



Chambre des communes
CANADA

**Sous-comité du commerce international, des
différends commerciaux et des investissements
internationaux du Comité permanent des affaires
étrangères et du commerce international**

SINT • NUMÉRO 015 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 9 mars 2005

—
Président

M. John Cannis

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

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

Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

Le mercredi 9 mars 2005

• (1540)

[Traduction]

Le président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)): La séance est ouverte.

Veillez excuser mon retard de cinq minutes, mais j'ai eu un appel urgent auquel j'ai dû répondre.

Laissez-moi commencer simplement en présentant nos témoins et en leur souhaitant la bienvenue au Sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international.

Chers collègues, nous accueillons aujourd'hui des représentants de la Chambre de commerce du Canada; M. Robert Keyes, vice-président, Division internationale, et M. Clifford Sosnow, associé, Blakes, Cassells & Graydon. Messieurs, soyez les bienvenus.

Nous accueillons également des représentants de l'Association des chemins de fer du Canada, à savoir M. Chris Jones, directeur, Liaison avec les gouvernement fédéral et provinciaux, et M. Robert Taylor, directeur, Affaires gouvernementales fédérales, Chemin de fer Canadien Pacifique. Messieurs, soyez les bienvenus devant notre comité.

Avant de vous céder la parole, je veux simplement dire que nous devons absolument terminer à 17 h 15 au plus tard, parce que nous avons un vote important qui a lieu plus tard cet après-midi.

Nous allons commencer par M. Keyes. Allez-vous faire des observations liminaires, monsieur? La parole vous appartient.

M. Robert Keyes (vice-président, Division internationale, Chambre de commerce du Canada): Merci, monsieur le président et membres du comité. Je suis très heureux d'être ici cet après-midi. Comme l'a dit le président, je suis accompagné de Cliff Sosnow, de Blakes, Cassells & Graydon. Cliff est également coprésident de notre comité international et a une excellente connaissance des questions internationales.

La Chambre de commerce du Canada est le plus grand organisme d'affaires du Canada et est fortement engagée auprès de nos importateurs, de nos exportateurs et de nos investisseurs; elle voit d'un très bon oeil que nous cherchions à mettre l'accent sur les nouveaux marchés et les marchés émergents. Nous sommes certainement heureux de l'attention que ce comité et le gouvernement accordent à ces possibilités ainsi qu'aux occasions et aux défis qui en découlent, et on retrouve les deux.

Le sujet d'aujourd'hui est multidimensionnel, mais laissez-moi débiter mes observations liminaires par un point, à savoir ce que signifient vraiment les marchés émergents, l'importance de la

diversification des marchés, la nécessité de réfléchir à la fois à nos stratégies offensives et à nos stratégies défensives, le lien entre le succès à l'étranger et l'appui à un environnement politique national, la protection des entreprises canadiennes à l'étranger et comment nous allons créer un marché où les règles du jeu sont équitables pour tous.

Premièrement, une observation au sujet de l'expression « marchés émergents ». À de nombreux égards, cette expression est trompeuse. Les marchés et les économies de pays comme le Brésil, la Chine et l'Inde sont vastes, dynamiques et de plus en plus évolués. Si vous prenez divers indices économiques, comme le PIB de l'an 2000, ajusté en fonction de divers niveaux de prix, les économies de la Chine, de l'Inde et du Brésil se classent aux deuxième, quatrième et neuvième rangs respectivement. Le Canada est au onzième rang. Le point que je veux faire valoir, c'est que ces économies ne sont pas émergentes; ce sont des économies de grande taille, ce sont des acteurs économiques importants et ces marchés sont entièrement différents d'autres marchés d'Amérique du Sud ou d'Asie du Sud, qui peuvent être qualifiés, de manière plus juste, de marchés émergents. Notre concentration sur des marchés clés comme ceux du Brésil, de l'Inde et de la Chine est certainement valable, mais nous préférons penser qu'il s'agit de marchés stratégiques, et c'est l'expression que nous utilisons.

Monsieur le président, nous appuyons avec vigueur les efforts visant à diversifier l'activité commerciale canadienne à l'étranger. La géographie et les avantages comparatifs signifient que les États-Unis vont toujours peser lourd dans notre relation commerciale, mais se tourner vers des régions du monde qui sont en croissance rapide et qui seront des moteurs économiques clés est une bonne idée. Ceci dit, notre diversification doit être stratégique en concentrant nos efforts sur les économies clés de l'avenir. Pour faire une analogie avec le hockey, nous devons aller là où la rondelle ira et non là où elle est allée.

Laissez-moi également souligner que c'est une bonne stratégie que d'établir des contacts, comme nous le faisons maintenant, avec la Corée, le Japon et l'Union européenne pour de nouveaux types d'arrangements en matière de commerce et d'investissement qui vont au-delà de ce que l'on peut attendre dans le cadre des ententes multilatérales comme l'OMC. Bien que les ententes multilatérales soient vitales pour la réalisation des objectifs commerciaux du Canada et pour garantir des dénominateurs communs acceptés de manière générale, le recours aux ententes bilatérales permet aux partenaires signataires de se concentrer sur des questions précises là où il peut être plus difficile de réaliser des progrès tangibles sur un large front. Il s'agit de questions comme l'investissement étranger, les normes de réglementation, la politique en matière de concurrence, l'assouplissement des formalités à la frontière ou les marchés publics. Ce genre d'approche peut comporter des avantages tangibles pour l'entreprise.

Pendant que nous réfléchissons à la stratégie canadienne à l'égard des marchés émergents et stratégiques, nous devons reconnaître que les marchés que nous examinons ne sont pas homogènes. Au sein de l'Asie, la Chine est différente de la Corée, tout comme le sont le Japon, Singapour et le Vietnam. Les entreprises canadiennes iront là-bas pour différentes raisons, pour investir, pour acheter, pour vendre, pour obtenir des ressources ou pour fabriquer. Les grandes et les petites entreprises ont chacune des besoins différents. Alors que nous concevons nos stratégies, chacune de nos approches de soutien doit être adaptée, ce qui signifie que la stratégie de l'entreprise et celle du gouvernement doivent varier en conséquence. Mais nous devons nous assurer que l'entreprise et le gouvernement sont à la même page de sorte que nous puissions en tirer le maximum d'avantages.

Les fonctionnaires canadiens en poste à l'étranger et au pays peuvent être très utiles, et l'ont été, aux entreprises pour ce qui est de fournir des renseignements, de reconnaître les occasions émergentes, d'intervenir auprès des responsables d'autres pays, d'ouvrir des portes, d'assurer le financement du commerce extérieur et ainsi de suite. Les missions et les visites ministérielles véhiculent également le message que nous sommes intéressés à faire des affaires. De façon générale, cependant, nous appuyons certainement l'idée de consacrer davantage de ressources à ces activités, mais cela doit se faire d'une manière qui vienne compléter les efforts et les objectifs de la communauté des gens d'affaires.

● (1545)

Nous devons déterminer quels marchés sont les plus importants stratégiquement pour le Canada, là où nous pouvons obtenir le meilleur effet de levier et qui pourraient nous donner le meilleur rendement.

Un élément clé de notre stratégie doit être de garantir un marché où les règles du jeu sont équitables. Pour de nombreuses entreprises, l'investissement est devenu aussi important que le commerce. Le Canada lui-même a plus d'investissements à l'étranger que d'investissements à l'intérieur du pays, et nous avons une économie et un cadre économique très ouverts par rapport aux normes mondiales. Bien que nous soyons heureux d'accueillir les investissements étrangers et que nous en ayons besoin, les entreprises canadiennes recherchent également la réciprocité d'accès pour nos investissements à l'étranger.

Pour encourager cela, nous accordons une priorité élevée à la négociation d'accords de haute qualité pour la protection des investissements étrangers, APIE, avec tous nos partenaires stratégiques, mais surtout avec des pays comme la Chine et l'Inde. Des négociations en vue de tels accords sont en cours avec quelques pays, et nous espérons certainement que ces négociations aboutiront.

Nous cherchons, par le biais de tels accords, à résoudre certaines questions comme la protection de l'investisseur, la résolution de conflits, la mobilité des personnes, la propriété intellectuelle, le traitement national, les préférences locales, etc.

Monsieur le président, pendant que nous examinons notre position face à ces marchés, nous ne devons pas perdre de vue le fait que certaines entreprises canadiennes éprouvent des difficultés au Canada par suite de la concurrence étrangère, et principalement des produits provenant de la Chine. Il est clair que le marché change rapidement, et pour certaines entreprises canadiennes, une nouvelle approche à leurs activités commerciales s'imposera au fur et à mesure que l'offre et les modes de fabrication mondiaux évolueront.

Une partie de cette concurrence est équitable et représente un réalignement mondial à la suite d'un changement des équilibres géo-économiques. Cependant, d'autres entreprises doivent faire face à un afflux de produits moins chers, dont certains peuvent ne pas être le fait d'un commerce loyal ou d'une concurrence loyale. Alors, il est essentiel que notre système de recours commerciaux soit sur le qui-vive et prêt à intervenir rapidement dans des situations d'iniquité. Cela signifie également que notre propre gouvernement doit être sensible aux situations au pays et qu'il exerce une surveillance rigoureuse pour s'assurer que nos partenaires commerciaux et d'investissement respectent entièrement les engagements qu'ils ont contractés dans le cadre de l'OMC ou de nos ententes bilatérales.

Monsieur le président, le succès à l'étranger commence à la maison. Pour que les entreprises canadiennes puissent tirer le maximum d'avantages des occasions qui s'offrent à l'étranger, peu importe dans quel pays—les marchés développés, en développement ou stratégiques—, elles doivent commencer par avoir un appui solide à la maison. Nos régimes fiscaux et réglementaires doivent favoriser la compétitivité des entreprises canadiennes, et il doit en être de même de notre infrastructure. À l'heure actuelle, nos installations portuaires et ferroviaires ainsi que nos frontières fonctionnent à pleine capacité et si nous ne pouvons pas nous assurer qu'elles viennent renforcer notre compétitivité, cela nuit aussi bien à nos importations qu'à nos exportations. Une stratégie extérieure intelligente doit pouvoir compter sur des politiques nationales intelligentes.

