut citer, entre autres, Ericsson, une entreprise ayant un mandat mondial qui emploie plus de 1 200 personnes en R-D au Canada, et le Centre de recherche thérapeutiques de Merck Frosst, à Montréal. On pourrait mentionner de nombreux autres cas. Bref, l'attribution de marchés en sous-traitance à l'étranger est un phénomène qui opère dans les deux sens.

● (1540)

Le secteur de la fabrication canadien est solide. Au cours des dernières années, la plupart des secteurs ont progressé, spécialement la fabrication de produits manufacturés à base de ressources et le matériel de transport. Nous admettons que certains secteurs font l'objet de pressions, notamment les industries du vêtement, du meuble et des articles de cuir. Dans la plupart des cas, des mesures ont été prises en vue de mettre l'accent sur des marchés à créneaux à valeur plus élevée et, dans d'autres cas, des entreprises ont fermé leurs portes. Cependant, comparativement à la taille et à la croissance de notre secteur manufacturier, on peut dire que ces changements sont normaux.

Une économie de marché moderne se caractérise principalement par le changement constant, ce qui explique un taux de croissance de la productivité du travail au Canada se situant entre 15 et 20 p. 100. En 2003, on comptait environ 2,2 millions d'entreprises au pays. Même si je ne suis pas en mesure de vous en indiquer le nombre exact aujourd'hui, il convient de mentionner que 40 p. 100 des usines de fabrication canadiennes qui existaient en 1997 n'avaient pas encore vu le jour en 1988. De plus, quelque 47 p. 100 des entreprises qui avaient pignon sur rue en 1988 avaient cessé leurs activités en 1997.

L'augmentation de l'investissement international en Inde et en Chine dans des établissements de recherche et de développement dans les domaines de l'informatique, de l'automobile et des sciences de la vie constitue une autre source de préoccupations. Toutefois, ce genre d'investissement est généralement effectué par le truchement d'investissements étrangers directs, et les entreprises en cause exercent souvent un contrôle sur les activités de recherche et de développement.

En ce qui concerne le secteur des services, nous avons tous eu vent d'entreprises qui délocaliseront de plus en plus leurs services de comptabilité, de ressources humaines, d'architecture, de saisie de données, et quantité d'autres services à des entreprises étrangères. Cependant, jusqu'à maintenant, tout porte à croire que le Canada a été un grand bénéficiaire de cette impartition de services. Certaines entreprises américaines ont établi des centres d'appels au Canada. Selon une étude réalisée récemment par PricewaterhouseCoopers, intitulée *A Fine Balance*, le Canada pourrait compter 150 000 travailleurs dans des centres d'appels au service d'entreprises américaines. De plus, entre 15 000 et 20 000 travailleurs spécialisés en technologies de l'information participeraient à des projets exécutés en sous-traitance.

Toujours selon cette étude, la tendance des entreprises canadiennes à ne pas recourir à la sous-traitance tant que les entreprises américaines seraient en voie de disparaître. PricewaterhouseCoopers déclare que les entreprises canadiennes, désormais plus conscientes des avantages de l'externalisation, commenceraient à envisager d'exécuter certaines activités à l'étranger. PricewaterhouseCoopers estime « qu'il est tout à fait possible que 75 000 emplois canadiens ou plus, dans le domaine des technologies de l'information, soient transférés outre-mer ou rapatriés aux États-Unis d'ici 2010, ainsi qu'un nombre égal d'emplois axés sur le savoir ». Certes, ce chiffre est élevé, mais il représente moins de 25 p. 100 de l'augmentation du nombre d'emplois réalisée au Canada uniquement durant les neuf premiers mois de l'année.

Ceci étant dit, PricewaterhouseCoopers croit que le protectionnisme n'est pas la solution au problème de la délocalisation et de l'impartition à l'étranger. Cette firme croit plutôt que les entreprises et les gouvernements devront conjuguer leurs efforts pour atténuer les conséquences de ces pertes d'emplois pour les travailleurs mis à pied et pour la compétitivité de l'économie canadienne. Elle est aussi d'avis que les gouvernements, les chefs d'entreprise et le secteur des technologies de l'information devraient se concerter afin d'assurer que le Canada livrera concurrence et sortira vainqueur dans les domaines des services de TI de grande valeur, de la recherche et du développement, et de l'innovation.

Le Canada peut bénéficier du phénomène de la délocalisation et de l'impartition à l'étranger. En impartissant des éléments de la chaîne de production dans des pays qui offrent un avantage concurrentiel, nous pourrions consacrer notre main-d'oeuvre et notre capital à des industries de grande valeur où les emplois sont plus rémunérateurs. Pour maintenir notre solide avantage comparatif, en ce qui concerne les emplois à forte valeur ajoutée, nous devons veiller à ce que le Canada continue à offrir une excellente base pour la création et la fabrication de biens à forte valeur ajoutée et la prestation de services de soutien avant-gardistes.

Le Canada doit continuellement améliorer son cadre de compétitivité. Son infrastructure matérielle et juridique doit être exemplaire, les compétences de sa main-d'oeuvre doivent refléter une stratégie solidement axée sur l'avenir, son climat d'investissement doit être attirant, et tous les obstacles internes à la compétition et à l'innovation doivent être éliminés ou du moins réduits au minimum. Nous devons offrir un cadre avant-gardiste qui permettra au Canada et aux Canadiens de profiter de nombreux débouchés qui s'offrent dans le monde du XXI^e siècle, lequel est caractérisé par son dynamisme et son évolution constante.

Nous sommes une nation commerçante et, pour continuer à en récolter les fruits, nous devons être une nation de commerçants. La délocalisation et la sous-traitance, à l'étranger comme au Canada, font partie intégrante de cette stratégie.

Merci, monsieur le président.

• (1545)

Le président: Merci, monsieur Yeates.

Nous allons ouvrir la période des questions. Nos deux premiers intervenants seront Michael, suivi de Paul.

M. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC): Je ne sais pas s'il existe des statistiques ou des données quantitatives qui permettraient de répondre à ma question. J'ai l'impression que non, mais en lisant votre rapport et certaines autres études, ce qui m'a frappé c'est qu'à mesure que les échanges se libéralisent et que des chaînes d'approvisionnement transfrontières sont établies, l'un des

coûts cachés dont on ne tient pas compte dans ces analyses est celui des transports.

Dans la province de l'Ontario, des investissements faramineux sont requis dans notre infrastructure transfrontière et nos réseaux routiers, et une bonne partie du commerce qui s'effectue au coeur de l'Ontario est assurée non pas par notre infrastructure ferroviaire ou maritime, mais plutôt par des camions de transport.

À votre connaissance, existe-t-il des rapports ou des analyses des coûts cachés de ces chaînes d'approvisionnement transfrontières par rapport aux investissements faramineux que doivent faire les gouvernements dans leur infrastructure publique?

• (1550)

M. Neil Yeates: Je ne suis pas au courant d'études portant spécifiquement là-dessus. Je présume que les entreprises elles-mêmes suivent de très près leurs coûts de transport. Vous avez raison de dire que ces coûts peuvent être importants, et nous avons aussi connu des problèmes de goulots d'étranglement à la frontière, comme vous devez le savoir. Donc, à mon avis, ces éléments acquièrent à présent une importance accrue dans la chaîne d'approvisionnement.

Chummer?

M. Chummer Farina (directeur général, Direction générale de l'analyse industrielle, ministère de l'Industrie): Je ne suis pas non plus au courant d'études portant spécifiquement là-dessus.

M. Michael Chong: On dirait que ces rapports, comme celui de la CNUCED, présentent cela comme si c'était nettement avantageux pour nous. Mais si on tient compte des investissements dans l'infrastructure canadienne qui devront se faire dans les années qui viennent et de l'arriéré actuel, force est de constater que ces problèmes sont en grande partie dus au fait que nos routes sont fortement utilisées par des camions lourds. C'est le Trésor qui doit supporter ces dépenses. Les chaînes d'approvisionnement de ces entreprises ne tiennent pas compte de ce facteur. Donc, je me demandais simplement si ce facteur avait fait l'objet de discussions ou d'examen.

M. Neil Yeates: Tout ce que je peux ajouter, c'est que nous sommes encore avec vous pour dire que les coûts d'infrastructure sont substantiels. On a déjà beaucoup investi dans notre infrastructure, et il faudra continuer à le faire. Bon nombre de nos industries sont intégrées au moins sur le continent nord-américain et c'est donc quelque chose qu'on tient pour acquis par rapport au mouvement actuel des biens et services.

Le président: Monsieur Ready.

M. Robert Ready (directeur, Direction de la politique commerciale sur les services, ministère du Commerce international): Merci, monsieur le président. Peut-être pourrais-je répondre en partie à la question.

Comme les deux exposés l'ont indiqué, le phénomène de l'impartition à l'étranger est pertinent à la fois pour les industries manufacturières et le secteur des services. Dans le secteur économique où je travaille, soit celui des services, l'un des moteurs de la délocalisation et de l'impartition à l'étranger dans ces secteurs est en réalité la numérisation de beaucoup d'information et le fait que les transports internationaux et même intérieurs ne coûtent plus rien dans un contexte numérique. Donc, bien que cet élément pose encore problème du côté manufacturier, l'un des grands moteurs de l'externalisation est justement la numérisation des données du côté de l'économie des services.

M. Michael Chong: Cela m'a rappelé une autre question que je voudrais vous poser au sujet du secteur des services.

Au fur et à mesure que l'impartition à l'étranger devient de plus en plus la norme dans le secteur des services—et il a été question aussi des technologies de l'information—que pourra faire le gouvernement pour s'assurer d'obtenir sa juste part des impôts, le cas échéant?

Je vais vous citer un exemple tout à fait concret. Il y a 10 ou 15 ans, quelqu'un qui voulait mettre au point un logiciel pouvait le faire au Canada. Ce n'était pas pratique de faire mettre au point des logiciels en Inde ou en Chine et de les faire expédier ici au Canada. Cela aurait supposé des envois matériels, l'identification du produit, et le paiement de droits de douane ou d'impôts. Maintenant on peut avoir recours au courriel ou à Internet pour télécharger un logiciel mis au point à l'étranger.

Est-ce qu'on a étudié cet environnement en vue de déterminer comment bien le gérer, étant donné qu'il pourrait devenir très courant d'ici 10 ou 15 ans, à un point tel que cette méthode serait privilégiée pour l'élaboration de logiciels et de technologies de ce genre au Canada?

• (1555)

M. Robert Ready: C'est une question importante dans le contexte du secteur commercial où je travaille. Je peux vous dire, par exemple, que cette question est actuellement examinée à l'Organisation mondiale du commerce par rapport au moratoire sur les droits de douane qui vise actuellement les transactions passant par le commerce électronique. Je dois avouer que je ne suis pas vraiment la personne responsable de ce domaine. C'est plutôt le domaine de spécialisation de nos collègues du ministère des Finances, qui sont sans doute les mieux placés pour vous donner une idée du travail qui est accompli ou des politiques qui sont en voie d'élaboration dans ce domaine.

Malheureusement, je ne peux pas vraiment vous donner d'autres détails à ce sujet.

Le président: Merci, Michael.

Monsieur Parsonage voudrait faire un dernier commentaire.

M. Keith Parsonage (directeur général, Direction générale des technologies de l'information et des communications, Spectre, technologies de l'information et télécommunications, ministère de l'Industrie): Je voudrais simplement ajouter que l'une des questions liées aux transactions que soulève le rapport PricewaterhouseCoopers concerne la nécessité de tenir compte d'éléments tels que les retenues d'impôt à la source et l'établissement des prix de cession internes, selon que les gouvernements estiment que ces transactions pourraient permettre aux entreprises d'échapper au paiement de certains impôts.

Dans la section 3 de ce rapport, intitulé *A Fine Balance*, il est justement question de considérations de ce genre, dont les entreprises doivent tenir compte au moment de déterminer s'il convient ou non d'opter pour l'impartition à l'étranger.

Le président: Avant de donner la parole à Paul, je voudrais simplement vous demander si ce rapport est public.

M. Keith Parsonage: Oui, c'est un rapport public.

Le président: Existe-t-il un site Web?

Nous allons nous renseigner.

M. Keith Parsonage: Je vais donner l'information pertinente à votre greffier.

Le président: Si cela vous intéresse, nous vous transmettrons l'adresse du site Web.

Paul Crête, vous avez la parole.

[Français]

M. Paul Crête: Merci, monsieur le président.

J'aimerais que vous me disiez combien d'emplois vont être perdus au Canada et au Québec dans l'industrie du textile, du vêtement et du cuir, si on compare la situation qui prévalait en 2002, par exemple, soit l'année où M. Chrétien a ouvert les vannes pour le textile, et 2006 ou 2008. On verrait ainsi l'effet que cela aura sur quelques années. Pour les trois secteurs—textile, vêtement, cuir—, pouvez-vous nous donner des statistiques?

