



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 021 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 12 avril 2005

—
Président

M. John Cannis

Président : M. John Cannis

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

Le mardi 12 avril 2005

• (1540)

[Traduction]

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

Je veux d'abord souhaiter la bienvenue à nos invités qui nous viennent de Vancouver et de Toronto. Messieurs, soyez les bienvenus au Sous-comité du commerce international.

Je vais vous présenter nos témoins. De Sandwell Engineering Inc., nous accueillons M. Richard Fraser qui devait témoigner via téléconférence, mais que nous avons la chance d'avoir parmi nous. Monsieur Fraser, merci pour votre présence.

De Westport Innovations Inc., nous recevons M. Phil Hodge, vice-président. Bienvenue à vous.

Et de Ballard Power Systems Inc., nous accueillons M. Stephen Kukucha, directeur des affaires externes et du développement des affaires gouvernementales. Bienvenue également.

La séquence des interventions a été établie. Nous allons commencer par M. Fraser; nous passerons ensuite à M. Hodge; et nous concluerons avec M. Kukucha avant de passer à des séries de questions de dix minutes.

Je dois vous dire tout de suite, mesdames et messieurs, que nous prévoyons être appelés à voter autour de 17 h 30 ou 17 h 45, alors ce serait bien si nous pouvions respecter le temps prévu pour les exposés et les questions.

Avant de débiter, j'aimerais rappeler au comité que nous avons présenté une demande de financement en vue d'effectuer certains déplacements. Le Comité de liaison vient d'aviser notre greffier qu'il nous alloue une portion des fonds demandés, mais pas la totalité, ce qui nous permettra de tenir une partie des audiences prévues. Comme nous sommes déjà allés dans l'Ouest—et je sais que Ted me regarde—j'aimerais vous suggérer que nous visitions Halifax, Montréal et Toronto. Nous pourrions en discuter, pas nécessairement maintenant...

Je vois que Julian arbore un large sourire. Je ne fais que vous transmettre l'information qui m'a été communiquée pour que nous en discutions.

Ceci étant dit, la parole est à vous monsieur Fraser.

M. Richard Fraser (vice-président, Développement corporatif et de projets, Sandwell Engineering Inc.): Merci, monsieur le président.

Mon nom est Richard Fraser et je suis vice-président responsable du développement corporatif et de projets pour Sandwell International Inc. Comme nous sommes très actifs sur les marchés internatio-

naux, nous sommes vraiment honorés d'être ici car c'est un sujet qui nous intéresse beaucoup.

Pour situer un peu mes observations dans leur contexte, Sandwell est une entreprise d'ingénierie multidisciplinaire active dans plusieurs industries. Notre siège social est situé à Vancouver et nous comptons des bureaux un peu partout au Canada. Nous employons environ 500 personnes. Nous avons travaillé dans toutes les régions du Canada et, ce qui est plus important pour votre comité, nous avons aussi fait du travail dans plus de 80 pays, en plus d'avoir des études et des projets en cours dans chacun des pays qui sont désignés en tant que marchés émergents—le fameux groupe BRIC : Brésil, Russie, Inde et Chine. Je n'avais jamais entendu cet acronyme avant ce matin, mais maintenant je suis à jour.

Sandwell a été fondée en 1948 à Vancouver, mais ses origines remontent à 1925 si on pense aux entreprises qui lui ont donné naissance. Nous avons participé à la conception du premier pont Lions Gate, ce qui vous montre bien que nous ne sommes pas nés de la dernière pluie. À l'échelle internationale, nous avons toutefois surtout travaillé dans le secteur des ports, de la marine et des pâtes et papiers.

Parmi les projets importants auxquels nous avons participé récemment, je peux citer, juste pour vous donner un aperçu de la portée de nos activités, celui du port Antamina au Pérou, où Sandwell était l'entrepreneur en ingénierie—approvisionnement—construction pour des installations portuaires de 100 millions de dollars pour les besoins de la mine Antamina. Nous avons aussi travaillé récemment à l'agrandissement du port de Hammersley Iron en Australie-occidentale, dans le cadre d'un projet mené conjointement avec un entrepreneur australien. Nous avons en outre appuyé les services de génie de la firme propriétaire pour l'implantation d'une usine de pâtes et papiers en Indonésie. Ce projet d'une valeur d'un milliard de dollars était le premier réalisé dans le domaine des pâtes et papiers en Indonésie au moyen d'un financement à forfait. Nous sommes particulièrement fiers d'avoir pu mener ce projet à bonne fin malgré les émeutes et tous les autres obstacles qui se sont dressés devant nous.