J'ai une observation rapide sur notre politique intérieure touchant nos exportations. Lorsque nous analysons nos exportations actuelles, les produits provenant des ressources naturelles continuent de dominer une bonne part de notre commerce. Les services et les produits finis dans divers secteurs sont en croissance rapide. Ils seront très importants dans l'avenir. Mais les produits provenant des ressources naturelles de toutes sortes constituent toujours notre pain et notre beurre du point de vue de l'exportation. C'est le genre de produits que le Canada peut offrir et que les marchés stratégiques désirent obtenir, mais parfois, il semble y avoir une rupture, au niveau politique, entre la contribution actuelle des ressources dans nos exportations et l'approche nationale face à ces secteurs. Par exemple, dans le secteur minier, nos investissements nationaux en matière d'exploration et de développement sont inférieurs à ce qui est nécessaire pour soutenir le degré d'exportation que nous pouvons réaliser. Les ressources peuvent être un avantage comparatif très important pour le Canada, mais nous devons nous assurer de ne pas détruire cet avantage stratégique par des actions au niveau national. Alors, j'encourage le comité à ne pas se limiter, dans ses travaux, à examiner nos stratégies pour ouvrir des portes à l'étranger, mais à s'assurer que nous avons également une base d'appui au niveau national.

Le dernier point que je veux soulever, monsieur le président, concerne ce processus de consultation. Pendant que s'élabore l'approche du Canada face à ces marchés stratégiques, la communauté des gens d'affaires veut un processus de consultation qui est transparent, efficace et significatif pour les entreprises et les secteurs d'activité qui sont touchés. La participation par l'intermédiaire du site Web du ministère des Affaires étrangères est utile dans une certaine mesure et, comme de nombreux autres, nous avons présenté nos vues, mais cela n'est pas un substitut pour des discussions directes, franches et fréquentes entre les responsables qui négocient les accords et élaborent les stratégies d'une part et les entreprises d'autre part— entreprises qui, en bout de ligne, feront des affaires au nom du Canada. Les activités du gouvernement ne sont pas une fin en soi, mais un bon outil pour préparer le terrain pour l'activité des entreprises.

Pour résumer, l'expression « marchés émergents » pourraient ne pas être le bon descripteur pour certains des marchés qui nous intéressent. Ce sont des marchés stratégiques et vitaux. Ils représentent à la fois des occasions et des défis. Les États-Unis seront toujours notre marché clé, mais la diversification stratégique du commerce et des investissements du Canada est importante.

Lorsque nous encourageons les stratégies offensives du Canada, nous devons également être sensibles aux pressions concurrentielles que les entreprises canadiennes doivent subir à la maison. Le succès à l'étranger commence par un soutien fourni par un cadre économique et réglementaire à la maison. Nous voulons nous assurer que l'on négocie des règles du jeu qui sont équitables pour tous, y compris une bonne protection pour les investisseurs à l'étranger.

• (1550)

Enfin, un élément dans l'élaboration de cette bonne stratégie est de s'assurer que nous avons un processus de consultation sain et transparent.

Nous espérons que ces observations vous seront utiles dans vos travaux. Mon collègue et moi sommes impatients de participer à la discussion qui suivra. Merci.

Le président: Avez-vous quelque chose à ajouter, monsieur Sosnow?

M. Clifford Sosnow (associé, Blakes, Cassells, & Graydon, Chambre de commerce du Canada): Non. Je suis ici pour répondre aux questions que vous pourriez avoir.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Jones.

M. Chris Jones (directeur, Liaison avec les gouvernements fédéral et provinciaux, Association des chemins de fer du Canada): Monsieur le président, merci beaucoup de nous avoir invités.

Je suis accompagné de M. Robert Taylor, du Chemin de fer Canadien Pacifique, qui est très au courant de l'état de l'infrastructure et de la capacité de son chemin de fer.

J'aimerais dire un mot sur l'Association des chemins de fer du Canada. Nous comptons parmi nos membres 60 chemins de fer, dont deux chemins de fer de classe 1, le CN et CP Rail, environ 45 à 48 petits chemins de fer, quatre trains de banlieue, le service de passager interurbain VIA et un certain nombre de chemins de fer de tourisme et d'excursion.

Le sujet de votre étude est très d'actualité. Dans l'industrie du rail, le trafic et l'activité générés par le commerce canadien vers la Chine

et le Nord de l'Asie sont en train de bouleverser les paramètres et les modèles d'entreprise existants. En un sens, la Chine ne peut être considérée à proprement parler comme un marché émergent, mais plutôt comme un acteur majeur établi et en pleine croissance. En cela, je suis d'accord avec le point de vue exprimé par Bob.

Certains faits clés : Le PIB de la Chine a augmenté de 9 p. 100 en 2003. D'ici 2010, les 30 plus grandes villes de Chine auront une population dépassant 450 millions d'habitants. De 1980 à 2002, les exportations chinoises de biens et services ont été multipliées par un facteur supérieur à 23, pour atteindre 332 milliards de dollars US en 2002.

Quarante pour cent du PIB du Canada dépend du commerce. Il s'agit du taux le plus élevé du G-8. Environ la moitié des biens concernés sont transportés par rail. Les installations ferroviaires des ports canadiens constituent un élément clé du système de distribution. Le transport fluide des marchandises en vrac et en conteneur aide à assurer la prospérité des Canadiens.

Alors, que voyons-nous? Nous voyons une croissance substantielle des volumes transportés par rail vers la côte Ouest, à la fois vers l'étranger et vers le Canada. En 2004, un volume record de 1,66 million d'EVP, équivalent vingt pieds, a transité par le port de Vancouver. On prévoit que la croissance annuelle moyenne du trafic par conteneur sera d'environ 7 p. 100 au cours des 15 prochaines années. Le port du Fraser, qui est également situé dans l'Ouest, a battu des records de trafic pour une troisième année consécutive. Le transport par rail des exportations de charbon, de bois, de potasse, de soufre et de céréales a également augmenté de manière substantielle. L'appétit presque insatiable de la Chine pour les matières premières a été un facteur très important dans l'augmentation du cours mondial des produits de base.

Le transport multimodal, qui comprend le chargement des conteneurs sur des navires trans-océaniques ou d'un camion vers un chemin de fer, et ainsi de suite, est maintenant devenu l'activité la plus importante et dont la croissance est la plus rapide du secteur du rail canadien. La Chine intervient maintenant pour environ 40 p. 100 des volumes de conteneurs qui transitent par le port de Vancouver, en direction de la Chine ou du Canada. Au cours d'une semaine typique à Deltaport, les navires contenant des produits importés déchargent environ 100 000 pieds de conteneurs sur les quais. Les chemins de fer font face à ces volumes énormes en augmentant le nombre de wagons et le nombre de trains pour transporter tous ces conteneurs.

Nous faisons ce que nous pouvons. Nous avons déjà augmenté la capacité en volume par train. Par exemple, en 1994, un train typique pouvait transporter deux remorques de 18 pieds par wagon et il y avait 70 wagons par train, tandis qu'en 2004, un train multimodal peut transporter deux conteneurs de 48 pieds par wagon, et le train peut compter 125 wagons. C'est également la raison pour laquelle le CN et CP Rail ont annoncé une série d'ententes de coproduction dans la région du Lower Mainland et à Vancouver permettant l'utilisation des rails et des cours de triage de l'un et l'autre pour accroître l'efficacité des activités ferroviaires pour faire face au trafic dans le port de Vancouver.

Mais l'accroissement de la capacité du réseau pourrait nécessiter des investissements pour l'ajout de rails. Il y a des limites à ce que nous pouvons faire pour exploiter davantage les actifs. Cependant, de tels investissements exigent beaucoup de capitaux, sont à long terme et sont solides. Par solide, je veux dire que par nature, ils ne sont pas facilement détruits. Une fois que nous les avons faits, ils sont difficiles à arrêter. Alors, normalement, nous y allons prudemment.

La modernisation des rails et l'accroissement de la capacité devraient être dictées par les forces du marché et l'harmonisation des attentes de tous les intervenants dans la chaîne d'approvisionnement —les compagnies de transport maritime, les exploitants de terminaux, les entreprises de logistiques et les entreprises de chemin de fer. Tout le monde doit avoir des prévisions assez semblables de la demande.

De la part des gouvernements, nous avons besoin d'une politique publique de soutien, d'un régime de réglementation stable et d'un meilleur taux de déduction pour amortissement pour nos équipements. À l'heure actuelle, le matériel roulant à un taux d'amortissement de 15 p. 100. Il faut compter environ 20 ans pour amortir complètement une locomotive, alors qu'il faut huit ans à un chemin de fer américain pour amortir une locomotive. Nous avons également proposé des crédits d'impôt à l'investissement pour le capital dépensé sur des installations multimodales, une élimination plus rapide de l'impôt sur le capital et la capitalisation du coût entier et la facturation de l'utilisateur pour le réseau routier, qui est un mode de transport concurrent.

Les chemins de fer accordent beaucoup de valeur à leurs partenariats avec les ports et sont très intéressés à s'assurer que nos ports demeurent des points d'accès concurrentiels dans le contexte mondial.

• (1555)

Les installations ferroviaires portuaires de Montréal et de Halifax envoient également des chargements à nos postes frontières terrestres de Windsor et de Sarnia. Ce commerce multimodal transfrontalier a également connu une croissance rapide et nous pressons le gouvernement fédéral d'examiner attentivement la possibilité d'investir dans ces points d'accès terrestres, investissements qui aideront du point de vue de la sécurité et qui faciliteront le commerce.

En conclusion, je peux dire qu'en corrigeant la distorsion et la réduction de la productivité entraînées par le régime fiscal applicable aux chemins de fer, cela permettra à l'industrie de réaliser les investissements nécessaires pour s'assurer que les expéditeurs, les industries et les régions du Canada sont en mesure de profiter du phénomène chinois.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Jones.

Nous allons commencer par M. Obhrai.

M. Deepak Obhrai (Calgary-Est, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci d'être venu faire vos exposés.

Lorsque nous parlons de marchés émergents, nous semblons toujours penser à la Chine. Je viens tout juste de revenir d'une mission commerciale en Chine avec le premier ministre. Ce que je vois —et j'aimerais avoir votre avis sur cette question—, c'est que c'est nous ici, le monde développé, qui investit en Chine et qui profite des coûts peu élevés et tout cela. Nous investissons, mais nous sommes également les consommateurs et, par conséquent, tout cela nous revient, et c'est ce que vous venez juste de dire à propos de notre capacité. La Chine ne fait rien d'elle-même. Il n'y a pas d'entreprises privées comme telles en Chine; ce sont toutes des monopoles d'État et des entreprises d'État.