[Traduction]

M. Chummer Farina: Peut-être pourrais-je essayer de répondre à cette question.

Il est très difficile à mon avis de vous dire combien d'emplois perdus sont le résultat de la sous-traitance. Je pense qu'on peut dire qu'il y a eu une baisse du nombre d'emplois dans ce secteur—ça, c'est sûr. Mais je ne suis pas sûr des chiffres exacts. À mon avis, il s'agit de 8 p. 100 sur—

[Français]

M. Paul Crête: Monsieur, je n'ai pas parlé de la sous-traitance, j'ai parlé des emplois perdus. Cela peut être plus général, moins difficile à trouver qu'en sous-traitance. Je veux savoir le nombre d'emplois qui seront perdus dans les secteurs du textile, du vêtement et du cuir. Ce sont trois secteurs que vous mentionnez comme étant des secteurs faibles.

[Traduction]

M. Chummer Farina: Je suis désolé; nous devons vous répondre par la suite à ce sujet. Je n'ai pas la réponse exacte à votre question.

[Français]

M. Paul Crête: D'accord.

À votre avis, est-ce les conditions de travail et le respect de l'environnement dans des pays comme l'Inde, la Chine et autres sont équivalents à ce qu'on exige ici, au Canada?

[Traduction]

M. Neil Yeates: Peut-être pourrais-je y répondre. Ce n'est pas quelque chose que nous avons examiné de près. D'après nos connaissances générales de ces pays, je dirais que ce n'est probablement pas le cas, et que les normes qu'appliquent ces pays sont différentes de celles qui existent au Canada.

[Français]

M. Paul Crête: Ne considérez-vous pas que votre ministère devrait, dans ce cas, faire des recommandations pour que les accords internationaux soient revus en tenant compte de ces critères?

[Traduction]

Le président: Paul, si les témoins sont prêts à vous répondre, très bien; mais je ne suis pas sûr que les bonnes personnes soient présentes pour répondre à ces questions-là.

[Français]

M. Paul Crête: Ce n'est pas une question politique, ce n'est pas une question partisane. C'est ce ministère qui doit évaluer combien d'emplois vont être perdus. Est-ce qu'il tient compte de stratégies qui pourraient être développées dans l'avenir pour ne plus couper ces emplois? N'y a-t-il pas une stratégie en voie de développement à Industrie Canada pour faire face à cette situation?

[Traduction]

M. Neil Yeates: Je peux certainement vous parler des mesures que nous avons prises pour atténuer les effets sur l'industrie du vêtement et du textile, parce qu'effectivement, nous étions d'avis que—

[Français]

M. Paul Crête: Mais cela ne fonctionne pas.

[Traduction]

M. Neil Yeates: —qu'il y aurait un impact. Il y a plusieurs mesures qui ont été prises, pas nécessairement dans notre ministère, mais dans l'ensemble des organismes gouvernementaux.

Par exemple, depuis 2002, 10,9 millions de dollars ont été investis dans l'Agence des services frontaliers du Canada afin d'améliorer la surveillance des importations par rapport au trafic illégal de transbordements. À Industrie Canada, nous avons mis en place un programme d'aide à l'industrie canadienne du vêtement et du textile d'une valeur de 33 millions de dollars. Cette initiative a été suivie d'un programme CANtex d'une valeur de 26,75 millions de dollars afin d'améliorer la situation et la productivité de l'industrie textile, afin que les entreprises puissent vraiment remonter dans la chaîne des valeurs et devenir plus productives, et à mon avis, ce programme a donné des résultats positifs. Par l'entremise du ministère des Finances, un plan triennal de réductions tarifaires visant les produits importés qu'utilisent les manufacturiers canadiens a également été annoncé.

Donc tout un train de mesures a été mis en place, compte tenu de l'incidence sur notre industrie canadienne.

● (1600)

[Français]

M. Paul Crête: Je note que vous êtes capable d'indiquer combien d'argent vous avez dépensé dans le passé, combien vous en dépensez présentement et combien vous en dépenserez à l'avenir, mais que vous n'êtes pas en mesure de dire quel impact subiront les emplois. On sait, par exemple, combien d'argent a été alloué au programme sur le textile PICTV. Mais quel sera le résultat en bout de ligne? Je vais vous donner un exemple concret.

À Saint-Pamphile, dans mon comté, une usine appelée Les industries Troies a obtenu de l'argent de PICTV. Avec ses 200 emplois, elle a quand même fermé ses portes. C'est une réalité qui va s'amplifier. Même si globalement, l'économie du Canada ou du Québec est gagnante, on ne peut reclasser les travailleurs des secteurs mous dans d'autres secteurs. On ne peut, du jour au lendemain, faire d'une couturière professionnelle une travailleuse du bois. Ce n'est pas une situation facile. La question que je vais poser s'adresse peut-être plus précisément aux gens de Commerce international.

Quelle sorte d'attitude le gouvernement a-t-il face aux pays qui subventionnent leur production d'une façon particulière? Je vous donne un exemple très concret.

Dans mon comté, il y a une tannerie; c'est la dernière au Canada. Donc, ils tannent du cuir. Défense Canada lui accorde un contrat pour fabriquer des bottes d'armée. Les trois fabricants de bottes au Canada achètent leur cuir du Brésil, ce qui leur permet de décrocher le contrat de Défense Canada.

Est-ce que le ministère du Commerce international ou celui d'Industrie Canada sait si une subvention est octroyée à ces entreprises par le Brésil? Je donne l'exemple du Brésil, mais ça pourrait être un tout autre pays. Avez-vous une stratégie qui nous permettrait de contrer les pays qui affichent des attitudes

protectionnistes et qui s'en tirent en tirant des avantages des deux côtés? Ils sont dans un marché de libre-échange, mais ils continuent d'être protectionnistes. Est-ce que vous avez des évaluations qui portent sur cela?

[Traduction]

Le président: Quelqu'un voudrait-il s'y attaquer?

M. Robert Ready: Monsieur le président, je vais tenter ma chance.

Encore une fois, je dois vous dire que je ne suis pas le bon représentant du ministère du Commerce international pour me prononcer sur la question. Comme il existe une Division des recours commerciaux, nous avons un certain nombre de responsables ministériels qui sont chargés des recours commerciaux et qui administrent notre participation à l'entente intervenue à l'Organisation mondiale du commerce sur les subventions et les droits compensateurs. Ils sont d'ailleurs chargés de coordonner la participation canadienne aux négociations visant d'éventuels changements à d'autres accords du même genre. D'autres représentants ministériels peuvent éventuellement ouvrir des pourparlers bilatéraux avec le Brésil, si l'exemple du Brésil est en cause, par exemple. Il existe des bureaux canadiens de terrain dans des pays comme le Brésil qui sont en mesure de nous parler de l'exécution des programmes dans ces pays. Donc, Commerce international Canada peut se prévaloir de différentes possibilités pour obtenir les informations dont vous avez parlé et pour prendre des mesures concrètes, le cas échéant.

Malheureusement, je ne suis pas bien placé pour répondre à la question précise que vous avez posée. Mon collègue, John, a peut-être quelque chose à ajouter.

M. John Schwartzburg: Je peux peut-être offrir un petit complément d'information. Encore une fois, cela ne correspond pas à ma sphère de responsabilité, mais pour ce qui est des recours précis dont peuvent se prévaloir les entreprises qui estiment avoir été lésées par l'importation de produits étrangers subventionnés, je pense qu'il existe des procédures en bonne et due forme pour lancer des enquêtes dans de telles circonstances.

L'ancienne Agence du revenu et des douanes du Canada—je pense qu'elle s'appelle maintenant l'Agence des services frontaliers du Canada—possède, dans le cadre de leur programme de perception des droits compensateurs et droits anti-dumping, des équipes d'enquête qui se chargent d'enquêter sur les plaintes et de piloter ces dossiers pendant la procédure d'enquête et celle du tribunal. À moins que la situation ait radicalement changé depuis l'époque où j'étais chargé de ces dossiers, si par le truchement des procédures judiciaires, on constate que les entreprises concernées ont bénéficié de subventions qui sont contraires aux accords intervenus devant l'Organisation mondiale du commerce, le gouvernement canadien peut imposer des droits compensateurs pour que tous les acteurs soient sur un pied d'égalité.

● (1605)

Le président: Merci. Vous aurez une autre occasion de poser des questions, Paul.

Je vais maintenant donner la parole à Denis, Brian, suivi de Werner.

[Français]

L'hon. Denis Coderre (Bourassa, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vais continuer sur le sujet que mon collègue Paul Crête a mis de l'avant. Il risque d'y avoir à Montréal pas mal de cas comme celui de Saint-Pamphile. On est rendus là. Je veux parler de plusieurs points, mais je vais commencer par renchéris sur la notion d'adaptabilité.

Dans son dernier budget, le gouvernement canadien a parlé d'une enveloppe de 60 millions de dollars sur trois ans d'argent neuf pour des mesures d'adaptabilité. J'ai l'impression qu'il n'y a pas grand-chose qui ait été fait dans ce secteur. Vrai ou faux? Des choses ont-elles été mises de l'avant? Si oui, pourriez-vous dire au comité quelle est la stratégie du ministère à cet égard?

Comme l'a dit Paul tout à l'heure, une couturière professionnelle ne pourra pas trouver un autre emploi le lendemain matin. Dans la région de Montréal, surtout, il y a énormément de gens issus de communautés où c'est le premier emploi. Ils sont en phase de transition, et l'adaptabilité est essentielle. Pour que cela puisse fonctionner, il faut partir du bon pied. Où en est ce budget? Des mesures ont-elles déjà été appliquées?

[Traduction]

M. Chummer Farina: Je pourrais peut-être essayer de répondre à cette question. Encore une fois, je regrette d'avoir à vous dire que cela n'entre pas dans notre sphère de responsabilité. Cette question relève plutôt de Ressources humaines et Développement des compétences Canada—

Hon. Denis Coderre: Peut-être devrais-je poser la question à PricewaterhouseCoopers.

M. Chummer Farina: Non, à mon avis, Ressources humaines et Développement des compétences Canada est l'organisme responsable de ces crédits, de l'Assurance-emploi et des programmes d'aide en général—

L'hon. Denis Coderre: Non, non. Les crédits prévus pour les mesures d'adaptabilité qui avaient une incidence directe sur les employés—soit l'injection sur trois ans de 60 millions de dollars—devaient être versés par Industrie Canada. Cela n'a rien à voir avec l'Assurance-emploi. L'Assurance-emploi est tout à fait à part, puisqu'il s'agit-là de s'occuper des employés. Je parlais plutôt des mesures d'adaptabilité qui ont une incidence directe sur les entreprises, en ce qui concerne leur capacité de s'adapter à la réalité; voilà de quoi je vous parlais.

M. Neil Yeates: Oui, vous avez raison. Nous avons mis en oeuvre les deux programmes à l'intention des fabricants de vêtements et de textile. Nous nous attendons à ce que tous les crédits en question soient utilisés. Je n'ai pas emmené avec moi les données précises sur ce programme.

L'hon. Denis Coderre: Très bien. Mais vous dites que jusqu'à présent, les crédits n'ont pas du tout été distribués?

M. Neil Yeates: Si. Ce programme a deux volets. Le premier volet est le PICTV, soit le Programme des industries canadiennes du textile et du vêtement. La grande majorité des crédits affectés à ce programme ont déjà été distribués. Le nouveau programme s'appelle CANtex, et ce n'est que depuis le début du mois que nous commençons à recevoir les demandes.

Hon. Denis Coderre: Ça fait partie de la nouvelle initiative?

M. Neil Yeates: Oui, c'est une nouvelle intervention. Les deux ont un objectif très semblable, à savoir d'aider les entreprises à devenir plus productives, plus concurrentielles, etc.

Ce dont vous parlait Chummer... Vous avez raison, il y a deux volets. Il y a l'aide qui s'adresse aux entreprises, et l'aide individuelle, qui passe par RHDCC. Mais il est vrai que nous avons ces deux

programmes—soit le PICTV, dont la majorité des crédits ont déjà été distribués, et le CANtex, qui est lancé ce mois-ci.

L'hon. Denis Coderre: Si ça commence ce mois-ci, parce qu'il y aura une incidence sur l'application des mesures que nous avons annoncées pour l'Afrique et le Bangladesh, ne pensez-vous pas—et ce n'est pas une question politique—qu'il conviendrait, avant de mettre en oeuvre la nouvelle politique en 2005, d'inclure d'autres années pour les fins de l'évaluation? Le choix du moment ne me semble pas idéal en ce qui concerne la coordination des mesures d'adaptabilité et l'entrée en vigueur de notre position internationale.

• (1610)

M. Neil Yeates: Nous avons essayé de coordonner les deux éléments. C'est toujours un peu difficile. Ce deuxième volet a pris un peu plus longtemps à démarrer qu'on l'avait espéré, mais il est maintenant lancé. Nous allons continuer à suivre de près la situation pour voir comment ça se passe.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: Je vais m'intéresser un peu au commerce international. Moi aussi, je suis très inquiet au sujet de la question des normes du travail. La question de la sous-traitance a certains effets pervers sur les emplois déjà existants. Existe-t-il actuellement une convention internationale des normes du travail? Si *the flavor of the month is offshore*, je pense qu'il serait de mise qu'on ait une façon de se protéger par rapport aux normes du travail, tout comme on a l'Organisation mondiale du commerce.