Enfin, nous participons actuellement à la conception structurelle et antisismique des deux premières plate-formes de forage pétrolier en mer à être installées dans les îles Sakhalin en Russie. La première de ces plates-formes, Molikpaq, est déjà en place et la seconde, Oran, est actuellement en Corée et sera installée en juin, je crois.

Sur le marché international, nous sommes en concurrence avec des entreprises du Royaume-Uni, de l'Australie, de la Finlande, d'autres pays européens, et parfois, mais pas très souvent en fait, des États-Unis. Il est en effet plutôt rare que nous soyons directement en concurrence avec des firmes américaines.

Afin que vous puissiez mieux voir comment le gouvernement pourrait faciliter nos efforts sur les marchés émergents, il serait peut-être bon que je vous expose brièvement nos stratégies pour l'obtention de contrats internationaux.

Premièrement, nous limitons nos efforts internationaux aux seules technologies pour lesquelles l'expertise et l'expérience de Sandwell jouit d'une renommée mondiale. Avec l'Internet et l'accès à toutes les entreprises internationales, les clients exigent des solutions de toute première qualité et sont mieux en mesure de les obtenir.

Deuxièmement, lorsque la situation s'y prête, nous misons sur notre capacité d'offrir la technologie nord-américaine assortie des valeurs canadiennes et des prix canadiens, bien que cet avantage se soit un peu atténué récemment.

Troisièmement, nous essayons de maintenir des liens étroits avec les différentes entreprises multinationales auxquelles nous avons offert des services dans le passé afin de leur emboîter le pas sur les nouveaux marchés. À ce titre, je peux vous citer par exemple ExxonMobil, ChevronTexaco, RioTinto et DHP.

Quatrièmement, nous ciblons le secteur privé; pas exclusivement, mais nous constatons que nous pouvons faire de meilleures affaires avec le secteur privé.

Enfin, nous essayons de faire le plus de travail possible dans nos bureaux au Canada. Cela ne signifie pas qu'il est rare que Sandwell étende ses activités ou sa présence en terres étrangères. Nos employés clés doivent être tout à fait disposés à voyager et à déménager au besoin pendant la phase de mise en oeuvre des projets.

Pour ce faire, nous comptons sur des services de communication et des outils informatiques dernier cri et nous devons planifier nos interventions en fonction des particularités fiscales et réglementaires des différents gouvernements. Je vous prie de me croire, c'est vraiment un problème.

Voici maintenant nos suggestions si vous voulez faciliter les efforts des entreprises canadiennes qui visent les marchés émergents.

Premièrement, les conseillers commerciaux travaillant dans les ambassades doivent demeurer en contact étroit avec le milieu. Nous ne nous attendons pas à une aide directement reliée aux projets, cela relève de nos compétences, mais ils peuvent nous fournir des renseignements très utiles sur la conjoncture locale. Par exemple, le bureau de St. Petersburg nous a grandement aidé à infiltrer le marché des pâtes et papiers dans la Russie occidentale où nous participons maintenant à quelques projets.

Deuxièmement, il faut accorder à EDC tout le soutien nécessaire pour élaborer des mécanismes visant à appuyer les exportateurs sur les marchés émergents. Grâce à son personnel très compétent, EDC offre des services qui sont essentiels aux exportateurs. EDC a su reconnaître les réalités nouvelles de l'approvisionnement sur les marchés internationaux et des chaînes d'approvisionnement et a été capable de s'y adapter. Il faut lui permettre de continuer dans le même sens.

Toujours concernant EDC, il y aurait peut-être lieu de trouver un moyen d'y associer la contribution des banques canadiennes. Je n'ai pas de suggestions concrètes à vous faire à ce sujet, mais il faut constater que les banques canadiennes ont toujours appuyé le commerce international et que EDC est allé au front pour les entreprises canadiennes. Ce serait peut-être donc une bonne idée de penser à

une formule, comme NORTHSTAR Financement de commerce international Inc., pour permettre une collaboration entre ces deux instances.