Ce commerce dont nous parlons, c'est quelque chose dans lequel nous investissons et ensuite, nous recevons le tout, mais avec les entreprises régulières, vraiment, avec l'incapacité de la Chine d'investir à l'étranger et de devenir un joueur à l'échelle mondiale,

il s'agit uniquement d'un joueur consommateur. Si l'investissement vient d'ici pour aller là-bas et qu'il ne revient pas ici, dans quelle situation se retrouve l'économie chinoise? Vous avez dit que, parce qu'elle est devenue l'usine du monde, comme on le dit souvent ces jours-ci, les ressources naturelles sont ce que la Chine recherche et c'est tout ce qu'elle cherche à faire ici en matière d'investissement.

Par opposition, le Japon et d'autres pays investissent à l'extérieur. Les entreprises japonaises sont des acteurs sur le marché mondial; les entreprises chinoises ne le sont pas. Alors, dans votre analyse, si la Chine continue dans cette voie pendant longtemps, où se retrouvera-t-elle en tant qu'acteur économique mondial, ou encore, deviendra-t-elle uniquement une arrière-cour pour les usines? Je serais intéressé de connaître le point de vue de votre chambre de commerce sur cette question.

Il m'est difficile de parler de la question du chemin de fer. Si l'on parle d'infrastructure et de tout le reste, ils peuvent très bien présenter cette question au Comité de l'industrie, pour leur dire ce qu'ils veulent.

Ensuite, si je regarde du côté du Brésil et de l'Inde, je crois qu'ils ont des secteurs privés énormes dans leurs propres économies qui, pour le moment, ne s'intéressent qu'à leurs propres marchés locaux et non au marché extérieur.

Alors, en tant qu'acteurs mondiaux, nous regardons dans trois directions différentes ici, y compris en Russie. Je ne vois pas la Russie devenir un joueur mondial, parce qu'il n'y a pas d'investissement à l'extérieur. C'est nous qui prenons avantage de cette situation.

Dans ce contexte, j'aimerais voir dans quelle mesure cette économie sera mondiale et dans quelle mesure elle croîtra.

• (1600)

M. Robert Keyes: Merci.

C'est une question intéressante. La Chine constitue un ensemble très complexe d'éléments. Oui, les Chinois « consomment » beaucoup de ressources, d'intrants. Et ils sont devenus une plateforme de fabrication pour des articles qui sont réexportés. Une part de l'attrait qu'exerce la Chine sur de nombreuses entreprises, c'est la possibilité de profiter des économies d'échelle, des salaires moins élevés et des plate-formes manufacturières. C'est une partie de la raison qui explique la croissance rapide de la Chine.

Mais je pense que la Chine elle-même est en train de changer. Elle évolue lentement, mais à certains égards, elle évolue peut-être plus rapidement que nous le pensons. Elle passe d'une société rurale à une société davantage axée sur la consommation et on assiste à la création d'une classe moyenne. Vous n'avez qu'à regarder la croissance du secteur de l'automobile, des biens technologiques et des biens de consommation en Chine pour reconnaître que la société chinoise se transforme rapidement et que la composition des entreprises en Chine change rapidement également.

J'ai assisté à un exposé la semaine dernière donné par Howard Balloch, qui est un ancien ambassadeur canadien et qui nous a montré un graphique. BCA Research —et j'ignore qui est BCA Research— nous a montré le nombre d'entreprises qui étaient la propriété de l'État en 1994 comparativement à ce nombre en 2003. J'ai demandé si ces entreprises deviennent véritablement privées au sens où nous le concevons, avec des sociétés publiques, des actions en bourse, etc.? Il a dit que c'était ce qui se passait, et rapidement. Alors, je pense que la nature de la Chine et notre réflexion sur la Chine évoluent certainement rapidement.

Pour ce qui est de la Chine qui investit à l'étranger, nous avons vu la situation faisant intervenir la société chinoise Minmetals. Nous avons vu l'intérêt chinois pour les sables bitumineux et pour Unocal aux États-Unis. Alors, je pense que la Chine va devenir un investisseur et qu'elle va délaissier les entreprises dominées par l'État pour devenir un acteur du secteur privé qui ne manquera pas de se lancer à notre poursuite de manière importante.

Chris, voulez-vous...?

M. Chris Jones: Je voulais juste parler d'une de vos affirmations, que la Chine n'était pas un investisseur important à l'étranger. En fait, l'investissement direct à l'étranger de la Chine s'élevait à 37 milliards de dollars en 2003. Comme l'a signalé Robert, la Chine investit de manière plus vigoureuse.

• (1605)

M. Deepak Obhrai: Et que dire des ressources?

M. Chris Jones: Elle tente actuellement d'avoir une participation dans une gamme de choses différentes.

Un autre élément au sujet de la nature de l'économie chinoise, telle que je la comprends, c'est qu'en ce qui concerne les entreprises étrangères, environ 400 des entreprises du classement Fortune 500 ont des activités en Chine. La Chine participe de plus en plus à des coentreprises et à des activités comme la localisation des sources d'approvisionnement. Il y a une multitude d'arrangements qui ont cours, alors il n'est pas clair si la Chine ne participe pas à des choses ayant une plus grande valeur ajoutée. Oui, elle domine dans le domaine du vêtement et du meuble, mais elle cherche constamment à grimper le long de la chaîne des valeurs.

M. Deepak Obhrai: Ai-je encore du temps?

Le président: Vous avez beaucoup de temps. Vous avez trois minutes et demie.

M. Deepak Obhrai: En décembre, le secrétaire parlementaire, Mark Eyking, et moi sommes allés au Qatar dans le cadre d'une visite du Moyen-Orient. Je veux parler du Qatar. Ce que nous avons constaté, c'est que le gouvernement du Qatar a l'intention de dépenser environ 50 milliards de dollars pour des investissements étrangers et tout le reste, et il demandait que des entreprises canadiennes se rendent là-bas. Il s'agit d'un investissement énorme que ces gens veulent faire et il y a un potentiel énorme et un marché énorme. Le pays est très petit. Je ne sais pas ce qu'ils veulent faire à ce sujet. Néanmoins, ils sont prêts à dépenser une importante somme d'argent là-bas et ils ont hâte de voir combien d'entreprises canadiennes iront là-bas.

Je comprends que nous soyons intéressés par la Chine, l'Inde et le Brésil, mais nous ne devons pas oublier d'autres pays, comme le Qatar, et tous ces autres pays qui sont également des marchés émergents. Nous devrions nous concentrer également sur les pays qui fournissent des occasions. Chaque fois que nous examinons les marchés émergents, tout ce dont nous parlons, c'est de la Chine, de l'Inde et du Brésil et le reste du monde n'existe pas. Mais il y a des tonnes d'argent dans le monde. Le Qatar en est la preuve. Ces gens ont une somme colossale et recherchent l'expertise canadienne dans le domaine de la médecine, des télécommunications, de l'infrastructure et toutes sortes de choses que nous avons.

M. Robert Keyes: Je n'ai rien à redire là-dessus.

M. Deepak Obhrai: Je ne sais pas. Vous êtes de la Chambre de commerce. Comment transmettons-nous ce message qu'il y a d'autres acteurs également qui ont beaucoup d'argent?

M. Robert Keyes: Revenons à notre propre situation. Cela était très facile et très rentable pour nous de nous concentrer sur les États-Unis. Nous allons toujours avoir un avantage comparatif. C'est le marché qui est proche de nous. Nous fonctionnons sur tellement de plate-formes communes et il y a les économies intégrées, et tout le reste. Alors, le marché américain dominera toujours, mais cela a aussi été très facile et très utile pour les affaires canadiennes.

Aller à l'étranger, sur d'autres marchés, représente certainement un plus grand défi et les entreprises doivent être sûres qu'un profit peut être réalisé. En fin de compte, c'est l'entreprise qui fait cela et non les gouvernements. L'entreprise doit reconnaître qu'il y a des occasions là-bas pour vendre leurs produits ou leurs services, accroître la valeur pour l'actionnaire et toutes ces choses que les entreprises font. Le marché porte un jugement sur cela.

Dans notre situation, nous encourageons certainement les entreprises canadiennes à regarder partout où il y a une occasion d'affaires.

M. Deepak Obhrai: Bien.

Le président: Merci, monsieur Obhrai.

Nous allons maintenant donner la parole à Mme Deschamps.

[Français]

Mme Johanne Deschamps (Laurentides—Labelle, BQ): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Keyes, de la Chambre de commerce du Canada, je trouve très intéressant ce que vous avez rapporté aujourd'hui. Une multitude de questions me viennent à l'esprit. Je ne sais par où commencer.

Quand vous parlez de ressources ou de services, par exemple, est-ce que l'effort du gouvernement est suffisant pour stimuler nos investisseurs, pour inciter les entreprises d'ici à investir de façon bien encadrée dans ces pays? De plus, comment les pays émergents peuvent-ils être incités à venir investir ici? Quelle est la clé pour que le gouvernement puissent mettre l'accent sur l'amélioration de ses services? Est-ce qu'ils peuvent être améliorés? Peut-on dire qu'il devrait y avoir plus de missions, plus de représentation de la part de nos gouvernements dans ces pays? Y a-t-il un moyen qui facilite l'accès de nos entreprises à de l'information, des ressources, de l'encadrement, des programmes? Est-ce que c'est facile, pour les entreprises d'ici, d'avoir ces informations?

Ce sont quelques-unes de mes questions.

• (1610)

[Traduction]

M. Robert Keyes: Merci, madame.

Nous voulons attirer les investissements ici tout comme nous voulons exporter ailleurs. C'est très important pour les affaires ici, pour les collectivités et pour les emplois.

Je pense qu'il y a de nombreux aspects dont on doit tenir compte pour répondre à votre question. Premièrement, nous devons nous assurer que les conditions de base au Canada sont appropriées en ce qui a trait au climat pour les investissements. Le capital mondial ira partout où il y a un rendement, partout où il y a une occasion et le capital se déplace tellement rapidement de nos jours dans le monde. Nous sommes dans une concurrence mondiale et nous devons nous assurer que nos conditions de base sont bonnes en ce qui a trait aux structures fiscales, aux structures réglementaires et aux infrastructures de sorte que les entreprises puissent venir ici, percevoir des occasions, croître et investir.

Une des questions déterminantes que nous avons soulignées au cours des trois dernières années, depuis le 11 septembre, c'est les frontières. J'ai eu des appels d'entreprises européennes me demandant si la frontière allait être un problème? Si je suis à la recherche d'une plate-forme pour l'investissement et si je voulais m'installer au Canada et utiliser le Canada comme une plate-forme pour l'ALENA, est-ce que la frontière deviendra un problème? Et vous décrivez toutes ces choses que nous essayons de faire.