Si même le sénateur Kerry aux États-Unis affirme que cela n'a pas de bon sens et qu'on doit refuser de donner des contrats d'entreprise à des gens qui vont chercher des travailleurs à l'extérieur, le Canada ne devrait-il pas être un leader et dire, s'il n'existe pas de convention internationale des normes du travail, qu'on devrait en avoir une? Quand on parle d'environnement économique, on doit aussi parler de conditions de travail et protéger les travailleurs déjà existants, tout comme ceux et celles qui vont venir travailler ou qui vont peut-être subir les affres de ce merveilleux concept de capitalisme.

J'essaie d'être moins cynique.

[Traduction]

M. Robert Ready: Encore une fois, monsieur le président—

L'hon. Denis Coderre: Vous n'êtes pas la bonne personne pour répondre à la question. Peut-être devrions-nous organiser une autre réunion.

M. Robert Ready: —les questions qui sont posées aujourd'hui visent un ensemble d'enjeux qui sont en dehors de ma sphère de responsabilité, c'est-à-dire la politique commerciale sur les services.

Ce que je peux vous dire—

Hon. Denis Coderre: Oui, mais cela fait partie de la politique commerciale.

M. Robert Ready: —c'est que comme vous l'aurez remarqué, il existe une organisation internationale qui est chargée d'examiner des questions liées au travail et aux conditions de travail, soit l'Organisation internationale du travail. Certains instruments de l'OCDE renferment également des dispositions internationales visant le fonctionnement d'entreprises multinationales qui concernent jusqu'à un certain point des questions liées au travail, mais malheureusement, je ne suis pas en mesure de vous en dire plus, monsieur le président.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: J'ai une dernière question.

On a beaucoup parlé de *Smart Regulation* la semaine passée. Or, il est important, surtout quand on parle des *offshore*, de préciser la relation que vous entretenez avec d'autres ministères.

Ayant été dans le domaine de l'immigration et sachant que d'ici cinq ans, il manquera au Canada un million de travailleurs qualifiés, j'ai un peu de difficulté à vous suivre concernant la stratégie de sous-traitance. On a ici un problème en matière de travailleurs qualifiés.

Dans un tel contexte, partagez-vous une stratégie avec d'autres ministères, notamment Immigration Canada ou Ressources humaines et Développement des compétences? Cette question touche aussi l'industrie. D'après ce que je comprends, il existait à l'époque une relation tripartite qui vous permettait d'accélérer le processus, dans la mesure où tout était conforme.

Vous parlez de compétitivité, mais il y a un énorme problème en matière de travailleurs qualifiés. Par contre, vous ne voulez pas encourager la main-d'oeuvre à bon marché. Il vous faut donc maintenir un équilibre entre les normes du travail, la protection contre les effets pervers de la sous-traitance, et ainsi de suite, d'une part, et, d'autre part, le recours massif à des travailleurs étrangers, qui aurait un effet non seulement sur vos coûts de production mais aussi sur la compétitivité de votre entreprise ou industrie.

Compte tenu de tout cela, quelles sont vos relations avec les autres ministères? Est-ce que le plan d'action qu'on avait promis a été mis en oeuvre?

[Traduction]

Le président: Merci, Denis.

M. Neil Yeates: Je peux vous parler de ce que nous faisons actuellement au Canada dans plusieurs secteurs industriels. Nous travaillons en étroite collaboration avec RHDC pour mettre sur pied ce qu'on appelle des conseils sectoriels qui seront chargés d'examiner des questions liées aux compétences et à la formation en milieu de travail. À l'heure actuelle, il en existe 27. Par exemple, nous assisterons demain à une réunion du conseil de partenariat établi avec le secteur de l'automobile. Il s'agit d'un sous-groupe chargé d'examiner la question spécifique des compétences que requiert l'industrie automobile.

Les questions que vous soulevez concernant l'immigration peuvent être plus ou moins importantes, selon le secteur industriel dont on parle, mais notre démarche consiste justement à travailler de très près avec les responsables des différents secteurs industriels. La plupart d'entre eux ont des associations nationales qui les représentent.

• (1615)

Hon. Denis Coderre: Ce n'est pas ce dont nous parlons ici.

M. Neil Yeates: Parlez-vous de questions d'immigration?

Hon. Denis Coderre: Je voudrais savoir si vous entretenez ou non des relations suivies avec Immigration Canada à l'heure actuelle? Travaillez-vous avec eux?

M. Neil Yeates: Je pense que leurs représentants participent à bon nombre de ces conseils sectoriels.

Le président: Très bien. Un dernier mot.

M. John Schwartzburg: Je peux apporter un complément d'information de nature pratique. Dans nos ambassades et missions à l'étranger, lorsqu'il s'agit de faire venir au Canada des experts techniques pour diverses raisons, les représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international qui sont en poste à l'étranger, les délégués commerciaux, et les agents d'immigration travaillent tous en étroite collaboration—

Hon. Denis Coderre: Vous réussissez enfin à réduire les tracasseries administratives. C'est bien. Félicitations.

Le président: Merci, Denis.

J'invite les collègues à poursuivre l'examen de cette question. Nous avons déjà une idée des secteurs qui pourraient nous intéresser. Nous ne trouverons jamais des témoins qui peuvent nous fournir toute l'information que nous cherchons, mais cela nous donne une idée des éléments qui seraient intéressants d'examiner plus en profondeur.

Brian, Werner, et ensuite, Andy.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins de leur présence aujourd'hui.

J'ai des renseignements à vous transmettre. La Chambre de commerce de l'Ontario possède la plus récente étude—et il y en a plusieurs—concernant les lacunes de l'infrastructure ontarienne. La perturbation du commerce causée par ce manque d'infrastructure nous aura déjà coûté 4 milliards de dollars cette année. Là je vous parle d'une seule année. Mais il existe plusieurs études qui remontent quatre ou cinq ans en arrière. C'est un grave problème.

La première question concerne l'industrie automobile. Nous savons que le secteur automobile représente un demi-million d'emplois et que 93 p. 100 de nos exportations sont destinées aux États-Unis. L'industrie se plaint depuis longtemps de la question de l'harmonisation avec les États-Unis et des problèmes auxquels nous sommes confrontés dans notre propre industrie. Qu'a fait le ministère pour s'attaquer à cette problématique? Cette étude est diffusée dans le cadre du rapport du Conseil du Partenariat du secteur canadien de l'automobile (CPSCA). Au deuxième rang, nous avons l'infrastructure, et au quatrième rang, l'harmonisation. Quelles mesures le ministère a-t-il prises au cours des dernières années et que compte-t-il faire au cours de la prochaine année? Quel est votre plan?

M. Neil Yeates: Cette question est inscrite à l'ordre du jour de la réunion de demain avec le CPSCA. Un rapport sera présenté sur le travail d'un sous-comité du Conseil chargé d'examiner la réglementation, et nous allons discuter des autres mesures qui s'imposent dans ce domaine. Nous comprenons très bien qu'il s'agit d'une priorité critique.

L'industrie est fermement convaincue, et nous sommes d'accord, qu'il faut se pencher sur ces questions. Plusieurs ministères participent à cet effort. Évidemment, il n'y a pas que les représentants de l'industrie qui en soient saisis. Certains dossiers sont pilotés par Transports Canada, par exemple, en ce qui concerne les émissions, etc.

Nous allons continuer de faire participer d'autres ministères pour qu'ensemble, nous puissions travailler avec l'industrie automobile en vue de réaliser des progrès.

M. Brian Masse: L'une des principales plaintes que j'ai entendues, et cela correspond à certaines préoccupations qui ont déjà été exprimées, concerne le fait de savoir qui coordonne tous ces efforts? Quel sera le ministère directeur à cet égard? Il faut bien, je suppose, que quelqu'un organise les activités, car vous avez raison de dire que plusieurs ministères différents y participent. Cette question de coordination constitue tout de même un problème ou obstacle important. Est-ce qu'une décision a été prise à ce sujet?

M. Neil Yeates: Nous sommes chargés de coordonner les activités relatives au CPSCA, et c'est donc à nous de nous assurer que le travail nécessaire est bel et bien accompli par les sous-groupes. C'est nous qui assumons cette responsabilité.

M. Brian Masse: Dans le même ordre d'idées, s'agissant de notre commerce, nos exportations, et aussi du taux du dollar, quelle est justement la position de votre ministère sur le taux de change actuel et est-ce que votre ministère prend des initiatives dans ce domaine? L'industrie automobile est gravement compromise par la valeur élevée du dollar en ce moment. Cela constitue une véritable menace, et si le dollar continue à s'apprécier, ce sera encore pire.

Si le dollar est à 75 ¢, les États-Unis peuvent offrir des subventions aux usines américaines et être en mesure de suivre ce qui se passe au sein de l'industrie. Si le dollar s'apprécie encore par rapport au taux actuel, ce sera plus difficile de suivre ce qui se passe dans l'industrie. Que fait le ministère lorsque le dollar commence à s'apprécier comme ça?

M. Neil Yeates: Notre priorité, et celle du ministre au fond, consiste à rehausser la compétitivité des industries canadiennes. Nous ne prenons pas de mesures particulières en ce qui concerne le dollar. Ce serait plutôt la responsabilité du ministre des Finances.

Quant à nous, nos efforts visent surtout à améliorer la compétitivité des industries et à les aider à devenir plus concurrentielles afin d'être plus à même de supporter ce type de choc externe. Nous comprenons très bien que l'appréciation du dollar a eu des effets importants sur certains secteurs d'activité.

M. Brian Masse: Donc, le ministre de l'Industrie n'a pas de position particulière sur le taux du dollar canadien. Le fait est que 12 p. 100 de l'activité manufacturière et du PIB est attribuable à l'industrie automobile. Je suppose qu'il pourrait y avoir parité de change entre notre monnaie et le dollar américain et que cela ne changerait absolument rien; même là, le ministère n'aurait absolument rien à dire sur l'impact de cette situation sur l'industrie.

• (1620)

M. Neil Yeates: Nous devrions simplement continuer à viser une plus grande compétitivité.

M. Brian Masse: Oui. Eh bien, cela ne me paraît pas acceptable. J'espère qu'on aura des réponses à ce sujet demain, ou qu'il va y avoir au moins d'autres discussions.

Je voudrais maintenant aborder un autre dossier—et je m'excuse d'avance de m'écarter un petit peu du sujet de votre exposé—car je me demande s'il y a eu des discussions, dans le contexte de l'impartition à l'étranger, de l'avantage concurrentiel que nous aurions au Canada en ce qui concerne le coût de notre énergie et la sécurité d'approvisionnement, le coût des assurances, et notre capacité d'intervention d'urgence. Est-ce que ces facteurs sont pris en compte lorsqu'il est question de donner des incitations—non pas des incitations, mais lorsqu'on essaie de définir les arguments qui pourraient convaincre les entreprises manufacturières de continuer de mener leurs activités au Canada, par rapport à d'autres régions du monde.

En ce qui concerne l'énergie, par exemple, les fabricants ont récemment fait remarquer que leurs coûts énergétiques avaient augmenté de plus de 100 p. 100 au cours des cinq dernières années. C'est une dépense à laquelle ils ne s'attendaient pas et qui a eu une incidence considérable sur leur chiffre d'affaires, beaucoup plus que les salaires ou d'autres imprévus. Que pensez-vous de l'énergie, en tant que facteur?

M. Neil Yeates: Je ne peux pas vous répondre en détail. Je sais que pour des secteurs d'activité précis, les coûts énergétiques constituent un facteur clé en ce qui concerne leur compétitivité-coûts, et que ça pose problème en ce moment, notamment le prix du gaz naturel.

Dans l'ensemble, le Canada est très bien coté et est considéré comme offrant un climat favorable à l'activité commerciale du point de vue de sa compétitivité-coûts. Cette conclusion ressort de plusieurs études indépendantes. Donc, dans l'ensemble, nous estimons que le Canada est bien positionné.

M. Brian Masse: Donc, les industries ne vous adressent pas des plaintes concernant le prix de l'énergie?

M. Neil Yeates: Si. C'est justement ce que je viens de dire.

M. Brian Masse: Ah, bon.

M. Neil Yeates: C'est une grave préoccupation pour certains groupes. Donc, oui, c'est quelque chose qui pose gravement problème dans certaines industries.

M. Brian Masse: Une dernière question, monsieur le président.

Comment vous faites au ministère pour établir des distinctions? Y a-t-il un mécanisme, par exemple—le dollar en est un bon exemple, de même que l'énergie. Si les prix augmentent, ça peut avoir une incidence négative sur une industrie, mais des effets positifs sur une autre. Que fait le ministère dans ces cas-là? Se contente-t-il de répondre aux questions, ou a-t-il une politique globale...?

M. Neil Yeates: Nous entretenons des relations avec bon nombre de groupes industriels différents. Voilà justement le travail de mon secteur. Nous examinons les différents facteurs et problèmes par rapport à l'ensemble des industries, et aux secteurs industriels individuels. Les discussions se poursuivent ensuite avec d'autres groupes au sein du ministère, de même qu'avec d'autres ministères, etc.