• (1545)

Troisièmement, nous devons nous assurer que les politiques fiscales canadiennes offrent l'appui nécessaire pour nous permettre de soutenir la concurrence. Nous ne demandons pas de subventions ou d'exemptions fiscales, mais simplement une reconnaissance des efforts considérables que doivent déployer les exportateurs pour développer de nouveaux marchés et obtenir des contrats à l'échelle internationale. Il serait donc utile que l'Agence du revenu du Canada établisse des conditions propices à ces efforts.

Certaines améliorations pourraient être apportées à ce chapitre. Par exemple, il arrive de temps à autre que les entreprises canadiennes de Sandwell aient besoin de certificats de domicile fiscal pour éviter que des retenues d'impôt à la source soient effectuées à l'étranger lorsque les services ont été entièrement offerts dans nos bureaux canadiens. Il est toujours difficile d'obtenir rapidement ces certificats. Le système de crédits pour impôt étranger ne fonctionne pas pour des entreprises comme la nôtre qui travaillent surtout dans le cadre de projets. Nous changeons de pays d'une année à l'autre, ce qui fait que nous ne pouvons pas obtenir tous les crédits pour les impôts payés à l'étranger. Nous devons, par conséquent, arrondir nos honoraires pour tenir compte des retenues d'impôt étranger, ce qui peut parfois miner notre capacité concurrentielle.

Quatrièmement, il convient de faciliter, du point de vue fiscal, le déplacement de Canadiens vers l'étranger ainsi que leur retour au pays. Il faut également s'assurer que les impôts applicables sont raisonnables par rapport à ceux auxquels sont assujettis nos concurrents. Il est à peu près impossible de communiquer rapidement avec le Bureau international des services fiscaux de l'ARC. Il y aurait lieu de réassigner cette fonction aux régions ou d'exiger du bureau qu'il améliore l'aide offerte pour le déploiement de nos employés à l'étranger.

Je voudrais terminer avec une observation de nature générale. Si nous voulons être les bienvenus à l'étranger dans un contexte de libre-échange, nous devons aussi faire montre d'ouverture à cet égard. Il ne fait aucun doute que le secteur du génie est une industrie ouverte à la concurrence. Il n'y a ni quotas ni offices de commercialisation; les entreprises étrangères peuvent accéder librement au marché canadien, ce qui fait que nous avons accès aux technologies les plus récentes et aux services de génie les plus efficaces pour répondre aux besoins du Canada et que nous pouvons, pour notre part, offrir des services équivalents au reste de la planète. Nous devrions prendre des mesures favorables au libre-échange dans les autres secteurs de notre économie de manière à transmettre un message cohérent au reste du monde, de telle sorte que nous puissions être pris au sérieux en tant que nation commerçante. Les ingénieurs sont présents sur les marchés internationaux et reflètent l'image du Canada partout dans le monde. D'autres professionnels pourraient faire de même si une approche davantage favorable au libre-échange était adoptée.

Voilà ce que j'avais à vous dire, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Fraser.

Nous allons maintenant passer à M. Hodge. Nous vous écoutons.

M. Phil Hodge (vice-président, Westport Innovations Inc.): Merci, monsieur le président.

Mon nom est Phil Hodge et je suis vice-président de Westport Innovations. Je fais également partie du conseil d'administration de Cummins Westport Inc., notre coentreprise. Je vais décrire brièvement ces deux entreprises, pour ceux d'entre vous qui ne les connaîtraient pas.

Westport Innovations est une entreprise dérivée de l'Université de la Colombie-Britannique qui n'existe que depuis une dizaine d'années. C'est une société cotée à la Bourse de Toronto. Notre siège social est situé à Vancouver et nous avons des bureaux aux États-Unis ainsi qu'un laboratoire en Allemagne. Westport s'intéresse principalement à l'utilisation du gaz naturel et de l'hydrogène pour les fins du transport. Selon un récent sondage de Deloitte & Touche, Westport est l'une des entreprises connaissant la plus forte croissance au Canada. Nous nous situons également parmi les 50 premières entreprises au pays pour ce qui est des dépenses en recherche et développement. Si vous voulez nous caser dans un créneau particulier, nous sommes donc une entreprise de recherche et développement, mais nous effectuons actuellement la difficile transition vers le secteur commercial.