Tout juste ce matin, nous avons eu une conversation avec le nouveau haut-commissaire d'Australie au Canada au sujet des relations Canada-Australie. Comme vous le savez, l'Australie et les États-Unis viennent juste de signer un accord de libre-échange. Il a entendu dire que des entreprises australiennes voulaient utiliser le Canada comme plate-forme pour investir et commercer avec les États-Unis. Les questions liées aux frontières—et Mme Jennings le sait très bien—sont absolument vitales pour nous.

Alors, la situation des frontières, notre climat d'investissement, notre climat réglementaire et notre climat fiscal font partie de l'équation.

Vous avez posé des questions au sujet des ressources à l'étranger. Il est toujours utile d'avoir plus de ressources à l'étranger. J'ai vécu en Australie pendant trois ans; nous étions constamment à la recherche d'occasions de faire du commerce et le Haut commissariat était toujours à la recherche de plus de ressources, mais il y a des limites.

Maintenant, il y a la question de la nature du travail de nos délégués commerciaux, ce que nos gens à l'étranger font. L'Internet a changé les choses de manière radicale pour ce qui est de l'information et des occasions. À une époque, nous avions un certain nombre de conseils d'entreprises à la Chambre de commerce; nous avons fondamentalement évacué ce champ d'activités parce que nous ne pouvions nous garder à jour suffisamment rapidement face à l'afflux d'information; les gens avaient tellement d'autres occasions qui leur étaient accessibles. Il existe une véritable mine d'informations et je pense que pour de nombreuses entreprises, la question est de savoir comment faire le tri de toute cette information et comment se reconnaître dans cette dernière.

Je vais faire une observation. J'ai participé à une table ronde à Calgary en janvier avec un certain nombre de PME, des gens qui viennent de collectivités plus petites. J'étais présent en ma qualité de président du Forum pour la formation en commerce international, qui est un organisme qui donne de la formation sur les questions commerciales dans les collèges communautaires. J'ai appris une chose à laquelle je n'avais jamais pensé. Des petits exportateurs ont dit, écoutez, le gouvernement a de l'information fantastique; Strategis et d'autres sites Web constituent des outils fantastiques si vous êtes situés en milieu urbain et que vous avez un accès à haute vitesse, mais si vous êtes dans une région rurale avec un accès commuté à basse vitesse, vous devenez frustré et vous abandonnez parce que ces sites sont tellement vastes et tellement complexes que vous ne pouvez pas consacrer tout ce temps et vous n'avez pas la patience d'attendre. Alors, voilà un service gouvernemental qui ne rejoint pas les gens en raison d'une contrainte dans notre infrastructure de télécommunication.

Votre question a des dimensions multiples et nous voulons tous en faire davantage pour nous assurer non seulement que nos entreprises ont l'occasion de faire des affaires à l'étranger, mais également pour que le monde nous voit et que nous puissions lui raconter ce que nous avons à lui dire, de venir ici et d'investir.

Cliff, voulez-vous ajouter quelque chose?

●(1615)

M. Clifford Sosnow: Je pense que c'est une excellente question, une excellente série de questions. Nous en avons parlé dans nos observations lorsque nous avons parlé des ententes d'investissement et de ce que les gouvernements peuvent faire au sujet de l'investissement à l'étranger, pour aider les entreprises à investir à l'étranger dans ces marchés émergents comme ceux de la Chine, du Brésil et de l'Inde.

Je pense qu'une des activités les plus importantes que les gouvernements peuvent entreprendre, c'est de s'assurer qu'il y a une infrastructure juridique de haute qualité, si je peux l'appeler ainsi —on les appelle « accords pour la protection des investissements étrangers ».

Je ne peux insister suffisamment sur l'importance de ces accords pour paver la voie aux entreprises qui veulent investir dans des endroits comme le Brésil, l'Inde et la Chine, parce que ces accords sur les investissements ont pour but de donner l'assurance du gouvernement que lorsque les entreprises s'installeront dans ces marchés, elles auront les protections juridiques nécessaires pour prospérer.

Par exemple, lorsqu'on fait des investissements à l'étranger, il y a toujours des préoccupations au sujet de la perte de la propriété intellectuelle, de la perte de la protection des technologies, ou de la protection contre une expropriation injuste ou d'un traitement fiscal plus discriminatoire que pour les entreprises du pays, que ce soit en Chine, au Brésil ou en Inde. Alors, ce que les gouvernements peuvent faire, c'est fournir des filets de sécurité juridiques aux entreprises, pour leur dire : « Nous allons fournir, comme nous le faisons au Canada, une structure juridique substantielle et mûre pour nous assurer que lorsque vous allez dans ces marchés, vous allez prospérer ».

Une des questions que l'entreprise se pose et à laquelle Robert a fait allusion, c'est la question de la transparence. Lorsque les gouvernements négocient ces traités, il s'agit de contrats, et ces derniers établissent les droits et obligations des entreprises canadiennes dans ces marchés. Alors, les gouvernements deviennent—vous devenez—des fiduciaires pour les entreprises. Nous ne participons pas à la négociation de ces contrats. Nous sommes les bénéficiaires de ces contrats et nous vivons avec ces contrats que vous négociez au nom des entreprises, et je dis ce qui suit avec respect : les entreprises éprouvent beaucoup de difficultés à comprendre qu'est-ce que vous, en tant que chef de file et maître politique, négociez réellement dans ces contrats.

Par exemple, nous ne savons pas quelles normes vous négociez lorsque vous signez des traités sur les investissements ou lorsque vous dites que vous voulez signer des traités d'investissement avec la Chine, le Brésil ou l'Inde. En tant qu'avocat, vous ne serez pas surpris de m'entendre dire que tout est dans les détails.

Une des choses sur lesquelles je veux revenir dans votre question, madame Deschamps, c'est comment les gouvernements peuvent-ils influencer les entreprises et stimuler l'investissement dans les marchés émergents? Nous encourageons le gouvernement et vous tous ici présents aujourd'hui à établir, dans le cadre des négociations avec les marchés émergents, des ententes de haute qualité sur les investissements en consultation avec les gens d'affaires et les autres intervenants qui peuvent influencer sur les négociations, pour vous assurer que les normes qui sont négociées favorisent et protègent les entreprises qui vont à l'étranger.

•(1620)

[Français]

Mme Johanne Deschamps: Je veux juste satisfaire ma curiosité. Comment les investissements qui sont déjà faits en Chine, en Inde, au Brésil sont-ils protégés?

[Traduction]

M. Clifford Sosnow: C'est une autre très bonne question.

Les entreprises canadiennes en Inde, au Brésil et en Chine sont protégées par les lois locales qui existent dans ces pays et dans la mesure où les lois que l'on retrouve dans ces pays ne respectent pas les normes que nous jugeons acceptables ici au Canada, cela devient un problème.

Si vous avez une entreprise qui vient des États-Unis ou d'Europe, vous avez la puissance des États-Unis et de l'Europe pour aider à gérer les questions politiques qui pourraient rendre difficile l'investissement à l'étranger.

Le Canada, étant une puissance intermédiaire, s'appuie constamment sur les règles. C'est pourquoi nous sommes un chaud partisan de l'OMC et c'est pourquoi il est si important pour les entreprises canadiennes qu'il y ait des accords.

Le président: Merci.

Madame Jennings.

L'hon. Marlene Jennings (Notre-Dame-de-Grâce—Lachine, Lib.): Merci beaucoup de vos exposés, monsieur Keyes et monsieur Jones.

Monsieur Keyes, votre exposé et les questions que vous avez soulevées portent en grande partie sur les entreprises canadiennes qui font des affaires à l'extérieur du Canada et ce que notre gouvernement peut faire pour s'assurer, comme M. Sosnow vient tout juste de le mentionner, que nos investissements, les investissements de nos entreprises qui décident d'aller à l'étranger pour y faire des affaires, sont en fait protégés et que nous avons ces accords, espérons-le.

Vous venez juste de dire que parce que nous sommes une puissance intermédiaire, nous nous appuyons sur les règles. Par conséquent, il est dans l'intérêt du Canada de négocier des ententes bilatérales, des ententes binationales, respectant les normes les plus élevées, comme vous l'avez dit, et que cela aura pour effet d'encourager plus d'entreprises canadiennes à faire le saut et à commercer à l'étranger, particulièrement dans les marchés pour lesquels nous n'avons pas ces accords et, par conséquent, où nos entreprises sont allées à leurs propres risques et périls.

Monsieur Jones, la question...

[Français]

comme on dit en français, la problématique,

[Traduction]

... dont vous parlez est ici au Canada. Vous en avez parlé un peu, monsieur Keyes, lorsque vous avez parlé d'attirer des investissements directs à l'étranger. La question que vous soulevez, c'est que nous avons un problème ici au Canada en ce qui a trait au rail comme moyen de transport, le manque d'infrastructure, un régime fiscal qui n'est pas concurrentiel avec celui de notre principal partenaire commercial, un régime réglementaire qui n'est pas nécessairement concurrentiel avec celui de notre principal partenaire commercial et une infrastructure physique qui a besoin d'être améliorée de sorte que nous soyons plus compétitifs.

Je vous demanderais, monsieur Jones, d'expliquer en plus grands détails ce que l'Association des chemins de fer du Canada aimerait voir comme changements touchant notre régime fiscal et notre régime réglementaire. Vous avez déjà parlé des investissements nécessaires dans l'infrastructure physique.

Ma préoccupation pour le Canada, c'est que nous parlons tout le temps de notre taux de productivité inférieur à celui des États-Unis. Peut-être que je me trompe, mais je soupçonne qu'une partie de cette productivité inférieure est liée aux faiblesses de notre infrastructure physique.

J'examine la situation de Montréal. Le Conference Board du Canada a réalisé des études répétées sur la perte de productivité attribuable à notre réseau routier pour le commerce avec les États-Unis en provenance de l'est du Canada ou qui vient dans les Maritimes ou l'est du Québec depuis l'Ouest canadien, des provinces ou des régions de l'Ouest, ce qui signifie que les biens transportés doivent transiter par l'île de Montréal parce que les routes ne sont pas conçues de manière que nous puissions contourner la ville—il n'y a pas de voie de contournement.

Nous, au palier fédéral, les députés libéraux du Québec, faisons des pressions pour obtenir le prolongement de l'autoroute 30. Le gouvernement fédéral a pris l'engagement de fournir les fonds nécessaires. Le gouvernement provincial n'a toujours pas trouvé l'argent nécessaire. Nous parlons de centaines de millions de dollars en productivité perdue, qui serviraient à bâtir l'économie, etc., à cause de cela.

Combien perdons-nous à cause du fait que nous n'avons pas la capacité de faire du transport multimodal? Il y a une demande et si vous aviez la capacité, vous pourriez répondre à la demande et, par conséquent, cela augmenterait la productivité, pour ainsi dire.