Nous examinons aussi quelles macro-mesures le ministère pourrait souhaiter proposer, de même que les facteurs qui sont les plus pertinents pour ce secteur d'activité-là, car il peut y avoir de grandes différences. Donc, en ce qui concerne notre démarche globale, qui est axée sur la compétitivité et l'amélioration de la compétitivité, nous estimons qu'il faut des démarches globales, mais qu'en même temps, il faut travailler en étroite collaboration avec chaque secteur pour déterminer quelles mesures sont les plus appropriées, et quels sont les principaux moteurs de l'activité de chaque secteur, car ils peuvent être très différents. Voilà donc ce que nous cherchons à faire.

M. Brian Masse: C'est bien utile.

J'ai une question sur le commerce international. Quand des lois sont déposées aux États-Unis, comme la Loi sur le bioterrorisme—et en ce moment, c'est la U.S. Patriot Act qui pourrait avoir une incidence sur la délocalisation—que faites-vous exactement pour aider les petites et moyennes entreprises qui sont touchées par ces changements à s'adapter afin de répondre à la demande d'exportations?

M. John Schwartzburg: C'est au Service des délégués commerciaux d'aller sur place à ce moment-là pour expliquer les préoccupations du Canada à nos homologues américains.

Il y a deux volets. Il y a le volet défense de nos intérêts. Là il y a un certain nombre de messages clés qu'il faut communiquer aux législateurs d'États et fédéraux, par exemple, pour leur faire comprendre la nature des inquiétudes du Canada et les effets possibles des lois qu'ils adoptent. Comme nos économies sont fortement intégrées, il est relativement facile de leur faire remarquer qu'une mesure qu'ils envisagent de prendre et qui ne vise pas nécessairement le Canada, mais plutôt un pays tiers, pourrait finir par nous nuire ici. Et ce faisant, les États-Unis se causent un préjudice étant donné la forte intégration de nos économies.

Par conséquent, nous essayons de déterminer quelles sont les entreprises et les intervenants clés dans ce contexte, pour que ces derniers rencontrent leurs homologues américains afin de leur communiquer notre message et faire du lobbying en notre nom. Un message est toujours mieux accueilli quand il émane d'un interlocuteur local qui a fait un don à votre campagne que lorsqu'il vient du gouvernement canadien et représente surtout des doléances.

Dans le cadre de nos relations avec les entreprises canadiennes, nous leur expliquons comment traiter avec les Américains, comment être sensibles à leurs préoccupations et déterminer dans quelle mesure leurs pratiques commerciales doivent être rajustées ou modifiées pour répondre à ces mêmes préoccupations, sans empiéter sur les droits du Canada, afin de faciliter leurs activités commerciales aux États-Unis et leurs rapports avec les Américains.

• (1625)

M. Brian Masse: Nous est-il déjà arrivé de contester une loi parce qu'on estimait qu'elle représentait une barrière non tarifaire? Certaines de ces lois nouvellement adoptées ralentissent l'activité à la frontière quand des entreprises décident de délocaliser certaines opérations ou d'implanter de nouvelles usines aux États-Unis, plutôt qu'au Canada. Nous avons assisté à un transfert des emplois.

Le président: Merci, Brian.

M. Brian Masse: Merci.

Le président: Je ne sais pas si on peut répondre rapidement à cette question-là.

M. John Schwartzburg: Oui, je pense. Autant que je sache, nous n'avons pas encore présenté des doléances officielles au sujet de ces mesures législatives. D'ailleurs aucune d'entre elles n'a encore été promulguée. Dans certains cas, il s'agit d'une simple proposition. Cependant, nous avons fait du lobbying à Washington et auprès des gouvernements d'États, de sorte que le gouverneur a opposé son veto. Voilà le genre de chose qu'on a vu jusqu'à présent.

Mais nous continuons à suivre de très près la situation. Si une mesure est proposée à un moment donné qui contrevient aux accords internationaux, l'action de protestation passe au niveau suivant.

Le président: Merci.

Werner, suivi de Andy.

M. Werner Schmidt (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vais céder mon temps de parole à Brad, si vous me permettez.

M. Bradley Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC): Permettez-moi de dire, en guise de préambule, qu'à mon sens, il y a deux façons de voir la chose. Le verre est-il à moitié plein ou à moitié vide? Disons que pour ma part, j'essaie de voir quelles politiques nous pourrions élaborer, soit en comité, soit ailleurs, pour que le verre soit toujours plein.

J'étais en train d'examiner un de ces rapports. J'en ai plusieurs devant moi. Ici on parle du fait que l'Inde, Israël, le Canada, l'Irlande, etc. ont été les principaux bénéficiaires et ont connu le plus de succès pour ce qui est d'attirer... Je me disais en regardant cette liste que c'est un groupe très varié au fond. Ce ne sont pas quatre pays qu'on regrouperait normalement dans un autre contexte. Je doute fort que ces quatre pays se trouvent ensemble dans une autre liste—en tout cas, je ne vois pas.

En ce qui vous concerne, vous qui avez étudié ces questions, quelles politiques précises ont favorisé cette situation? Dans le cas du Canada, était-ce purement pour des raisons géographiques? Qu'est-ce qui a permis à ces pays-là de réussir à attirer ce genre

d'investissement dans la création d'emplois et le capital intellectuel—disons tout ce qui a permis de réussir?

Y a-t-il moyen d'isoler ces facteurs? Quelles sont les politiques qui leur ont permis de réussir? Qu'avez-vous remarqué au sujet de ces quatre pays qui leur aurait permis d'attirer des entreprises souhaitant délocaliser certaines opérations? Quels facteurs sont communs aux quatre en question?

M. Chummer Farina: À mon avis, ce sont quatre pays assez uniques, si bien que les facteurs sont différents dans les quatre cas. Pour le Canada, c'est la proximité des États-Unis. Dans le secteur des services, une bonne partie du mouvement en ce qui concerne les délocalisations a été des États-Unis vers le Canada. À mon avis, c'est sans doute la plus forte raison, en plus de la question culturelle. Disons que le Canada est très semblable du point de vue de la langue, des pratiques commerciales, et ainsi de suite.

Quant à l'Irlande, il y a toute une série de questions fiscales qui sont en jeu. Et le cas d'Israël est tout à fait différent, à mon avis.

Pour moi, chaque cas est assez unique. Il n'y a pas de dénominateur commun qui nous permet de nous dire : Voilà, c'est pour telle raison ou on peut tirer tel enseignement de cette situation.

M. Bradley Trost: Y en a-t-il d'autres qui voudraient tenter une réponse?

M. Keith Parsonage: Je voulais simplement vous dire que si vous allez sur le site Web de l'Association canadienne de la technologie de l'information, vous y trouverez une évaluation des mesures prises par l'Inde pour favoriser la croissance de son industrie du logiciel et de son secteur des services, et de ce qu'a fait l'Irlande également. Il s'agit d'un résumé succinct des politiques précises appliquées par ces deux pays. Je vais vous en laisser une copie.

M. Bradley Trost: Ce document me donnera certainement des réponses à certaines de mes questions. Mais plus spécifiquement—je me répète—auprès de quelles industries le Canada a-t-il eu le plus de succès? Y a-t-il des secteurs auprès de qui nos efforts ont été particulièrement fructueux? Encore une fois, y avait-il des facteurs culturels ou géographiques? Et sinon, pour quelles raisons stratégiques et économiques réussissons-nous à intéresser ces industries américaines, et que peut-on faire pour maintenir, voire même rehausser notre productivité et notre compétitivité dans ces secteurs et d'autres?

M. Keith Parsonage: Nous avons certainement connu énormément de succès au Canada pour ce qui est de l'implantation de centres d'appels dans ce pays, les raisons de ce succès étant notre infrastructure de télécommunications moderne, notre proximité, des questions de culture, de langue et de fuseaux horaires, et le fait que nous sommes l'un des pays d'Amérique du Nord offrant la plus grande compétitivité-coûts.

Je vais vous donner un exemple. Dell a récemment relocalisé un de ses grands centres d'appels en Inde à Edmonton, ce qui a permis de créer 500 nouveaux emplois. Cette relocalisation a été annoncée en juillet de cette année.

M. Bradley Trost: Est-ce que d'autres voudraient ajouter quelque chose?

M. Neil Yeates: Je pourrais peut-être vous donner d'autres détails à propos de ce que Keith vient d'expliquer. Essentiellement, nous sommes un pays extrêmement compétitif sur le plan des coûts et c'est ça le point de départ. Nous avons également une main-d'oeuvre hautement qualifiée, et nous sommes très bien cotés par l'OCDE en ce qui concerne le niveau d'éducation de nos travailleurs. Donc, en ce qui concerne la capacité d'attirer des entreprises vers le Canada, c'est certainement un point de départ très important.

•(1630)

M. Keith Parsonage: Dans le même ordre d'idées, j'ai autre chose à vous communiquer. Par exemple, l'un des centres d'appels les plus importants et les plus sophistiqués de la compagnie IBM est situé à Markham. Si IBM a opté pour cet emplacement-là, c'est en raison de sa capacité multilingue qui caractérise cette ville. Sa main-d'oeuvre possède les compétences à la fois techniques et linguistiques qui lui permettent de desservir leurs clients dans le monde entier.

M. John Schwartzburg: Je voudrais simplement faire une petite publicité pour le Service des délégués commerciaux. Nos délégués commerciaux à l'étranger travaillent en étroite collaboration avec nos collègues d'Industrie Canada et de Partenaires pour l'investissement au Canada, de même qu'avec nos collègues provinciaux. La province du Québec a joué un rôle particulièrement utile au cours des dernières années dans l'élaboration de messages clés que nous devons ensuite communiquer aux entreprises du monde, afin de leur expliquer pourquoi c'est avantageux de faire des affaires au Canada. Il y a, d'une part, notre main-d'oeuvre hautement spécialisée. Et il y a une veille statistique sur laquelle nous insistons depuis plusieurs années, et qui est encore vraie : Microsoft recrute plus de la moitié de ses employés à l'Université Waterloo et dans d'autres universités canadiennes.

Donc, nous avons des arguments très convaincants à faire valoir concernant les avantages que présente le Canada pour les investisseurs. Lorsqu'une entreprise fait des investissements au Canada, elle externalise certaines opérations, qu'il s'agisse de la production, du traitement des données ou des centres d'appel. Nous avons fait un excellent travail en ce qui concerne la création d'une infrastructure appropriée. Le Nouveau-Brunswick est complètement câblé, je pense, et voilà ce qui lui permet d'attirer les entreprises. Mais il y a eu des succès dans toutes les régions du pays. Dans chacune des provinces.

M. Bradley Trost: J'ai une dernière question à poser. Je peux toujours continuer à parler du thème de base, mais dans le dernier paragraphe de la déclaration de M. Yeates il est question de « l'infrastructure matérielle et juridique ». Je m'intéresse surtout à l'infrastructure juridique, étant donné que nous examinons le rapport sur les règlements intelligents la semaine dernière. Est-ce en partie de ça que vous parlez? En ce qui concerne notre infrastructure juridique et réglementaire, quelles mesures pouvez-vous recommander pour rehausser la compétitivité et la productivité canadiennes dans ces domaines?

M. Neil Yeates: Cette expression fait référence à l'ensemble de politiques d'encadrement du marché que nous avons déjà en place. Qu'on parle de concurrence ou de politique commerciale en général, il est très important d'être à jour et de suivre celles qui sont considérées comme les pratiques exemplaires.

Cela nous ramène à d'autres questions, que vous avez mentionnées, et notamment l'harmonisation et le renouvellement de nos règlements. Il s'agit-là évidemment d'un facteur critique pour nous par rapport à notre compétitivité, et il est donc essentiel que nous

fassions dans notre régime réglementaire les investissements qui vont nous permettre d'être à jour en tout temps.

Le président: Merci, Brad.

Andy.

M. Andy Savoy (Tobique—Mactaquac, Lib.): Merci, monsieur le président.

Pour revenir sur vos observations à propos du Nouveau-Brunswick, je peux vous dire, l'ayant vécu moi-même, pourquoi le Nouveau-Brunswick a connu autant de succès du côté des centres d'appels. À l'époque, le gouvernement et la compagnie de téléphone NBTel, ont pris une décision stratégique, qui était d'être la première administration en Amérique du Nord à se doter d'un réseau à fibres optiques. Comme elle possédait une main-d'oeuvre bilingue et un solide programme de formation, elle avait l'infrastructure requise, qu'on parle de ressources humaines ou d'installations matérielles, pour réussir, et il est clair que le Nouveau-Brunswick a maintenant un avantage concurrentiel par rapport à d'autres.

Quant au Canada et aux mesures qui nous permettront de bénéficier d'un avantage concurrentiel en ce qui concerne la délocalisation ou l'externalisation, pour moi, cet avantage concurrentiel est absolument nécessaire et il doit exister dans plusieurs domaines. S'agissant de valeur, il faut qu'on puisse offrir des services de grande valeur en ce qui concerne la mise au point de nouveaux produits—nous devons constituer une destination pour la recherche et le développement et pouvoir faire intervenir notre expertise au début du cycle de mise au point des produits; ça me semble tout à fait critique—et aussi au niveau de la production et de la main-d'oeuvre, où, là aussi, nous devons être en haut de la chaîne de valeur.