À l'heure actuelle, nos ventes sont entièrement réalisées via notre coentreprise, Cummins Westport Inc. Il s'agit d'une coentreprise à participation égale avec Cummins Inc qui, je vous l'apprends peut-être, est le plus important fabricant de moteurs diesel au monde. Son siège social est situé à Columbus (Indiana) et son réseau international s'étend dans plus de 130 pays. Les activités actuelles de Cummins Westport sont concentrées sur la vente de moteurs au gaz naturel pour le marché des transports en commun—les autobus—en plus des camions à ordures et autres camions et véhicules à usage urbain. Cette coentreprise a également son siège social à Vancouver et compte des bureaux et du personnel de vente dans les différentes régions du monde.

C'est la ville de Beijing qui est actuellement le client le plus précieux de Cummins Westport. J'ai beaucoup travaillé sur ce dossier au cours des dernières années, la plupart des observations que je vous présenterai aujourd'hui porteront donc sur le marché chinois. Bien que Cummins Westport vende ses moteurs dans de nombreux pays, le marché de la Chine et, dans une moindre mesure, celui de l'Inde constituent vraiment ses deux principaux débouchés à l'échelle internationale. Cummins Westport a déjà vendu plus de 2 500 moteurs d'autobus au gaz naturel pour la ville de Beijing seulement. Alors, si vous avez la chance de visiter Beijing, sachez que presque tous les moteurs au gaz naturel qui y sont utilisés viennent de Cummins Westport.

Par l'intermédiaire de Cummins Westport, nous mettons sur pied des installations de production locale; c'est donc en collaboration avec des partenaires locaux du secteur manufacturier dans des pays comme l'Inde et la Chine que nous allons produire ces moteurs sur place. À notre point de vue, et dans une perspective stratégique, c'est la seule façon pour nous de soutenir la concurrence à long terme sur ces marchés. Jusqu'à maintenant, tous les moteurs qui ont été vendus sur ces marchés étaient importés, mais nous ne considérons vraiment pas qu'il s'agit là d'une stratégie viable à long terme.

Comme je l'ai déjà indiqué, c'est en Chine que j'ai passé le plus de temps. Je m'y suis rendu une bonne dizaine de fois au cours des deux dernières années, ayant à traiter régulièrement avec de nombreux paliers de gouvernement et à collaborer beaucoup avec les Canadiens qui sont en poste là-bas dans les bureaux consulaires et à l'ambassade. Je dois vous dire que j'ai toujours été vraiment impressionné par les compétences des gens qui sont embauchés pour tra-

vailler en Chine et dans quelques-uns des autres pays avec lesquels j'ai eu à traiter. Pour que nous puissions continuer à bénéficier d'un tel soutien, j'espère bien que ces services commerciaux et ces bureaux consulaires pourront toujours compter sur des ressources suffisantes.

Si je puis me permettre un commentaire, voire une critique, j'ai pu constater que dans bon nombre de ces marchés, et particulièrement en Asie—j'ai beaucoup travaillé au Japon également—les relations établies jouent un rôle très important dans les activités commerciales. Je suis bien conscient que c'est un cliché, mais c'est tout à fait vrai, surtout quand il est question de considérations stratégiques et quand il faut amener une industrie en place à emprunter la voie de l'évolution. Il nous faut donc passer beaucoup de temps avec les décideurs, les environnementalistes, les dirigeants municipaux, et les responsables à l'échelle provinciale et nationale. Dans ce contexte, il nous est très utile de pouvoir compter sur des délégués commerciaux, des consuls généraux et des ambassadeurs qui ont déjà établi des liens avec ces différentes instances.

● (1550)

Nous faisons ce que nous pouvons. Nous avons des gens sur place, nous avons des employés dans ces pays, mais l'importance des liens entre gouvernements ne saurait être sous-estimée, surtout dans un pays comme la Chine.

Je veux vous souligner qu'il arrive très souvent que bon nombre de ces gens atteignent à peine le sommet de leur courbe d'apprentissage dans leurs secteurs de marché particuliers, car ceux-ci sont très différents. On ne fait pas des affaires de la même façon à Guangzhou, Beijing, Shanghai, Ürümqi, Hong Kong... Tous ces marchés sont très différents les uns des autres. Il n'est pas rare que les gens qui travaillent au sein de ces marchés soient déplacés. Certains d'entre eux s'y prêtent volontiers; ils veulent étendre leur gamme d'expérience, et c'est compréhensible. Je sais toutefois que d'autres auraient préféré demeurer en place plus longtemps. Je pense que nous sommes négligents et que nous faisons erreur en déplaçant ces gens simplement pour assurer une rotation du personnel, car je peux vous dire que, pour un mandat de trois ans, ils doivent consacrer de 18 à 24 mois au moins à la courbe d'apprentissage. Ils atteignent donc leur maximum d'efficacité au cours de leur dernière année en poste. C'est dommage que nous procédions à une telle rotation parce que, à mon avis, les entreprises canadiennes seraient, dans bien des cas, beaucoup mieux servies si une personne en place depuis longtemps pouvait guider leurs rapports avec les instances gouvernementales.