•(1625)

M. Chris Jones: Avant de répondre à vos questions concernant le régime fiscal, je veux souligner ce que vous venez juste de dire—il y a une menace très réelle que d'autres complexes portuaires-ferroviaires de la côte Ouest en Amérique du Nord attirent des entreprises du Canada si nous ne prenons pas les choses en main pour faire les investissements nécessaires, pour corriger le régime fiscal et pour faire de nos points d'accès portuaires—qu'il s'agisse du port de Vancouver, de Prince Rupert ou de n'importe quel autre port—des endroits attrayants. Il s'agit d'une préoccupation bien réelle.

Je sais qu'il s'agit d'une des principales préoccupations du Greater Vancouver Gateway Council de Vancouver, le risque que les expéditeurs... Nous en voyons déjà certaines manifestations, certains investissements dans le domaine de la potasse ayant été faits au sud de la frontière. Un investissement massif a eu lieu à Los Angeles dans le corridor d'Alameda, qui est un énorme partenariat public-privé entre le port et les chemins de fer.

Pour en revenir à des modifications fiscales concrètes que nous aimerions voir, il est indéniable qu'il y a un fardeau fiscal substantiel que les chemins de fer canadiens aimeraient voir alléger. Il y a deux ou trois choses que nous aimerions voir rapidement. La première, c'est que le taux de déduction pour amortissement passe de 15 à 30 p. 100. Nous pensons que ce serait la mesure clé. Cela nous permettrait de déprécier et d'amortir notre équipement plus rapidement et, par conséquent, de le remplacer avec de l'équipement plus neuf, plus durable du point de vue environnemental et mieux adapté à la demande du marché.

Deuxièmement, nous aimerions que le gouvernement réduise la taxe d'accise fédérale sur les carburants de la même manière que les États-Unis l'ont fait récemment. Dans un projet de loi récent sur la création d'emplois, juste avant les élections, le gouvernement américain a annoncé qu'il allait éliminer complètement la taxe d'accise fédérale sur le carburant diesel. La nôtre est encore de quatre cents le litre. C'est un autre facteur qui contribue à notre manque de compétitivité.

Une élimination plus rapide de l'impôt sur le capital est un autre problème. Cet impôt a diminué, ce qui est tout à l'honneur du gouvernement—et il est prévu qu'il sera éliminé complètement—, mais si on pouvait s'en débarrasser plus rapidement, cela aiderait un certain nombre d'entreprises. Nous étions heureux, en passant, d'entendre le gouvernement annoncer le renouvellement du Fonds pour l'infrastructure frontalière et du Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique. Nous pensons qu'il s'agit de deux bonnes mesures.

Enfin, juste le fait d'obtenir une capitalisation du coût entier pour l'utilisation du réseau routier aiderait beaucoup les chemins de fer.

Je ne sais pas si mon collègue de CP Rail aimerait ajouter quelque chose.

M. Robert Taylor (directeur, Affaires gouvernementales fédérales, Chemin de fer Canadien Pacifique, Association des chemins de fer du Canada): Oui, il y a deux choses très urgentes. Je ne sais pas si vous avez entendu les plus récentes déclarations, mais récemment, le port de Vancouver—les ports ont été cédés au milieu des années 90 et constituent des entités—a vu son plafond d'emprunt passer de 200 millions à plus de 500 millions de dollars. Cela va faciliter un investissement important. Le capitaine Houston envisage d'augmenter la capacité du port de Vancouver de 1,4 million EVP à cinq millions EVP.

Dominic Taddeo, du port de Montréal, je suis sûr que vous le connaissez, madame Jennings, va aussi voir une augmentation de son plafond d'emprunt, c'est très important.

En plus, nous croyons comprendre que le ministre Lapierre va présenter une nouvelle loi de l'OTC. En ce qui concerne CP—je ne parlerai pas pour l'industrie—il y a une sorte de vide juridique. En 1996, un très bon projet de loi dérèglementait d'une certaine façon l'industrie; il reste encore pas mal de réglementation. Ce projet prévoyait un examen au bout de cinq ans. Le ministre Collenette a présenté le projet de loi C-26 qui n'est pas passé par tout le processus. Le ministre Lapierre présente un nouveau projet de loi.

Ce que je veux vraiment souligner, c'est que les entreprises ont besoin de stabilité et de certitude. Nous envisageons un investissement d'environ 150 millions de dollars cette année de Calgary à Vancouver; nous devons connaître les règlements. Il s'agit d'investissements importants.

Je veux aussi appuyer les propos de Bob concernant le cadre de travail, et je pense que vous l'avez relevé. Nous avons besoin d'une bonne politique fiscale. Nous avons besoin d'une bonne politique sur les transports. Nous avons besoin d'une bonne réglementation. Nous avons besoin d'une bonne politique maritime. Je pense que nous devons trouver l'équilibre entre la concurrence et l'efficacité. Par exemple, au Canada, deux lignes ferroviaires fonctionnent très bien—pas 500 lignes ferroviaires, une seule ligne ferroviaire. Le commerce et la sécurité sont très importants. Nous nous en sommes rendu compte le 11 septembre et c'est un grand défi. Politique sociale contre politique économique—c'est merveilleux d'avoir de fortes assises sociales dans notre pays, mais les impôts sont un coût à

payer pour faire des affaires et elles ont un effet sur la productivité. Je voulais simplement ajouter cela.

• (1630)

L'hon. Marlene Jennings: Merci.

Avez-vous quelque chose à ajouter pour ce qui est d'attirer...? Je pense que vous et M. Sosnow avez très bien décrit ce qu'il fallait faire pour que les entreprises canadiennes investissent et fassent des affaires à l'étranger, mais pour ce qui est d'attirer l'investissement étranger direct au Canada, avez-vous quelque chose à ajouter à ce qui a été déjà expliqué ou présenté—je ne sais comment le dire en anglais—par M. Jones et M. Taylor?

M. Robert Keyes: Lundi après-midi, j'ai voyagé à bord d'un hydravion entre Victoria et Vancouver. Nous avons survolé Deltaport, que j'avais eu l'occasion de visiter au mois de décembre dernier. Deux énormes navires porte-conteneurs déchargeaient. L'endroit était rempli, il y avait de longues files de conteneurs prêts à être embarqués dans les trains.

En juillet dernier, j'ai eu l'occasion de prendre le train de Vancouver à Calgary et toutes les 20 ou 25 minutes, on empruntait une voie d'évitement car un autre train attendait le départ. Nous travaillons à pleine capacité.

Donc, si des gens vont venir au Canada, s'en servir de plate-forme pour fabriquer et réexporter, ces marchandises devront sortir du pays. Elles doivent traverser la frontière. Nous devons donc nous assurer que notre infrastructure des deux côtés du pays soit à la mesure de cet investissement. Vous connaissez très bien les problèmes de frontière, nous en avons parlé. Je pense que le problème frontalier est un problème d'investissement stratégique pour le Canada.

L'hon. Marlene Jennings: Tout à fait, mais je crois que nos ports sont aussi un investissement stratégique.

M. Robert Keyes: Oui, tout cela. C'est exact.

L'hon. Marlene Jennings: Si vous me le permettez, lorsqu'on dit qu'un pays comme la Chine ou comme l'Inde sont des marchés émergents, je suis d'accord avec vous, ce ne sont pas des marchés émergents. Je pense que c'est leur grande population qui nous pose un problème. Oui, leur économie change et passe de l'agriculture à l'industrie hautement technique. Leur population est si forte qu'ils ont plus de diplômés d'études postsecondaires et supérieures. Même si ne s'agit que de 1 p. 100 de leur population, c'est 1 p. 100 qui est supérieur à, par exemple, la population du Canada.

Je pense que c'est donc pour cela qu'il est très important que notre pays tire avantage de l'avance que nous avons actuellement que la Chine et l'Inde puissent nous dépasser d'une certaine façon. Nous devons tirer avantage de ce retard, de l'avance que nous avons et maintenir cette avance en continuant, si possible, à innover, à devenir le pays d'Amérique du Nord qui attirera le plus d'investissements, plus que les États-Unis ou le Mexique.

Je n'ai rien contre les États-Unis, quoi qu'en dise mademoiselle Stronach, ni contre le Mexique.

M. Deepak Ohrai: Elle n'est pas ici. À qui vous adressez-vous?

L'hon. Marlene Jennings: Non, mais vous pouvez lui transmettre le message.

M. Deepak Ohrai: Je ne transmets pas vos messages, faites-le vous-même.

L'hon. Marlene Jennings: Je pense que nous occupons une position unique et que nous avons peu de temps pour créer les conditions qui sauvegarderont le Canada durant les 30 à 50 années à venir, par opposition à ce qui se passe en Inde et en Chine. Si nous n'agissons pas aujourd'hui, le Canada sera un pays pauvre dans les 30 à 50 années à venir. Nous n'aurons pas le standard de vie que nous tenons pour acquis. Notre société ne sera plus prospère.

• (1635)

M. Robert Keyes: Nous sommes tout à fait d'accord.

L'hon. Marlene Jennings: Nous pouvons donc lever la séance.

Le président: Non, nous n'allons pas le faire car il y a encore des questions.

La parole est à M. Eyking.

M. Deepak Obhrai: Pourquoi?

L'hon. Marlene Jennings: Je suis d'accord avec vous, Deepak, je suis d'accord avec vous, tout a été dit.

Le président: Monsieur Obhrai, vous avez la parole.

M. Deepak Obhrai: Oui, puis ce sera à vous.

Le président: Compagnons de voyage?

M. Deepak Obhrai: En ce qui concerne les marchés émergents, revenons sur ce que vous avez dit, le Canada a toujours eu des liens avec les États-Unis, la plus grande économie au monde, à cause de la proximité géographique, d'une culture commune, et ainsi de suite. J'ai participé à près de 20 missions commerciales et il était difficile de vendre le Canada à l'étranger. Comme vous l'avez dit, les entreprises canadiennes trouvent qu'il est commode de traverser la frontière, c'est pour cela que les propos Marlene nous surprennent.

Le fait est que ce défi est toujours présent. Nous essayons de jouer un rôle diversifié dans les marchés émergents. Mais à long terme, je ne sais pas comment nous pourrions... Si le marché américain s'agrandit, nous aurons le même problème. Convaincre les sociétés que le monde ne se limite pas au marché américain, voilà notre éternel défi. À la Chambre de commerce du Canada, à la Division internationale, vous représentez les entreprises sur ces questions. Comment s'y prendre?