Quant à la possibilité d'y parvenir au niveau de l'innovation et du cycle de mise au point des nouveaux produits, nous avons un programme d'innovation devant nous. Ce que nous visons, je pense, c'est d'être cinquième dans le monde d'ici 2010, et c'est un objectif tout à fait réalisable qui nous amène dans la bonne direction. Mais nous avons besoin d'une infrastructure renforcée pour y arriver. En ce qui concerne notre main-d'oeuvre, il nous faut aussi une stratégie solide, une activité qui est également menée par RHDCC, alors que dans le secteur manufacturier, il nous faut de l'innovation. Nous devons être au sommet de la courbe pour ce qui est de la valeur que nous puissions offrir.

Donc, pour ce qui est de ce défi qui consiste à posséder l'infrastructure appropriée pour bénéficier d'un avantage concurrentiel en haut de la courbe de valeur, selon vous, sommes-nous sur la bonne voie? Avez-vous des recommandations à faire sur ce que nous devrions faire? Y a-t-il des domaines où nous sommes en retard? Et y a-t-il des choses qui vous inquiètent? Évidemment, pour être une destination de services délocalisés, il nous faut avoir un avantage concurrentiel, et nous devrions donc faire l'impossible pour renforcer cet avantage et établir le plan qui va nous permettre d'y parvenir. Avez-vous des idées sur d'éventuelles initiatives d'infrastructure qui pourraient être indiquées à votre avis, qu'elles visent notre main-d'oeuvre, la production ou l'innovation?

•(1635)

M. Neil Yeates: Oui, de façon générale, tous les domaines que vous avez invoqués— et vous avez mentionné les domaines clés— constituent des cibles mouvantes en ce qui nous concerne. Les pays qui nous concurrencent mettent en oeuvre leurs propres stratégies dans tous ces domaines, et par conséquent, nous devons absolument continuer à progresser sur tous ces fronts. Nous sommes assez bien positionnés par rapport à certains d'entre eux, mais nous n'avons pas de raison de nous laisser aller; il nous faut absolument poursuivre nos efforts.

S'agissant d'innovation, de recherche et de développement, et de notre main-d'oeuvre, etc., là aussi, nous devons continuer à progresser afin de maintenir l'avantage concurrentiel que nous possédons actuellement et, dans la mesure du possible, le renforcer. Les principaux facteurs dont vous avez fait état correspondent tous à des domaines où nous poursuivons nos efforts.

M. Andy Savoy: À mon avis, il y a une grave lacune. Nous sommes le seul pays membre du G-7 à ne pas être doté d'une académie nationale des sciences et du génie. S'agissant d'innovation, il me semble que peu de disciplines peuvent être plus critiques au niveau de l'innovation et des progrès en général que celles des sciences et du génie. Je me demande ce que vous en pensez. Pour moi, il s'agit d'un des piliers de l'innovation et des progrès. Est-ce une priorité pour le Canada à votre avis, ou peut-on très bien s'en passer?

M. Chummer Farina: Je me permets de vous faire remarquer que le premier ministre, dans le discours du Trône, a justement pris l'engagement de faire avancer ce dossier. On en parle depuis quelques années, et le ministère y a beaucoup travaillé, de concert avec la communauté scientifique. Nous croyons avoir réussi à faire reconnaître qu'il s'agit effectivement d'un dossier important et qu'il y aura donc du mouvement à cet égard.

M. Andy Savoy: Vous êtes donc convaincu que nous pourrions faire avancer ce dossier et que le ministère y est également favorable.

M. Chummer Farina: Le ministère y est favorable. Ça, c'est sûr.

M. Andy Savoy: Ma prochaine question rejoint celle de M. Coderre. Dans ma circonscription électorale, nous avons un problème de valeur ajoutée en ce qui concerne notre main-d'oeuvre spécialisée. Notre économie est axée sur les ressources naturelles, et dans les différents secteurs concernés, pour deux emplois dans le secteur de l'exploitation, et trois emplois dans le commerce demi-gros, il y en a cinq qui sont des emplois générateurs de valeur ajoutée. Mais pour ajouter de la valeur, il faut des travailleurs spécialisés, des personnes de métier telles que les électriciens, les mécaniciens, et les soudeurs. Nous pourrions faire face à une grave pénurie de personnes de métier d'ici cinq ou 10 ans. D'après vos discussions avec RHDCC, êtes-vous d'avis que des mesures suffisantes ont été prises dans ce domaine?

M. Neil Yeates: Oui, je pense qu'ils sont tout à fait conscients de cette problématique et dans bon nombre des discussions sectorielles auxquelles nous participons, les métiers avec stages d'apprentissage constituent un objectif clé en ce qui concerne l'accroissement de l'offre.

M. Andy Savoy: Très bien.

Quant aux autres pays—et cela rejoint la question du commerce international—nous savons que les États-Unis et la France envisagent de prendre certaines initiatives qui peuvent prendre la forme de mesures pénales—par exemple, visant les chefs d'entreprise

qualifiés par Kerry de « Benedict Arnold »—d'incitations fiscales, de subventions ou d'investissements par le pays d'appartenance.

Savons-nous quels pays proposeront quelles initiatives, et éventuellement un échéancier ou un projet d'échéancier? Avons-nous déjà élaboré une stratégie pour contrer ces efforts qui se déploient à l'échelle internationale?

M. John Schwartzburg: Je ne peux pas vraiment vous dire ce qui se passe dans d'autres pays. Mon expertise se situe plutôt au niveau des États-Unis. Une bonne partie des déclarations qu'on a entendu aux États-Unis concernant les chefs d'entreprise qu'on veut qualifier de « Benedict Arnold » relèvent plutôt du discours électoral et sont donc susceptibles de s'atténuer au cours des...prochaines heures.

Des voix: Oh, oh!

•(1640)

M. Andy Savoy: Afin de bien nous préparer pour cette éventualité, que ce soit la France, les États-Unis ou un autre pays qui adopte de telles mesures, cherchons-nous maintenant à nous faire une idée du type d'initiative qui pourrait être pris dans différents pays du monde? Cette information me paraît critique. Cela suppose peut-être des renseignements privilégiés, mais il nous faut ces renseignements pour pouvoir nous adapter et bien nous y préparer.

Par conséquent, vous serait-il possible de nous préparer une sorte de résumé de l'action d'autres pays face au problème de l'internalisation et de la délocalisation?

M. John Schwartzburg: Nous rassemblons déjà des renseignements à ce sujet. L'ordre a été donné à toutes nos missions dans le monde entier d'obtenir ce genre de renseignements. Ces dernières communiquent avec nous pour nous tenir au courant. Toutes ces informations seront organisées, analysées et transformées en recommandations pour permettre au gouvernement d'élaborer des politiques à ce sujet.

Quant à savoir ce que le Canada doit faire pour contrebalancer les initiatives prises par d'autres pays, notamment les États-Unis, notre principal partenaire dans tout cela, nous comprenons évidemment que cette question revêt une très grande importance. En tant que ministère, nous collaborons de très près avec RNC, par exemple, et avec les différents organismes de développement régional. Nous venons de nommer de nouveaux agents responsables du partenariat technologique à nos bureaux aux États-Unis dans le cadre de l'initiative de représentation accrue qui a permis d'élargir notre présence aux États-Unis.

De plus, nous avons amélioré nos capacités en matière de sciences et de technologies. Dans plusieurs domaines sectoriels, nous avons ajouté des spécialistes agricoles. Mais de façon générale, des agents spécialisés dans les sciences et les technologies ou responsables des partenariats technologiques se trouvent un peu partout et cherchent des technologies de créneaux que nous pourrions importer au Canada pour aider les entreprises canadiennes à devenir plus novatrices et à mieux se préparer pour la réalité dans 10 ans. Nous suivons de très près les secteurs scientifiques qui seront à la fine pointe des progrès dans cinq ou 10 ans.

Nous travaillons beaucoup dans le domaine des sciences biologiques et des sciences de la vie, des TIC, des technologies avancées, de la nanotechnologie, etc. Par conséquent, nous nous donnons beaucoup de peine pour essayer de ramener les cerveaux au Canada en allant voir les représentants de divers établissements de recherche qui sont actifs dans ces domaines-là. Le fait est que beaucoup de Canadiens se sont installés aux États-Unis, et nous déployons beaucoup d'effort pour les encourager à revenir.

Le président: Merci, Andy.

M. Andy Savoy: Pourrais-je poser une toute petite question?

Dans le monde entier, on assiste, évidemment, à la formation de grappes dans différentes disciplines, scientifiques ou autres. Avons-nous lancé des initiatives semblables dans les secteurs où il existe des grappes dans d'autres pays—par exemple, pour les sciences de la vie, la plaque tournante pourrait être Atlanta, ou si on parle des technologies de l'information, ça pourrait être l'Inde.

Existe-t-il ici un programme semblable à l'intention de ces grappes qui nous permettrait de les faire participer au transfert de la technologie?

M. John Schwartzburg: Dans le monde entier, je pense que oui—en tout cas, je sais que c'est vrai pour les États-Unis. Je peux vous parler en toute connaissance de cause de la situation là-bas.

Le président: Merci.

Serge Cardin, suivi de Lynn Myers.

[Français]

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

Je voudrais revenir sur les questions de mon collègue Paul Crête ainsi que sur la notion d'adaptabilité, abordée par M. Coderre.

On a parlé plus tôt d'un programme de 60 millions de dollars. Vous avez aussi prévu des programmes pour le textile, soit dans le domaine du vêtement et du cuir. Je me souviens très bien qu'au cours de mon autre vie, quand j'étais comptable, il m'arrivait assez régulièrement de faire des demandes de subvention pour des clients. On me demandait alors des plans d'affaire et des prévisions sur plusieurs années.

Si vous faites des programmes d'adaptabilité pour venir en aide à des entreprises appartenant à des secteurs un peu plus traditionnels, qu'on appelle secteurs mous, vous devez sûrement avoir fait des prévisions concernant les pertes réelles d'emplois que subiront ces domaines—textile, vêtement et cuir—au cours des prochaines années. Vous avez dit plus tôt que vous n'aviez pas les chiffres, mais même si vous n'avez pas les données exactes, pouvez-vous nous donner un ordre de grandeur?

• (1645)

[Traduction]

M. Neil Yeates: Je ne peux malheureusement pas vous donner un chiffre approximatif, mais nous verrons quelles informations sont disponibles à ce sujet et nous les transmettrons par la suite. Je regrette, mais je n'ai pas ces données avec moi aujourd'hui.

[Français]

M. Serge Cardin: Cela aurait quand même pu nous indiquer si les choses prenaient ou non une tournure encourageante.

En ce qui a trait à la recherche et développement dans les secteurs plus traditionnels comme le vêtement, le textile et le cuir, avez-vous des programmes ciblés pouvant faire en sorte qu'on devienne de plus en plus compétitifs? Y en a-t-il qui sont mis en oeuvre présentement et, le cas échéant, de quelle envergure sont-ils?

[Traduction]

M. Neil Yeates: Les deux programmes que j'ai mentionnés tout à l'heure—le PICTV et CANtex, soit le Programme des textiles canadien—visent à rehausser la productivité et la compétitivité. Je n'ai pas tous les détails aujourd'hui, mais encore une fois, je pourrais vous les fournir, si cela vous intéresse.

À notre avis, il existe des exemples très positifs de l'incidence très favorable des initiatives qui ont été prises et nombre d'entreprises améliorent sensiblement leur position concurrentielle dans les différents marchés grâce à cela.

Vous vous demandiez s'il convient d'être optimiste ou pessimiste. Quant à nous, nous sommes optimistes quant à la possibilité que les entreprises réussissent à s'adapter à ces nouvelles réalités.

[Français]

M. Serge Cardin: J'ai le sentiment qu'on est passablement en retard sur les tendances qui se profilent. On parle de mondialisation, bien sûr. Plusieurs entreprises d'ici veulent aller mondialiser ailleurs, et nombre d'entreprises de l'étranger veulent venir mondialiser ici. L'objectif est toujours de vendre ses produits et de faire de l'argent. Dans les secteurs traditionnels, en termes de productivité, donc de coûts qu'on veut les plus bas possible, le potentiel est probablement meilleur à l'étranger qu'ici.

On se dit qu'ici, il y a beaucoup d'emplois, par exemple dans les centres d'appel. Pour ma part, j'ai l'impression que ce genre d'emplois ne sont pas ceux qui sont les mieux rémunérés. De plus en plus de gens qui ont du potentiel et des compétences vont travailler à l'étranger, justement par le biais d'un processus d'impartition. Ils amènent avec eux leur bagage technologique. Or, ce phénomène va faire en sorte que des pays comme la Chine ou l'Inde, qui ont déjà une bonne base technologique, vont développer leur technologie de plus en plus rapidement. Ils bénéficient donc d'une main-d'oeuvre beaucoup moins coûteuse et d'une technologie qui sera sous peu équivalente à la nôtre.