Je pense que les PME—vous avez eu des tables rondes—ne vont pas s'intéresser à d'autres marchés que les marchés américains. C'est trop difficile, trop coûteux, et cela à tous les niveaux. Quelques multinationales le feront peut-être. Allons-nous le faire, à long terme...? Je crois que le taux actuel se situe aux environs de 84 p. 100, si je ne m'abuse, avec les États-Unis. Pensez-vous qu'il augmentera de plus en plus jusqu'à ce que nous soyons liés à un seul pays?

Nous pouvons tous annoncer de grandes théories politiques, déclarer que nous devons diversifier, que nous devons faire cela et plein d'autres choses. C'est très bien de dire tout cela et dire que nous sommes sûrs que c'est la bonne politique à suivre. Nous examinons ce que vous venez de dire sur l'infrastructure, utilisée à pleine capacité car elle n'a jamais été prévue pour le commerce international; elle était prévue pour faire du commerce avec les États-Unis, avec l'ALENA et tout. C'est la meilleure infrastructure au monde, pour traverser les frontières et c'est pour cela que lorsque le comité était organisé... Aujourd'hui, bien sûr, nous rencontrons un petit problème. Pensez-vous que nous serons encore liés, je ne devrais pas dire « encore », nous le serons toujours... Cette situation va-t-elle continuer dans le même sens?

Ce serait une bonne idée si la Chambre de commerce du Canada organisait un débat sur la politique gouvernementale à ce sujet; pour

trouver une solution au lieu d'entendre toutes ces attaques de la part des gentils députés libéraux.

L'hon. Marlene Jennings: Allons, Deepak. Je sais sur qui ils vont miser et ce n'est pas vous.

M. Deepak Obhrai: Je voudrais vraiment que la Chambre de commerce examine vraiment ce problème, l'étudie et dise qu'il faut en débattre. Il faut un débat public. Nous parlons des marchés émergents au sous-comité, mais que dites-vous d'un débat public à plus grande échelle?

M. Robert Keyes: Ma réponse contient plusieurs points. Premièrement, la géographie, l'avantage comparatif, les économies intégrées, etc., cela signifie que les États-Unis vont toujours être en position dominante. Ce que nous devons faire, pour changer nos habitudes commerciales et instaurer des relations commerciales avec d'autres pays exige des efforts considérables seulement à cause de la domination actuelle des États-Unis.

Je suis peut-être plus optimiste que vous en ce qui concerne notre performance avec d'autres pays. Des petites sociétés vont tirer avantage des possibilités offertes par la Chine. Au vu des changements s'opérant en Chine, en Inde et au Brésil, la capacité d'absorption de certains des services offerts par nos entreprises à ces pays va changer de manière dramatique. Les services comptent pour 65 ou 70 p. 100 de notre économie. Ces services sont fournis d'une façon très différente. Par exemple, les activités de Manulife et de Sun Life et leur expansion dans les grands et les petits marchés asiatiques prouvent qu'elles réussissent très bien et qu'elles sont les porte-drapeaux du Canada dans ces pays. Certaines petites sociétés tirent avantage des possibilités offertes en Chine pour délocaliser certains de leurs processus et se servir de la plateforme chinoise, elles continuent cependant à fabriquer les produits et à faire la R et D ici au Canada et essaient de s'agrandir.

Je pense qu'il va y avoir un changement. Mais par rapport aux États-Unis, c'est toujours plus lent. Bref, le marché se développe. Les affaires se font où il y a des possibilités. La diversification à long terme est importante du point de vue stratégique. Cependant, on va se heurter aux impératifs nationaux et à ceux des actionnaires qui veulent un rendement des investissements. Notre gouvernement doit s'assurer de négocier des accords qui ouvrent les marchés étrangers à nos sociétés.

• (1640)

M. Clifford Sosnow: J'ai deux choses à ajouter. L'une concerne les États-Unis.

Pour la Chambre de commerce, le marché américain sera toujours très important et la Chambre encourage une coopération plus étroite. Si l'on questionnait, hors caméra, les politiciens de n'importe quel pays, vous les entendrez dire qu'ils aimeraient bien être à notre place. C'est donc un avantage comparatif, que nous ne pouvons ni oublier ni minimiser.

En ce qui concerne les marchés émergents et la participation des petites et moyennes entreprises, là aussi le gouvernement joue un rôle important, car les petites et moyennes entreprises affrontent trois problèmes : comment tirer avantage des possibilités, comment gérer les coûts et comment gérer les risques. La marge d'erreur d'une petite ou moyenne entreprise est très petite. Ces entreprises ne peuvent pas se servir d'une autre branche de leur société pour subventionner le risque dans une autre opération spéculative.

Les petites et moyennes entreprises vous demandent trois choses. L'échange d'information, car c'est toujours important de savoir où l'on va, surtout pour une petite société. Et deux autres choses aussi importantes sinon plus : l'harmonisation de la réglementation ou la reconnaissance mutuelle de la réglementation afin que lorsqu'une petite entreprise se conforme aux normes de la réglementation canadienne dans l'emballage ou l'étiquetage des produits, que cette conformité soit également reconnue à l'étranger; et finalement—et je reviens sur ce point car il est très important—des ententes de premier rang visant à éliminer les obstacles au commerce qui augmentent les coûts et les risques, des choses simples comme les obstacles tarifaires ou ce que nous voyons dans les marchés émergents, c'est-à-dire des formalités douanières très opaques.

Les petites et moyennes entreprises font face à une paperasse incroyable qu'il faut remplir pour exporter des produits, que faire pour réduire le plus possible cette paperasse?

Je répète que la marge d'une petite ou moyenne entreprise est très étroite et il est très difficile d'absorber ce genre de frais imposés par la réglementation. Votre rôle, en tant que négociateurs, est de négocier des ententes qui réduisent ce genre de frais. Je pense que lorsque ces questions seront réglées, vous verrez un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises dans certains de ces marchés émergents.

• (1645)

Le président: Vous avez excédé de 11 minutes votre second tour. Monsieur Eyking, avez-vous une question?

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Oui, j'ai deux ou trois questions, monsieur le président.

Le président: Vous avez la parole tant que vous n'oublierez pas de me laisser quelques minutes à la fin.

L'hon. Mark Eyking: Messieurs, je commence par vous souhaiter la bienvenue.

Le gouvernement est toujours intéressé à votre apport. Il est important d'avoir l'apport des intervenants avant que nous concluions un accord commercial quelconque ou quoi que nous fassions dans ces autres pays.

Vous avez fait un très bel exposé sur les marchés émergents. Il était bien documenté et il n'est pas tombé dans les oreilles de personnes sourdes. Ce que vous avez dit... Par exemple, nous nous rencontrons en tant que représentants du gouvernement et en tant qu'intervenants et nous nous mettons d'accord sur la position à adopter envers un pays et sur ce que devrait contenir l'accord. Prenons l'exemple de la Chine. Nous avons conclu un accord qui a reçu l'agrément des intervenants et nous pensons qu'il est raisonnable, c'est ce que l'on a avec la Chine. Je faisais partie de la dernière mission commerciale qui s'est rendue en Chine. Nous avons affaire à plus d'un milliard de personnes, il y a à peine dix ans ils étaient encore sous un régime communiste. Dans ces régions, les gouvernements et les autorités locales ont vraiment encore beaucoup de pouvoir.

Ma question porte sur le fait que nous avons une certaine protection. Je suppose que nous pourrions avertir les entreprises qui vont en Chine de faire attention à ceci ou à cela— de leur indiquer les risques— et la SEE pourrait leur accorder un certain financement. Mais en fin de compte, ces problèmes se présenteront car le système juridique, s'il y a lieu, de certains de ces pays est très différent et le problème est de savoir qui doit-être poursuivi en justice et à quel tribunal faut-il s'adresser?

En conclusion, voici ma question. Devrions-nous coopérer avec l'Europe et les États-Unis car ils ont probablement les mêmes problèmes en Chine ou en Inde avec leurs produits? Devrions-nous être logés à la même enseigne et de quelle façon abordent-ils ce problème? Devrions-nous travailler plus avec l'OMC pour exercer plus de pression sur ces pays, leur faire comprendre que les pays occidentaux ne font pas du commerce de cette façon?

C'était ma première question. J'en poserai une autre tout à l'heure après votre réponse. Ma première question s'adresse à Robert et Clifford, ma deuxième question s'adressera aux représentants des transports.

Je vous en prie.

M. Robert Keyes: Je pense que vous avez soulevé un point très important au sujet de la primauté du droit et l'appréciation de la situation. Peter Berg était présent au colloque de la semaine dernière consacré à la Chine. Il a dit quelque chose d'un peu étonnant à propos du système juridique chinois. Il est vrai qu'il comporte des lacunes. D'autre part, il y a de bonnes lois fondamentales, mais soit elles sont inapplicables soit elles ne sont pas appliquées. Il y a des lacunes au niveau des connaissances juridiques et la capacité de leur système à fournir le genre de résultat et de certitude dont nous avons besoin est malheureusement insuffisante. Ils ont d'énormes problèmes mais sur le papier la réglementation n'est pas mauvaise.

Cela revient à ce que mon collègue disait au sujet de la réglementation de ces pays et des procédures visant à protéger les investisseurs. Je ne peux pas être en désaccord avec ce que vous avez essentiellement dit et je pense que la communauté internationale dans son ensemble suit ce que nous faisons avec d'autres pays. Nous sommes en train de négocier cette APIE avec la Chine et l'une des choses que nous ferons sera d'examiner les accords que la Chine a récemment conclus avec l'Allemagne et la Hollande. Nous suivons tous un grand nombre de tendances et de thèmes similaires. Je pense que la communauté internationale, par le biais des institutions multilatérales et bilatérales, adopte une approche très similaire avec ces pays, car les entreprises font face à des problèmes similaires— pas les mêmes—mais similaires.

Cliff, avez-vous quelque chose...?

• (1650)

M. Clifford Sosnow: Oui, j'ai seulement quelques points.

Vous demandez si nous devons collaborer avec l'Union européenne et les États-Unis, nous le faisons déjà.

L'Allemagne a négocié un accord d'investissement avec la Chine et le Canada se sert de cet accord comme précédent pour ses propres intérêts. Il est intéressant de noter que les États-Unis suivent ce que le Canada fait et qu'ils parlent aux négociateurs canadiens pour s'assurer de pouvoir profiter de l'expérience des Canadiens. Ce sont les règles du jeu... Il y a un principe appelé NPF, c'est-à-dire que dès que vous donnez quelque chose à un pays, vous devez le faire à tous les autres pays. Donc, le Canada, les Européens et les Américains d'une certaine façon, essaient ensemble d'élever les normes. Donc, la collaboration existe.