Compte tenu de tout cela, il me semble que nous accusons du retard et que cet état de choses risque de durer encore un bon moment.

[Traduction]

M. Neil Yeates: Je ne sais pas si je caractériserais la situation ainsi. Pour moi, les données indiquent que le secteur manufacturier au Canada s'en tire bien, dans l'ensemble. Pour nous, ce résultat est encourageant, mais de façon générale, il faut accentuer la tendance progressive qui se dessine au Canada et qui consiste à progresser dans la chaîne de valeur, parce que comme vous le dites vous-même, ces pays qui ont une main-d'oeuvre moins coûteuse et des coûts inférieurs nous livrent une vive concurrence, si bien que nous devons constamment nous adapter. Mais au cours des 20 dernières années, le secteur manufacturier a réussi à suivre très bien le mouvement.

Nous avons prévu des interventions à l'intention d'industries précises telles que celle du vêtement et textile, où il y avait des problèmes d'adaptation bien spécifiques à régler. Ces initiatives ont été lancées en 2002. Donc, nous avons déjà constaté une progression vers une plus grande productivité et une meilleure compétitivité. Selon nous, nous nous sommes assez bien débrouillés au cours des 20 dernières années. Des interventions spécifiques ont été mises en place dans des secteurs connaissant des difficultés d'adaptation.

[Français]

M. Serge Cardin: J'aimerais revenir sur le sujet de la mondialisation, ici ou ailleurs. On sent dans cette course que les gens essaient de profiter de ce qu'on a mentionné tout à l'heure, les conditions sociales, c'est-à-dire les normes salariales, les conditions de travail ainsi que l'environnement.

Tout à l'heure, il me semble ne pas avoir entendu de réponse très précise sur la capacité du Canada à initier une démarche pour rendre la mondialisation plus équitable. Dans certains pays, les individus sont exploités, ce qui fait en sorte que les produits arrivent ici à un coût beaucoup plus bas. On pourrait à la limite appeler cela du dumping.

Si on mettait certains critères dans les lois internationales, tout le monde pourrait en profiter, que ce soient les pays en voie de développement ou les pays plus industrialisés. On se baserait principalement sur la productivité et non sur l'exploitation.

• (1650)

[Traduction]

Le président: Y a-t-il quelqu'un qui voudrait répondre?

Peut-être pas. Autre chose, Serge?

[Français]

M. Serge Cardin: Non, mais j'aimerais avoir des réponses ou des commentaires.

[Traduction]

Le président: Je comprends, mais on ne peut pas forcer les témoins à inventer une réponse s'il n'y en a pas. Si nous décidons d'explorer davantage cette question, nous pourrions essayer de trouver quelqu'un dont c'est le domaine d'expertise.

[Français]

M. Serge Cardin: Mon temps est écoulé, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Non, vous avez une autre minute, si vous voulez.

[Français]

M. Serge Cardin: Est-ce que je peux laisser mon droit de parole à mon collègue?

[Traduction]

Le président: Oui, très court.

[Français]

M. Paul Crête: J'aimerais connaître les sommes que Partenariat technologique Canada, qui sert beaucoup l'aéronautique et d'autres secteurs de façon pertinente, consacre aux secteurs traditionnels comme le textile, le vêtement et le cuir.

Par exemple, dans le domaine du textile, on peut développer ce qu'on appelle les textiles techniques, qui ne sont pas du tout du vêtement mais qui peuvent, à la limite, devenir des médicaments ou servir dans les avions.

Avez-vous des chiffres sur les sommes que Partenariat technologique Canada consacre à des industries traditionnelles? On sait que ce programme a été créé pour développer la nouvelle économie, mais il serait peut-être bon qu'on tourne les canons vers les secteurs plus traditionnels pour leur donner une chance.

[Traduction]

Le président: Merci, Paul.

M. Neil Yeates: Vous avez raison de dire que certains des projets financés par PTC peuvent viser plusieurs secteurs industriels. Par exemple, il pourrait être question de matériaux spécialisés dans l'industrie aérospatiale qui peuvent également concerner l'industrie textile.

Je n'ai pas ces informations avec moi, mais nous pourrions certainement nous renseigner et vous répondre par la suite sur d'éventuels projets visant l'industrie textile qui auraient été financés

par PTC. La grande majorité des crédits, soit les deux tiers, sont accordés à l'industrie aérospatiale. Mais on peut certainement se renseigner.

Le président: Lynn.

M. Lynn Myers (Kitchener—Wilmot—Wellesley—Woolwich, Lib.): Merci, monsieur le président. Je vais être bref.

Monsieur Schwartzburg, je voulais revenir sur la réponse que vous avez donnée à la question de M. Savoy concernant les Américains. J'aimerais essayer d'obtenir un peu plus d'information à ce sujet. Vous n'avez pas voulu trop vous mouiller en parlant de ce qui pourrait se produire, selon la personne qui emportera les élections présidentielles. Mais les gens craignent que si des mesures sont prises pour empêcher l'externalisation, ces dernières pourraient être préjudiciables aux intérêts canadiens.

Je voulais donc vous demander si le gouvernement canadien envisagerait de prendre position sur la question, en contestant toute mesure visant à empêcher la délocalisation. Je voulais aussi vous demander si d'après votre compréhension des règles de l'ALENA, par exemple, le Canada pourrait éventuellement s'appuyer là-dessus pour essayer d'empêcher que cela se produise.

À mon avis, il y aura des conséquences pour le Canada, selon, comme vous dites, qu'il s'agisse ou non d'un simple discours électoral, auquel cas cela ne se produirait pas. Mais cette possibilité existe toujours, et à mon avis il faut absolument qu'on soit préparé et qu'on commence à réfléchir à nos arguments afin d'être en mesure de contester ces mesures ou d'invoquer les recours que prévoient l'ALENA et d'autres accords.

Peut-être pourriez-vous vous prononcer sur cette éventualité. Pourrions-nous effectivement invoquer ces recours afin d'empêcher que le Canada subisse les effets préjudiciables de mesures de ce genre?

M. John Schwartzburg: Excusez-moi de vous avoir donné l'impression de ne pas vouloir me mouiller en répondant. Ce n'était pas mon intention.

M. Lynn Myers: Mais vous avez fait ça avec une grande subtilité. C'était très efficace.

M. John Schwartzburg: Je suis content de savoir que ma réponse vous a intrigué.

La réponse courte, c'est que dans la mesure où notre analyse indiquerait une éventuelle contravention de l'ALENA ou de tout autre accord commercial dont les États-Unis sont signataire, nous invoquerions tous les recours possibles pour nous défendre. Mais cette question relève davantage du domaine d'expertise de mon collègue.

Mais s'il y a lieu d'invoquer les recours que prévoit l'ALENA, nous irons aussi loin que possible. Comme vous le savez, dans le cas du bois d'oeuvre, chaque fois que nous croyons être enfin sortis vainqueurs, une autre action est intentée. Mais nous continuons à nous défendre.

À mon sens, la meilleure stratégie consiste à déterminer la nature des problèmes avant qu'ils ne se posent. Cela suppose que nous cherchions à nous renseigner sur les projets de loi qui pourraient être proposés, avant qu'ils ne soient déposés aux différentes assemblées législatives. Nous essayons de les faire écarter avant qu'ils risquent d'être promulgués. Comme je vous l'ai dit au départ, le Canada n'est pas la principale cible, mais il est fort possible que, par ricochet, nous en subissions un préjudice. Afin de les empêcher d'être adoptés, nous devons déterminer qui sont nos alliés, voir quelles personnes peuvent nous aider à faire valoir nos arguments et donc à persuader les législateurs de ne pas les édicter.

C'est une stratégie qui a donné de bons résultats à plusieurs reprises. Différents gouverneurs ont opposé leur veto à un projet de loi qui avait été adopté par l'assemblée législative. Donc, sur ce plan-là, nous avons un très bon bilan.

Il s'agit de trouver un juste milieu. Il faut éviter de trop faire porter l'attention sur le Canada. Nous ne sommes pas leur principale cible, et par conséquent, nous ne voulons pas que tout d'un coup, les gens commencent à tout mettre sur le dos du Canada—ce genre de scénario. Et je pense que jusqu'à présent, nous avons assez bien réussi pour ce qui est d'empêcher que de tels projets de loi soient adoptés.

Ai-je répondu à votre question?

• (1655)

M. Lynn Myers: Oui, jusqu'à un certain point. Dans le même ordre d'idées, puisqu'on parle de notre bilan, pourriez-vous me citer un exemple d'une situation où vos efforts ont porté leurs fruits?

Je voudrais également adresser une question à M. Ready. Je présume que vous êtes l'expert sur l'ALENA et des questions de ce genre, alors vous pourrez peut-être éclairer un peu ma lanterne. Quels articles le Canada pourrait-il invoquer le moment venu, s'il se voyait dans l'obligation de se défendre?

M. John Schwartzburg: Pour répondre à la première partie de votre question, je n'ai pas cette information sous les yeux, mais je sais que le gouverneur de la Californie a récemment opposé son veto à plusieurs projets de loi qui lui avaient été soumis. Par l'entremise de notre consulat général à Los Angeles, nous continuons d'intensifier nos relations avec le bureau du gouverneur, grâce à des rencontres avec des membres de son personnel à qui l'on présente nos doléances et qui communiquent ensuite cette information au gouverneur. Donc, il est peut-être impossible d'affirmer qu'il existe un lien de causalité direct entre ce que nous avons fait et son veto, mais il est certain que ça ne nous a pas fait de mal non plus.

Si je ne m'abuse, au New Jersey, le gouverneur a également opposé son veto à plusieurs projets de loi.

M. Lynn Myers: Donnez-moi un exemple—un exemple précis; l'industrie cinématographique, peut-être?

M. John Schwartzburg: Oui, il pourrait s'agir de l'industrie cinématographique. Je sais qu'il existe un groupe qui cherche activement à empêcher ce qu'il qualifie de « productions fuyardes ».

Au New Jersey, il y a eu un problème relativement à l'administration du programme des coupons alimentaires. Cette dépense devait être engagée par l'État. Si le projet de loi avait été adopté, les crédits de l'État n'auraient pas pu être dépensés en dehors de l'État. Or, si je ne me trompe pas, la soumission d'une entreprise canadienne a été retenue pour l'administration du programme de coupons alimentaires.

Je ne suis pas sûr à 100 p. 100, mais je me rappelle d'avoir entendu parler de cet exemple.

M. Lynn Myers: Merci.

Monsieur Ready.

Il voudrait répondre, mais je n'ai plus de temps.

M. Robert Ready: Merci, monsieur le président.

J'ai quelques points à soulever concernant la façon dont l'ALENA et nos obligations commerciales, et plus précisément celles des États-Unis, interviennent dans ce débat.

Comme nous l'avons fait remarquer dans notre exposé, une série de propositions législatives relatives à la délocalisation ont été proposées au cours de la dernière année, soit environ 200 dans 40 États différents. Je précise, tout d'abord, que dans la grande majorité des cas, il s'agit de simples propositions. Certaines d'entre elles comportent très peu de détails concernant la façon dont ces lois seraient éventuellement appliquées ni sur les règlements qui pourraient en faciliter l'administration.

Donc, jusqu'à un certain point, il est difficile de déterminer quelles pourraient en être les éventuelles répercussions pour les obligations commerciales des uns et des autres puisqu'il s'agit de simples propositions, mais nous les examinons avec l'aide de l'ambassade et des différentes missions aux États-Unis.

Au risque de simplifier à outrance, je peux vous dire que ces projets de loi concernent quatre grands domaines. Généralement, il s'agit de mesures pouvant prévoir des restrictions sur les marchés publics, exiger que l'emplacement d'un centre d'appels soit connu, ou encore prévoir la notification des intéressés, en vue de la protection des renseignements personnels, concernant la transaction qui est prévue.

Il y a aussi une troisième catégorie où il est plutôt question d'incitations—c'est-à-dire d'incitations que les gouvernements d'État sont prêts à donner aux entreprises qui n'externalisent pas leur activité économique.

Une quatrième catégorie de projets de loi comprend des mesures visant à limiter la participation de travailleurs étrangers à différentes activités administrées par l'État.

Comme je vous l'ai déjà dit, il s'agissait, dans la grande majorité des cas, de simples propositions législatives, qui ont pour la plupart été rejetées soit en comité, soit par l'assemblée législative. À mon avis, il y en a peut-être quatre qui ont pu passer par toutes les étapes du régime législatif dans les États individuels.

• (1700)

Le président: Je vais devoir vous demander de conclure.

M. Robert Ready: Désolé, monsieur le président.

Par rapport à des dispositions visant des situations de ce genre comme celles que nous avons actuellement en place, on peut supposer que si ces propositions devaient être étoffées et des règlements d'application étaient rédigés pour qu'on puisse les appliquer—par exemple, par quel moyen un centre d'appels serait tenu de faire connaître son emplacement, que ce soit une entreprise canadienne ou non, son mode de fonctionnement, etc.—si nous constatons que les lois en question étaient discriminatoires et ne visaient que les centres d'appels étrangers, il est possible qu'il y ait matière à contestation en vertu des accords commerciaux. Mais il est très difficile de dire, sinon en évoquant des hypothèses, qui pourraient se produire dans un contexte législatif, puisque nous n'avons pas beaucoup de détails concernant ces propositions.

Un autre point sur lequel il convient d'insister concerne les marchés publics, qui sont justement l'objet de bon nombre des mesures législatives proposées par les États. Comme c'est le cas au Canada au niveau provincial, les gouvernements d'États aux États-Unis ne sont pas visés par la série complète d'obligations qu'impose l'OMC ou l'ALENA en matière de marchés publics.

Donc, bon nombre de projets de loi qui portent sur les marchés publics peuvent échapper au champ d'application des accords commerciaux dans la mesure où ils concernent les marchés publics administrés par l'État.

Le président: Nous allons devoir en rester là.

Merci, Lynn.

Werner et Michael vont partager quelques minutes.

Paul, voulez-vous que j'inscrive votre nom sur la liste?

Très bien. Ce sera donc Denis, Brian, et Paul.

Michael, est-ce que c'est vous qui commencez ou Werner?

M. Werner Schmidt: Ma question est relativement courte, mais elle pourrait peut-être donner lieu à une très longue réponse. Elle concerne les règlements et les définitions que renferment les règlements, par rapport notamment à l'origine du contenu de produits fabriqués ailleurs, qui traversent la frontière et qui sont ensuite renvoyés.

Avez-vous un commentaire à faire à ce sujet?

M. Robert Ready: Tout ce que je peux vous dire, c'est qu'il s'agit là d'un domaine terriblement complexe de la politique commerciale. Vous faites allusion aux règles d'origine qui déterminent à quel niveau de transformation le produit est considéré comme étant canadien ou américain.

• (1705)

M. Werner Schmidt: Oui, exactement.

Où se situe le problème? Au niveau des règlements, des définitions, ou de la politique commerciale proprement dite?

M. Robert Ready: Encore une fois, je vais devoir me désister en faveur d'autres collègues ministériels qui sont saisis de ces questions dans l'exercice de leurs responsabilités. Je ne peux pas vraiment me prononcer là-dessus.

M. Michael Chong: J'ai trois questions sur l'impartition à l'étranger. La première concerne ce dont vous parliez tout à l'heure, c'est-à-dire que les marchés publics ne sont pas vraiment visés par bon nombre des règles commerciales internationales qui sont en vigueur.

Pouvez-vous nous dire dans quelle mesure un système de marchés publics qui favorise les entreprises nationales dans l'achat de certains services ou produits afin de renforcer la production ou l'économie nationales, est positif et donne de bons résultats? Est-ce que d'autres pays appliquent un tel système? Et dans l'affirmative, est-ce qu'on a pu constater, sur une période de 10 ans, mettons, s'il donne de bons résultats ou non?

Voilà pour ma première question. Je vais vous poser les trois questions d'affilée et vous pourrez y répondre par la suite.

Ma deuxième question s'adresse sans doute à M. Parsonage concernant la vente par enchères des licences d'utilisation du spectre.

Si je me souviens bien, il y a quelques années Industrie Canada a commencé à vendre par enchères ses licences, ce qui a permis de générer des recettes pour le gouvernement. Je crois savoir que ces recettes sont versées au Trésor; autrement dit, elles ne sont pas affectées à autre chose.

Je me demande si vous estimez qu'il serait bon d'encourager nos industries à investir ici au Canada—en créant un bon climat d'investissement—au lieu d'investir ailleurs et s'il y a eu des discussions à ce sujet. Pensez-vous que ces recettes pourraient servir à cette fin? Est-ce qu'il en a été question?

Voilà donc pour ma deuxième question.

Ma troisième question concerne les travailleurs qualifiés. Certains affirment que si les entreprises veulent délocaliser leurs opérations au Canada, c'est en partie parce que nous avons une main-d'oeuvre qualifiée.

Ayant travaillé au projet de développement des aéroports au sein de l'Administration aéroportuaire du Grand Toronto, je sais que d'après ce qu'on m'a donné à entendre, nous avons actuellement une pénurie massive de travailleurs pratiquant un métier spécialisé, et que cela influe sur notre capacité d'attirer et de garder de tels emplois.

Je me demande si vous êtes en mesure de quantifier cette pénurie d'ouvriers spécialisés au Canada—si vous avez ce chiffre à l'esprit.

Je suis au courant du Programme du sceau rouge interprovincial, qui vise à rationaliser l'application de ces programmes de formation en apprentissage dans l'ensemble des provinces, mais le ministère de l'Industrie prend-il d'autres mesures pour s'attaquer à ce problème?

Voilà mes trois questions.

Le président: Merci, Michael.

M. Michael Chong: La première concernait les marchés publics.

M. Robert Ready: Monsieur le président, encore une fois d'autres pays se servent-ils de leur politique d'approvisionnement en tant qu'outil de leur politique industrielle? Oui, ils l'ont certainement fait par le passé. Mais de plus en plus, les gouvernements, par le truchement de l'OMC, ouvrent un dialogue en vue d'établir des disciplines dans ce domaine.

Le Canada s'en est-il servi comme outil de sa politique industrielle jusqu'à présent? Je ne suis pas en mesure de vous le dire. Je sais qu'un certain nombre de programmes canadiens, actuels et passés ont été créés et administrés par divers ministères, y compris Industrie Canada.

Mes collègues sont peut-être mieux placés que moi pour répondre, mais—

M. Michael Chong: Cela a-t-il donné de bons résultats dans d'autres pays? Autrement, existe-t-il des études qui—

M. Robert Ready: À ma connaissance, non, mais je vais m'informer auprès de mes collègues.

M. Neil Yeates: Je voudrais rapidement ajouter quelque chose à ce sujet.

L'exemple le plus pertinent qu'on puisse citer serait celui de l'industrie de défense américaine, qui est géante. C'est l'un des exemples les mieux connus qui me vient à l'esprit.

Keith.

M. Keith Parsonage: Merci.

S'agissant de la vente par enchères des licences d'utilisation du spectre, vous avez parfaitement raison, et le produit de cette vente a été versé directement au Trésor. Quant à savoir s'il y aurait lieu de discuter de meilleures utilisations de ces crédits, je dois m'en remettre à mes collègues qui sont chargés d'administrer le programme de vente par enchères des licences d'utilisation du spectre.

Je me permets de vous signaler, toutefois, que pour toutes les licences que nous avons accordées, par suite de cette initiative, à des entreprises qui offrent des services sans fil nous exigeons que ces dernières investissent chaque année 2 p. 100 de leurs revenus bruts après rectification dans la recherche et le développement afin d'améliorer la performance du Canada en matière d'innovation.

• (1710)

M. Michael Chong: Mais certaines d'entre elles nous font savoir qu'elles investiraient plus de 2 p. 100 si les 150 millions de dollars, si c'est bien ça la somme—

M. Keith Parsonage: Mais je devrais également vous signaler que le secteur canadien des technologies de l'information et des communications effectue généralement plus de 40 p. 100 des activités de recherche et de développement industriels entreprises au Canada. C'est tout de même un chiffre assez phénoménal pour un seul secteur d'activité.

Le président: La troisième question de Michael portait sur les métiers spécialisés.

M. Neil Yeates: Oui, sur les travailleurs qualifiés, et notamment ceux qui pratiquent un métier spécialisé. Je dois dire que je n'ai pas vu de statistiques à ce sujet. On entend toutes sortes de chiffres, mais je n'ai rien entendu de précis à ce sujet. Mais vous avez sans doute raison de croire que le problème est particulièrement grave dans les métiers spécialisés.

M. Michael Chong: Donc, en dehors du Programme du sceau rouge, Industrie Canada envisage-t-il de prendre d'autres mesures ou de lancer des discussions au sujet de cette pénurie?

M. Neil Yeates: Le Programme du sceau rouge concerne surtout la mobilité des ouvriers spécialisés entre les provinces. D'après ce que j'ai pu comprendre, ce programme est déjà en place.

Pour nous, le travail s'effectue au niveau sectoriel, et notamment aux conseils sectoriels auxquels nous participons avec RHDCC, et que je vous décrivais tout à l'heure; c'est dans ce contexte que nous examinons la situation et les besoins particuliers des différents secteurs et ce que nous pouvons faire, nous et l'industrie, pour régler les problèmes.

M. Chummer Farina: Je pourrais peut-être ajouter quelques éléments. Une étude d'assez grande envergure est actuellement en cours. Il s'agit d'un effort tripartite entre Industrie Canada, Ressources humaines et Développement des capacités Canada, et le Conseil de recherches en sciences humaines visant à nous faire mieux connaître les difficultés relatives aux compétences, car nous avons constaté un certain nombre de tendances contraires intéressantes.

Il y a la tendance démographique, qui va bien évidemment accroître les pressions sur le marché. Il y a aussi le fait que les salaires réels n'ont pas vraiment augmenté au Canada au cours des 30 dernières années et, face à une grave pénurie, la réaction normale aurait été de relever les salaires, mais cela ne s'est pas produit. Donc, la situation n'est pas nette. Par contre, nous constatons l'existence de pénuries dans certaines industries bien spécifiques. L'idée est donc d'essayer de mieux comprendre tous ces phénomènes. À mon avis,

l'expansion des initiatives d'amélioration des compétences de l'ancien ministère des Ressources humaines est une bonne indication de l'importance qu'il accordait à cette question.

M. Michael Chong: Quand est-ce que le rapport devrait être diffusé? S'agira-t-il d'un rapport public?

M. Chummer Farina: Oui. Le Conseil de recherches en sciences humaines a accordé des subventions à différents universitaires afin qu'ils étudient ces différents problèmes.

Nous avons reçu un certain nombre de communications, de même que RHDCC, mais je ne sais pas exactement la date à laquelle toute cette information sera publiée. Mais nous pourrions nous renseigner.

Le président: C'est déjà une question très vaste, Michael.

Je vais essayer de donner un peu de temps à Denis, Brian et Paul dans les 15 ou 16 minutes qui nous restent. Donc, je vais vous surveiller.

Denis.

[Français]

L'hon. Denis Coderre: D'accord, je vais faire vite. Je veux revenir sur la question de la main-d'oeuvre qualifiée, parce que je pense que c'est important.

Le problème, avec ces travailleurs, est qu'ils sont une source temporaire. Donc, lorsqu'ils viennent, ils viennent de façon ponctuelle pour un travail précis. Cela peut être, comme on l'a dit plus tôt, Merck Frosst. Je sais qu'il y a plusieurs entreprises, par exemple des entreprises chinoises, installées au Canada, notamment à Drummondville, qui font venir des techniciens qui sont les personnes attirées à certaines tâches.

Ne pensez-vous pas, dans un contexte de compétitivité, qu'il serait essentiel d'avoir certaines mesures de stabilité, en ce sens qu'il faut absolument trouver une solution pour avoir également une stratégie de rétention de ces gens-là? Si vous dites en plus, preuves à l'appui, qu'il va y avoir une carence d'un million de travailleurs qualifiés pour les cinq prochaines années, il va falloir trouver des mesures à ce niveau.

Deuxièmement, il y a une question de régionalisation. On ne peut pas simplement dire qu'on va attirer des travailleurs qualifiés de l'extérieur et qu'ils vont s'installer uniquement dans les grands centres comme Toronto, Montréal ou Vancouver, où il y aura un impact négatif également sur l'ensemble, parce que cela va créer une certaine compétitivité négative à l'intérieur même des régions, entre les régions. Donc, ne devrait-on pas avoir des mesures de régionalisation qui permettraient justement à des régions comme l'Atlantique, par exemple, qui a des besoins précis, ou comme le Nord, notamment dans le domaine du diamant, d'avoir vraiment une stratégie ponctuelle concentrée qui toucherait en même temps ces deux points-là?

Dernièrement, je comprends qu'il y a une ligne d'équilibre à cause de la situation américaine par rapport à nous. Est-ce que je dois comprendre—et cela va rester entre nous—que si on a besoin d'être efficaces et d'utiliser à notre avantage les travailleurs de l'extérieur, on devrait encourager des ententes entre les provinces et le gouvernement canadien? En effet, en encourageant des ententes interprovinciales, on enlève toutes les notions de concurrence déloyale ou de subvention que les Américains ou autres pourraient utiliser contre nous dans des mesures légales.

• (1715)

[Traduction]

Le président: Merci, Denis.

M. Neil Yeates: Vous avez abordé une multiplicité de questions différentes.

En ce qui nous concerne, une démarche sectorielle nous permet d'approfondir l'aspect régionalisation. Comme nous le savons tous, les différentes industries sont présentes à des degrés variables dans les différentes régions du pays, si bien qu'on est automatiquement confronté aux questions régionales, étant donné qu'il y a sensiblement de variations d'une région à l'autre.

La question du maintien en poste que vous avez soulevée représente en réalité l'autre volet du problème du recrutement. Si nous n'avons pas de bonnes stratégies de maintien en poste, nous n'aurons jamais fini de faire du recrutement. À cet égard, nous sommes d'accord avec vous.