Devrions-nous travailler avec eux dans n'importe quelle circonstance? Oui et non selon les intérêts. C'est quelque chose qui est déterminé en consultant les entreprises. Il peut y avoir certains avantages comparatifs en ce qui concerne l'exploitation minière et les ressources. Ce qui peut être un intérêt pour le Canada ne l'est peut-être pas pour les Européens ou les Américains, nous procédons sur une base sectorielle. Mais, de manière générale, nous disons absolument oui quand il y a une communauté d'intérêts similaires et à ce jour il semble qu'il y ait une bonne communauté d'intérêts.

En ce qui concerne l'OMC, c'est une question beaucoup plus difficile. Votre gouvernement a proclamé que l'OMC est le pilier de la stratégie commerciale du Canada, la Chambre de commerce est tout à fait satisfaite de cette position et l'appuie, mais, comme vous le savez très bien, l'OMC progresse très lentement. L'organisation est devenue très politisée, quand une entreprise veut des résultats trimestriels, on lui dit que ce sera peut-être pour l'année prochaine, mais ce n'est pas sûr et nous ne sommes pas vraiment sûrs des normes que vous allez obtenir, c'est difficile. L'OMC est, à notre avis, une excellente organisation qui a un potentiel énorme et qui a bien servi les Canadiens et les entreprises canadiennes.

L'hon. Mark Eyking: Êtes-vous en train de dire que les ententes bilatérales vont l'emporter?

M. Clifford Sosnow: Pas du tout, nous disons de ne pas l'oublier, entre-temps, dans le cadre de votre réflexion stratégique visant à aider les entreprises canadiennes au pays et à l'étranger.

L'hon. Mark Eyking: La deuxième question porte sur les transports. J'ai visité le port de Vancouver, il ressemble beaucoup à celui de Long Beach. Toute la côte Ouest a des files d'attente puis il y a tout le service ferroviaire, et j'en passe.

J'ai lu un article intéressant sur, je crois, le port de Halifax. Ils envisagent d'alléger les pressions. À quel point est-ce durable? Le canal de Suez, ils en parlent bien sûr de l'Asie en passant par le canal de Suez à Halifax, peut accommoder des navires plus grands que les navires Panamax. Bien sûr, il y a une semaine de plus de navigation, mais ils gagnent probablement deux ou trois jours, par voie ferroviaire, pour se rendre à la côte Est.

Si, par exemple, vous étudiez d'autres stratégies... Vous êtes avec CP, n'est-ce pas?

• (1655)

M. Robert Taylor: Oui, je suis avec CP.

M. Chris Jones: Je travaille pour l'Association des chemins de fer du Canada.

L'hon. Mark Eyking: Et ils collaborent... Jusqu'à quel point cela sera-t-il viable ou jusqu'à quel point pourraient-ils assumer beaucoup de capacité de la côte Ouest, si nous construisions ensemble plus d'infrastructures sur la côte pour alléger la pression?

M. Chris Jones: Je pense que les lignes de navigation, pour le premier exemple, choisissent leur port d'attache, ce qui est conforme à leurs intérêts, ce qui les aide à livrer le plus rapidement possible

leurs produits au consignataire final. Nous en avons entendu parler. CN, dessert le port de Halifax. Ils peuvent donc transporter des produits et des marchandises à partir de Halifax. En cas d'augmentation du commerce et de ce volume, je suppose qu'ils s'adapteraient, au fur et à mesure, à cette croissance du commerce en augmentant le nombre de wagons.

Il y a quelques jours, Gordon Houston, le président du port de Vancouver, a déclaré que tous les ports étaient actuellement très occupés. Je pense que c'est la raison pour laquelle il n'est pas nécessairement contre l'idée que Prince Rupert pourrait éventuellement avoir un terminal portuaire à conteneurs en eau profonde. L'expansion du commerce est si grande que tant qu'elle touche les ports canadiens où qu'ils se trouvent, c'est, à mon avis, une bonne chose. Les lignes ferroviaires feront ce qu'elles peuvent pour transporter ces marchandises.

L'hon. Mark Eyking: À ce propos, j'ai entendu quelques plaintes au sujet du CN à Halifax. Il se pourrait que ce soit parce qu'ils ont perdu Maersk et que les gens commençaient à porter des accusations. Mais vous croyez que si leurs activités augmentaient de 30 ou de 40 p. 100, vous pourriez intervenir.

M. Robert Taylor: Des produits forestiers partent actuellement de l'ouest canadien passent par le canal de Panama et arrivent au port de Halifax par des marchés du nord-est des États-Unis. Tout cela est vraiment au coeur de nos activités.

Le fait est que la Chine connaît une forte croissance et, pour les Canadiens, Vancouver en sera toujours la clé de voûte. Pour les Américains, ce sont les ports de Long Beach et de Oakland. Mais il y a Halifax, Prince Rupert et peut-être même certains ports des Grands Lacs—je les appelle des ports spécialisés qui prendront, à mon avis, une partie de ce trafic.

Pour un port, ce qui est très important, c'est d'avoir une aire de chalandise à proximité. Nous avons un énorme déséquilibre du nombre de conteneurs qui arrivent à Vancouver en provenance de Chine, d'Asie et à destination, généralement, du Canada central, de Chicago, du mid-ouest. Ils retournent vides vers l'Alberta et la Colombie-Britannique et sont arrêtés en Colombie-Britannique. Nous sommes assez neutres pour ce qui est des entrées et des sorties à Vancouver. C'est pareil en Californie jusqu'au bas de la côte Ouest.

Je ne pense vraiment pas que Halifax deviendra aussi grand que Vancouver qui a un taux de croissance de deux chiffres— je pense que Halifax va croître. Le taux de croissance de Montréal est presque de deux chiffres. Montréal est en train de croître. Je pense que ce sera le cas pour Prince Rupert. Nous espérons que ce ne sera pas subventionné directement par le gouvernement, mais cela arrivera. Je pense que les ports spécialisés sont en train d'alléger un peu les pressions, mais en regardant les volumes, on se rend compte que l'on est en train de rêver. Vancouver, Long Beach et Oakland sont les ports les plus importants—Vancouver a dix fois plus de marchandises que Halifax.

L'hon. Mark Eyking: Une autre petite question?

Le président: Une très petite question, car moi aussi je veux poser une petite question avant le vote.

L'hon. Mark Eyking: Cette question peut paraître étrange. Je ne sais pas où j'ai lu quelque chose sur Churchill. Avec tout ce qui se passe dans le monde, le réchauffement global et le design des navires, on rêve un peu quand on pense pouvoir faire passer beaucoup de marchandises par Churchill et peut-être les envoyer par train jusqu'à Chicago et ailleurs?

M. Robert Taylor: Ce dont nous parlons aujourd'hui d'une manière générale, c'est l'explosion du commerce international, je pense donc que tous les ports vont en profiter.

Il y a bien longtemps que Churchill n'avait pas eu une aussi bonne année. Churchill n'est pas une installation pour conteneurs. Churchill sert plus aux les cargaisons en vrac... peut-être plus l'agroalimentaire. Ils ont eu une bonne année. Si le port de Churchill était exploité tout au long de l'année, je pense qu'il pourrait vraiment alléger un peu la pression. Churchill est très proche par voie ferroviaire, pour un produit du Manitoba, Churchill est peut-être à 400 miles, 500 miles, alors que Vancouver se trouve à 2 000 miles.

L'essentiel, c'est qu'il y a des possibilités commerciales intéressantes qui s'offrent à un grand nombre de ces ports, conjointement avec des lignes de navigation. Nous nous efforçons vraiment de collaborer plus étroitement avec les ports et les lignes de navigation. Nous savons tous ce que nous faisons. Nous connaissons les prévisions de croissance. Le printemps dernier et il y a deux ans, il n'y avait pas vraiment de collaboration et c'est la raison pour laquelle nous avons eu beaucoup de problèmes au niveau des services. Je sais que pour nous, en tant que ligne ferroviaire, nous ne savions pas quoi faire quand se présentaient soudainement ces énormes navires d'une jauge supérieure à celle des navires Panamax. On ne peut pas débarquer 80 000 pieds de conteneurs qui arrivent sans prévenir. Je pense que les prévisions de croissance dans le commerce promettent des possibilités pour un grand nombre de ces ports.

• (1700)

Le président: Merci, monsieur Eyking.

Messieurs, si je peux ajouter quelque chose, je commencerai par la croissance dans le commerce, là où vous avez conclu. Et je suis d'accord avec mon bon ami M. Obhrai, qui dit qu'il faut blâmer les libéraux pour la croissance incroyable de ces derniers dix ans; nous n'aurions jamais imaginé atteindre ces chiffres. Cela dit, je veux aussi revenir sur les très importants propos de M. Obhrai concernant les investissements dans d'autres pays : est-ce que nous considérons ces pays comme des usines, des producteurs qui renvoient des marchandises dans notre pays?

Pouvez-vous nous décrire les répercussions sur notre pays des investissements faits par des organisations qui s'installent dans des pays comme la Chine, par exemple—au plan de la création d'emplois, de la sécurité d'emploi ou de nouveaux emplois, du partage de la technologie, de certaines parties de l'emploi développées au Canada?

C'était une question : y a-t-il ce genre de répercussions? Y existent-ils des résultats indiquant qu'une organisation a investi au Brésil ou en Chine et qu'il y a, sinon une création d'emplois, une durabilité ici?

J'ai une autre question. Vous avez mentionné plusieurs fois que le problème frontalier était un investissement très stratégique qui devait être fait, si je peux vous citer. Nous sommes d'accord, et vous savez que ce problème est à l'étude. Mais je veux aussi vous demander : ne le considérez-vous pas comme une initiative commune avec nos cousins du Sud? Cela ne se limite pas simplement à ce que le Canada investisse aux postes frontières—à Windsor-Détroit, par exemple—d'ailleurs nous y travaillons d'une manière très proactive. Nos

investissements ne vont ni résoudre le problème ni l'amoinrir à moins que l'autre côté fasse un investissement similaire. Avez-vous un avis à ce sujet?

J'ai une autre question, j'aimerais que élaboriez sur ce sujet. Vous avez dit que le Canada compte sur les règlements, c'est quelque chose qui nous caractérise. D'autres témoins qui ont comparu récemment devant notre comité ont parlé des décisions sur certains différends, puis il y a la question de conformité. C'est pour cela que j'ai repris ce que mon bon ami M. Eyking a dit, c'est-à-dire qu'il y a une décision et il a demandé la façon dont nous l'appliquons. Est-ce que le bilatéralisme est le meilleur moyen que nous pouvons utiliser pour certains de ces marchés?