Mais comme je vous l'ai déjà fait remarquer, une bonne partie de ce travail se déroule au sein des conseils sectoriels, de concert avec RHDCC et les représentants des différents secteurs d'activité, mais je dois dire qu'une bonne partie relève aussi de la responsabilité des provinces et des territoires. Comme j'arrive de la province de la Saskatchewan, je sais que cette région bénéficiait d'une grande attention, par rapport non seulement au commerce mais à toute la gamme des compétences. Beaucoup de provinces définissent leur propre plan de développement des compétences et des ressources humaines. Il y a une multiplicité d'activités qui se déroulent en même temps à des niveaux différents. C'est donc tout un défi que de déterminer l'ampleur réelle de cette problématique.

Hon. Denis Coderre: Pour moi, c'est ça la solution. En tant qu'ex-ministre de l'Immigration, j'estime que la nature du problème est très claire. Mais Industrie Canada ou d'autres intervenants clés doivent avoir le réflexe d'en parler non seulement avec RHDCC, mais avec les responsables de l'Immigration, pour être en mesure d'appliquer un accord comme...

[Français]

l'Accord Québec-Canada

[Traduction]

et de faire venir des travailleurs d'ailleurs... C'est ce que nous avons fait en Nouvelle-Écosse. Il y a eu à un moment un problème de délocalisation que nous avons réglé. À mon avis, en tant que Canadiens, c'est exactement ce genre de mesure que nous devrions proposer. Il sera plus facile de maintenir en poste ces travailleurs qualifiés si vous faites intervenir l'élément immigration, car ces derniers sont de futurs citoyens.

M. Neil Yeates: Oui. Nous avons bien compris vos arguments.

Le président: Merci.

À moins que vous n'ayez d'autres remarques à faire à ce sujet, nous allons passer à Brian Masse.

Brian.

M. Brian Masse: Monsieur Schwartzburg, j'aimerais savoir comment votre ministère qualifie l'introduction des nouvelles lois aux États-Unis qui donnent lieu à des embouteillages à la frontière.

Comme le signale l'étude menée par la Chambre de commerce de l'Ontario, cela représente une perte de 4 milliards de dollars. Je n'exagère pas en vous disant que les embouteillages durent pendant des heures. Souvent c'est à cause d'un manque de ressources. Cela dépend également si les États-Unis sont en état d'alerte jaune ou orange. Ce problème nuit considérablement aux collectivités avoisinantes, de même qu'à l'économie nationale.

Comment votre ministère qualifie-t-il ce genre de problème? Est-ce que cela peut être considéré comme correspondant à une barrière

non tarifaire? Le fait est que cette situation conduit certaines entreprises à transférer leurs opérations ou à construire des usines de montage ou de fabrication aux États-Unis, plutôt qu'au Canada?

M. John Schwartzburg: C'est certainement quelque chose qui inquiète le ministère. Quant à savoir si cela pourrait être considéré comme une barrière non tarifaire, je n'en suis pas sûr. Si vous avez entendu les propos de Tom Ridge, ministre de la Sécurité intérieure et d'autres responsables, vous remarquerez qu'ils emploient toujours l'expression « la sécurité l'emporte sur le commerce ». Je ne pense pas qu'ils examinent cette question sous l'angle d'une éventuelle barrière non tarifaire. À mon avis, ils ne sont pas capables de voir autre chose que les impératifs de la sécurité.

Il ne fait aucun doute que cela influe sur notre capacité de commercer. Les entreprises qui dépendent d'un système de livraison juste à temps sont très inquiètes. Il est clair, vu les embouteillages à la frontière, où les camions restent alignés les uns derrière les autres pendant des kilomètres et des kilomètres, depuis Windsor et peut-être plus loin, que cette situation est tout à fait préjudiciable. Certaines entreprises se demandent si elles veulent continuer à être confrontées à ces problèmes, ou si elles ne préfèrent pas implanter leurs opérations de l'autre côté de la frontière.

Donc, pour vous répondre, nous sommes saisis de cette question. Mes collègues d'Affaires étrangères Canada l'examinent du point de vue de la gestion de la frontière et ce qu'on peut faire pour avoir la frontière à la fois ouverte mais sûre. Des discussions sont en cours, sur une base quotidienne, entre les personnes chargées des relations frontalières et les responsables du ministère de la Sécurité intérieure pour trouver des solutions.

• (1720)

M. Brian Masse: À mon avis, nos efforts ont échoué, ne serait-ce que du point de vue des coûts économiques. Bien sûr, nous voulons collaborer avec les autorités américaines en matière de sécurité, mais c'est quoi le seuil? Le fait est qu'il y a moins de camions, mais les files d'attente sont plus longues. Nous concluons toutes sortes d'ententes—par exemple, sur le système NEXUS—mais ils continuent à arrêter chaque véhicule. C'est contraire à l'esprit de ces initiatives. Sera-t-il temps de nous élever contre cette situation et de leur parler du préjudice et des difficultés que cela nous cause? Je veux être sensible à leurs besoins, mais le fait est que ces mesures influent sur leurs propres automobilistes et citoyens qui arrivent à notre frontière. Ce n'est pas uniquement les Canadiens qui sont lésés. Mais en définitive, le résultat est que cela crée des difficultés économiques.

M. John Schwartzburg: Il y a des difficultés de part et d'autre, et voilà sur quoi nous continuons d'attirer leur attention. Le problème est d'ordre juridictionnel, à mon avis, cette question vise plusieurs autorités, tant du côté canadien que du côté américain. Au Canada, il y a l'Agence des services frontaliers; le ministère des Affaires étrangères, qui traite avec les responsables du ministère américain de la Sécurité intérieure; et Commerce international Canada, qui traite avec ses homologues au ministère du Commerce pour attirer leur attention sur ces problèmes. Du côté américain, vous avez le ministère de la Sécurité intérieure et les autorités frontalières.

Le véritable problème que nous avons rencontré aux États-Unis, de par nos contacts avec le Service américain des douanes et de l'immigration, c'est que les agents sont gérés au niveau local. Quelqu'un à Washington peut leur donner des instructions, mais si l'agent local de Buffalo ne veut pas les suivre, il n'est pas obligé de le faire. Voilà le problème auquel nous sommes confrontés.

M. Brian Masse: Mais quand sera-t-il temps d'agir? Par exemple, sur le plan de la dotation du personnel, s'ils n'ont pas suffisamment de personnel de leur côté pour faire le travail, ne pourrions-nous pas envisager d'invoquer notre accord commercial, et serait-ce possible de le faire?

M. John Schwartzburg: Je ne peux pas vous répondre parce que je ne le sais pas. Je ne sais vraiment pas.

M. Brian Masse: J'aimerais qu'on se penche sur la question.

M. John Schwartzburg: J'en prends note. Je vais porter cette question à la connaissance des personnes chargées de ce dossier.

M. Brian Masse: Je vous en remercie.

Le président: Merci, Brian.

Je crois que c'est Paul qui va avoir le dernier mot.

[Français]

M. Paul Crête: J'ai deux courtes questions. Lors du briefing du cabinet du ministre, on m'a parlé d'un *task force* sur la Chine, l'Inde et le Bangladesh mené par le ministère de l'Industrie. Pourriez-vous nous faire part de l'état des travaux de ce groupe d'étude? Serait-il possible d'obtenir un document ou quelque chose sur l'état de ses travaux?

[Traduction]

M. Neil Yeates: Je pense que votre question n'aura suscité que des regards perplexes. Nous ne sommes pas au courant, mais nous allons—

[Français]

M. Paul Crête: Vous n'êtes pas au courant de cela. Je vous invite à vérifier. Dans un briefing au cabinet du ministre, on m'a dit qu'il y avait un *task force* sur ces trois sujets. J'ai peut-être mal compris, mais je vous suggère de vérifier.

Deuxièmement, dans l'industrie du textile, les Américains ont adopté une loi qui leur permet de s'assurer que leur textile, les fils qui sont fabriqués aux États-Unis, pourra être utilisé pour faire un vêtement complet dans les Caraïbes et revenir dans le marché américain. Par ailleurs, au Canada, on a ouvert le marché: le textile peut provenir du Bangladesh, être utilisé pour le produit fini en Afrique et revenir au Canada. Je ne veux pas critiquer le Canada, je veux simplement vérifier si, à votre avis, la position américaine est conforme à l'ALENA.

Ils ont dévié de l'ALENA, car ils ont dit qu'ils allaient accepter l'entrée chez eux de vêtements finis, en autant que le textile, le fil, utilisé pour le fabriquer est américain. Il s'agit du Caribbean Basin Trade Partnership Act, je crois. Est-ce qu'on a évalué si cette façon de faire des Américains était conforme ou non à l'ALENA?

[Traduction]

M. Robert Ready: Si vous me permettez, monsieur le président, je connais quelque peu le dossier de l'ALENA, mais les dispositions de l'ALENA sur les textiles ne relèvent pas de mon domaine d'expertise et par conséquent, je ne suis pas en mesure de vous répondre. Je ne pense pas que mes collègues puissent répondre non plus.

Encore une fois, nous sommes désolés de ne pouvoir répondre à toutes les questions des membres.

[Français]

M. Paul Crête: J'aimerais savoir s'il y a un moyen d'aller chercher une réponse à cette question. Notre préoccupation et celle de toute l'industrie du textile actuellement est que les Américains se sont donné un avantage comparatif qu'on pourrait peut-être se donner

aussi si, effectivement, c'est légal en vertu de l'ALENA. Si les Américains peuvent le faire, pourquoi ne le ferait-on pas? C'est beau d'ouvrir le marché à la rentrée, mais à la condition au moins qu'ils utilisent nos fils. Cela sauverait peut-être une partie du secteur industriel pour un bout de temps.

• (1725)

[Traduction]

M. Robert Ready: Je m'engage à en discuter avec mes collègues, qui communiqueront par la suite avec le comité.

Le président: Très bien. Merci, Paul.

D'après ce que je vois, personne d'autre—

[Français]

M. Paul Crête: J'ai une dernière remarque. Aujourd'hui, il y avait une séance d'information donnée par l'ambassadeur de la Finlande sur le succès du système finlandais d'innovation. J'invite tout le monde à lire cela. La Finlande a fini première dans les dernières évaluations, alors que le Canada est passé du 5^e au 15^e rang en termes de compétitivité.

[Traduction]

Le président: Merci pour ce renseignement, Paul.

Avant de remercier nos témoins, je désire rappeler à mes collègues que jeudi nous devons essayer de voir ce que nous aimerions faire au cours des semaines et des mois qui viennent.

De plus, certains whips ou leaders à la Chambre demandent que les comités envisagent, lorsqu'un avis de motion est donné, de transmettre cet avis aux leaders ou aux whips. Je vais soulever de nouveau cette question jeudi. Une motion est normalement confidentielle tant qu'elle n'a pas été déposée devant le comité. Mettons que Brian ait un avis de motion portant sur tel ou tel sujet, quelques whips de parti voudraient obtenir une copie de cet avis à l'avance.

C'est tout ce que je peux vous dire. Je vais me renseigner entre-temps, mais on nous a demandé d'examiner cette possibilité.

L'hon. Denis Coderre: Il y a une certaine tradition à respecter peut-être. Je ne sais pas.

Le président: Nous ne sommes pas obligés d'accéder à cette demande.

Je vais remercier les témoins, et après nous pourrons en discuter.

Permettez-moi donc de remercier nos témoins de leur présence. Je n'avais pas l'intention d'ouvrir un débat sur les questions que nous allons traiter jeudi; je voulais simplement vous informer qu'il en serait question à ce moment-là.

Messieurs, merci infiniment de votre aide. Vos témoignages nous servent certainement d'une grande utilité. Merci.

L'hon. Jerry Pickard (Chatham-Kent—Essex, Lib.): Vous nous dites donc que si un membre du comité compte présenter un avis de motion, il faudrait que cet avis soit transmis aux whips et aux leaders à la Chambre avant d'être déposé devant le comité?

Le président: Non, pas avant, mais en même temps.

L'hon. Jerry Pickard: Si un avis de motion est communiqué à tous les membres du comité, ces derniers peuvent eux-mêmes en informer les whips et les leaders à la Chambre. Y a-t-il un problème de communication quelque part?

Le président: C'est une question légitime. Je ne sais pas pourquoi les leaders ou les whips ne pourraient pas—

L'hon. Jerry Pickard: La motion déposée par Brian a été communiquée à tous les membres. Chaque membre pourrait assumer lui-même la responsabilité de le transmettre à ces personnes. Mais en informant le monde entier de la teneur d'une motion, est-ce que nous n'allons pas... Est-ce notre responsabilité en tant que comité—

Le président: Je dirais que le point que soulève Jerry est tout à fait juste. Si Brad est informé de l'avis de motion de Brian par

l'entremise du greffier, et si son whip ou son leader à la Chambre souhaite que les conservateurs le remettent au whip, il pourra le faire. Ça les regarde.

Sans vouloir ouvrir une longue discussion là-dessus—pour moi, c'est un point mineur—j'estime que Jerry a tout de même raison.

Louise, nous allons donc supposer que chaque parti peut s'adresser à ses propres membres pour obtenir cette information.

La séance est levée.

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

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

Aussi disponible sur le réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire at the following address:

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

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

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