Pour conclure, parlant des régimes de réglementation, vous avez dit que nous devons minimiser, les mettre au point, et ainsi de suite. D'autres témoins ont parlé devant le comité d'un transport transfrontalier des marchandises plus rapide, plus efficace et plus efficient. Je sais que nous utilisons un système, le système EXPRES. Nous avons, par exemple, des installations canadiennes qui utilisent le système et dès qu'elles sont de l'autre côté, il y a un blocus de l'autre côté de la frontière. Autrement dit, nous ne sommes pas sur la même longueur d'ondes. Par exemple, on demande à nos camionneurs de passer par le même processus, alors qu'en fait ils nous demandaient de participer à ce système afin de traverser plus rapidement la frontière. Comment se réconcilier avec cela?

Voilà, c'était mes questions. J'aimerais seulement quelques réponses rapides, s'il vous plaît.

M. Robert Keyes: Puis-je vous demander, monsieur le président, à quelle heure est prévu votre vote, car on nous a posé beaucoup de bonnes questions.

Le président: Nous avons dix minutes pour l'autre côté. Il y en a plus, mais je devais...

M. Robert Keyes: Je serai heureux de vous répondre quand vous voulez.

Permettez-moi de commencer par la frontière. C'est certainement une initiative prise en commun et je pense que c'est reconnu, nous avons travaillé étroitement avec les États-Unis pour s'assurer que les deux côtés fassent ce qu'ils doivent faire. Mais ça avance trop lentement—des deux côtés. Prenez Windsor, c'est un exemple classique, où l'on parle de 2013.

• (1705)

Le président: J'ai entendu des rumeurs disant que les Américains prévoient que ce sera même plus tard.

M. Robert Keyes: Ah bon! Je n'ai pas entendu cela.

Le président: M. Jones hoche la tête. Il a probablement entendu les mêmes rumeurs que moi. Donc qui a fait le plus de progrès, le Canada ou les États-Unis?

M. Robert Keyes: Le Canada a élaboré la plus grande partie du programme de la frontière, car c'est tellement important et stratégique pour notre pays. Félicitons à notre gouvernement d'avoir présenté le programme aux États-Unis, d'avoir écouté les entreprises canadiennes exprimaient leurs besoins et d'avoir réalisé le programme. Mais nous devons collaborer.

Nous pouvons faire tout ce que nous faisons de ce côté de la frontière, mais comme vous l'avez dit, si les postes de péages de l'autre côté de la frontière n'ont pas de personnel et si le département de la Sécurité intérieure réclame encore des ressources, le problème ne sera pas réglé. Donc, pour vous répondre brièvement, je vous dis : oui, il s'agit de « relations transfrontalières » et nous devons travailler ensemble.

Le président: Monsieur Keyes, pensez-vous que vos homologues américains travaillent aussi proactivement, peut-être aussi agressivement que vous, d'après les témoignages que nous avons entendus? Le pensez-vous? Que font vos homologues pour signaler qu'il y a une urgence, qu'il y a un besoin. Poussent-ils leurs représentants, leurs élus à agir sur cette question?

M. Robert Keyes: Je pense que les fonctionnaires du département de la Sécurité intérieure... M. Ridge avait une position très ferme à cet égard. Nous attendons que son remplaçant fasse connaître la sienne, mais M. Ridge reconnaissait certainement l'urgence et faisait de son mieux pour obtenir des ressources auprès du système américain pour régler ces problèmes. Ils l'ont reconnu, mais ils ont les mêmes contraintes budgétaires que tout le monde.

En ce qui concerne les emplois, la technologie et la durabilité, je pense que la nature de l'économie canadienne et la nature de beaucoup de nos emplois vont changer. Avec le changement de l'approvisionnement mondial, la nature de notre industrie manufacturière va changer. Des entreprises vont tirer avantages des possibilités offertes par la Chine. La plus grande partie de la croissance de la Chine se fait les importations et les exportations, or ce sont des entreprises qui utilisent la plateforme chinoise pour ce qu'elle est. En revanche, le développement de produits, le développement technologique, la R et D, le haut de gamme, et les marchandises à plus forte valeur se font encore ici, mais le composant manufacturier est imparti à l'étranger. C'est ainsi que l'on accroît la productivité. Va-t-il donc y avoir des changements? Absolument. Nous avons aussi vu des changements suite à l'ALENA. Beaucoup de collectivités avaient dû changer de politiques pour grimper dans la chaîne de valeur. C'était une situation difficile. Nous devons nous y préparer et aider les entreprises et les employés à s'adapter à ce genre de situation car il y aura du changement. Devrions-nous craindre cette concurrence? Je ne le pense pas. Je pense que nous devons l'accepter et l'utiliser de la meilleure façon possible.

Monsieur Cannis, j'ai oublié votre troisième question.

Le président: La troisième question concernait essentiellement les investissements sur l'infrastructure frontalière avec les États-Unis, sur le régime de réglementation au plan de la paperasse. Je pense que nous faisons preuve de beaucoup de dynamisme en transportant nos marchandises de l'autre côté de la frontière. Certaines des plaintes visaient notre participation au système EXPRES, par exemple, mais nous les entendons pour nos citoyens de ce côté de la frontière, une fois qu'ils passent de l'autre côté, c'est comme s'ils devaient refaire le même processus. Pourquoi continuer alors que le retard n'a pas été éliminé, mais réduit à un certain point.

Si vous avez entendu la même... À moins que nous avons été induits en erreur, ces propos ont été tenus devant le comité. Que faire pour que nos partenaires de l'autre côté de la frontière coopèrent et collaborent avec nous?

M. Clifford Sosnow: En négociant avec des pays et en élaborant des alliances stratégiques si nécessaire, en utilisant des accords multilatéraux et bilatéraux au cas par cas pour réduire ces barrières. C'est l'un des messages essentiels que nous répétons constamment.

Afin d'exploiter de manière appropriée, si je peux utiliser ces termes, les marchés émergents, ce que les entreprises veulent, c'est que le gouvernement joue le rôle d'administrateur pour négociier— conjointement avec les États-Unis ou les Européens, par l'entremise d'organisations multilatérales ou bilatérales, dans des accords d'investissement—de plus hauts standards de qualité qui sont à l'origine de ce genre de questions.

C'est bien beau de dire que l'on a un marché énorme en pleine expansion, mais si l'on ne peut pas accéder au marché car les obstacles réglementaires de ce marché sont difficiles à surmonter, on peut dire que ce marché n'existe pas. Ce n'est pas quelque chose que les entrepreneurs peuvent négocier.

● (1710)

Le président: Permettez-moi de conclure en disant que je comprends ce que vous dites, monsieur Sosnow, mais nous avons investi des milliards de dollars pour créer une frontière intelligente, une frontière efficace, etc. Je sais que notre administration de ce côté s'est toujours engagée dans cette voie avec le ministre Manley. Nos homologues américains nous ont fait entendre qu'ils souhaitent aussi que ce soit mis en application, mais il semble que ce ne soit pas le cas si l'on se fonde sur les témoignages que nous avons entendus.

C'est la raison pour laquelle je vous pose la question monsieur Keyes ainsi qu'à vos homologues américains : qu'entendez-vous et que disent-ils? Travaillent-ils aussi proactivement que vous le dites ici aux représentants, nous devons agir car c'est un problème qui nous concerne?

M. Robert Keyes: C'est ce qu'ils font.

Madame Jennings, vous étiez présente cet après-midi quand Tom Donahue a fait des déclarations.

La Chambre des États-Unis propage ce message. Je vais à Washington demain pour rencontrer de nombreuses personnes qui transmettent exactement ces messages. Nous le faisons continuellement. En tant que partenaires en Amérique du Nord, nous devons faire tout ce que nous pouvons pour minimiser cette ligne qui nous sépare à des fins commerciales. Ils ont fait beaucoup de choses. Nous avons fait beaucoup de choses. Nous avons encore des problèmes. En raison de la façon dont notre système fonctionne avec EXPRESS, et la façon dont nous avons lié certaines choses à l'autocotisation des douanes, l'intérêt manifesté par les sociétés n'a pas été aussi bon qu'il aurait pu l'être. Nous avons nos propres problèmes de processus au niveau de nos procédures de douanes. Je pense que nous nous efforçons tous d'améliorer la situation, mais nous ne n'y sommes pas encore arrivés.

M. Clifford Sosnow: Nous n'y sommes pas encore arrivés; et franchement, si vous, en tant que négociateurs, baissez les bras et déclarez que c'est trop frustrant et que vous ne voyez pas de progrès, nous aurons alors perdu le défenseur qui aurait pu changer notre situation.

Le président: Je vous rassure, monsieur Sosnow, ce n'est pas le cas, et c'est la raison pour laquelle le comité a pris cette initiative, entendre des gens comme vous et obtenir vos avis. C'est la raison pour laquelle lorsque vous dites que les gouvernements négocient, il est vrai, selon mon expérience, que les gouvernements sont au premier plan des négociations, mais nous consultons les gens, nous écoutons tout le monde, comme nous le faisons aujourd'hui, afin de bien comprendre la situation et de la comprendre la première fois. Certains de vos propos d'aujourd'hui faciliteront certainement la préparation de notre rapport.

Je vous en remercie.

Au fait, monsieur Jones, vous avez parlé de l'infrastructure et du besoin de systèmes de soutien nationaux. Que voulez-vous exactement dire par cela?

M. Chris Jones: Je voudrais dire quelque chose. Je me trouvais avec Bob Keyes au colloque organisé par le Forum des politiques publiques ayant pour thème la Chine la semaine dernière, il y avait un point qui était constamment soulevé. Ce budget manquait d'objectifs, du fait que nous n'abordions pas vraiment la question de la déduction pour amortissement en dehors d'une catégorie d'immobilisations très étroite et très limitée, c'est-à-dire l'économie d'énergie et le transport d'électricité.

Un certain nombre d'exportateurs, d'entrepreneurs qui étaient présents, ont déclaré que c'était une erreur monumentale. Nous

faisons face à un raz-de-marée d'importations moins coûteuses. Il faut veiller à ce que nos usines, nos infrastructures et nos équipements soient ultramodernes. Pour cela, nous avons besoin de taux de déduction pour amortissement plus rapide. Si vous pouvez faire quelque chose dans ce sens dans le proche avenir, ce serait une bonne initiative.

Le président: Merci beaucoup pour ce commentaire final.

Nous vous remercions beaucoup d'être venus aujourd'hui et de votre apport.

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.