J'aimerais également vous parler des relations que nous établissons. Nous consacrons beaucoup de temps, d'efforts et de ressources à l'accueil de délégations étrangères, de même qu'à l'envoi de Canadiens à l'étranger pour mener des délégations, participer à des missions commerciales ou à différentes initiatives gouvernementales. Certaines de ces initiatives ont été plus fructueuses que d'autres, mais je ne crois pas qu'on puisse dire que les sommes dépensées pour établir ces relations et faire ces rencontres en personne ont été utilisées à mauvais escient. Je serais donc favorable à toute initiative ou tout soutien financier visant l'accueil de délégations étrangères en visite dans nos entreprises canadiennes. Si on me demandait ce qui est plus important entre nos visites à l'étranger et l'accueil de délégations d'autres pays, je choisirais cette dernière possibilité. À mon avis, si nous voulons faire des affaires dans ces pays, il est très important que leurs délégués puissent visiter nos installations, rencontrer nos gens, et passer du temps avec eux, tant pour la bonne marche des affaires que du point de vue strictement social, en mangeant ensemble notamment.

Les grandes entreprises ont des budgets à cette fin, mais pour bien des entreprises plus petites, il est très difficile d'assumer de telles dépenses. Si vous voulez aider les entreprises qui essaient d'effectuer cette transition, je pense que le cofinancement ou une autre forme de soutien serait le bienvenu. Ce n'est peut-être pas évident pour ces entreprises, mais il s'agit là des dépenses de marketing les plus judicieuses qu'elles peuvent faire.

Je vais terminer avec une observation de nature générale, sur laquelle M. Kukucha reviendra peut-être, concernant l'économie du savoir, un sujet dont on a abondamment traité récemment au sein du gouvernement canadien. Je suis personnellement très favorable à cette façon de voir les choses. Je crois que c'est un aspect sur lequel le Canada peut vraiment miser pour offrir un avantage concurrentiel à ses entreprises. Il faut toutefois se demander, et je suis conscient que c'est une question difficile, comment il convient de procéder pour appuyer une telle initiative.

Je crois que M. Fraser a déjà parlé d'EDC. C'est une organisation formidable. Je peux vous dire que ce sont des gens extraordinaires. J'ai passé beaucoup de temps avec les gens d'EDC à tous les niveaux, des plus hauts dirigeants jusqu'aux employés des bureaux locaux. Mais je peux aussi vous dire que nous n'avons jamais rien réalisé avec le concours d'EDC. Cela est dû au fait que c'est une organisation axée sur les exportations et que nous sommes une entreprise technologique qui vend des idées et de la technologie, ce qui ne correspond pas au modèle d'EDC. Nous avons multiplié les efforts pour collaborer avec eux, mais le fait est que ce n'est pas un modèle qui répond aux besoins d'une entreprise comme la nôtre — et je considère que Westport Innovations est un très bon exemple d'une entreprise de l'économie du savoir qui offre des solutions environnementales au reste de la planète. Je ne sais d'ailleurs pas vraiment s'il existe un tel modèle actuellement.

Nous avons obtenu beaucoup de soutien du Conseil national de la recherche dans le cadre de son Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI). Nous avons également reçu l'aide de Partenariat technologique Canada (PTC). Selon moi, ces programmes sont davantage conçus pour soutenir des entreprises de technologie et de recherche et développement que des sociétés d'exportation, lesquelles relèvent de toute évidence du mandat d'EDC.

Voilà qui termine mon intervention. Je suis prêt à répondre à toutes vos questions concernant les différents sujets dont j'ai traité.

Merci.

• (1555)

Le président: Merci, monsieur Hodge. Je suis certain que nous aurons beaucoup de questions à vous poser dans quelques instants. Nous donnons maintenant la parole à M. Kukucha.

Monsieur Kukucha, je vous prie.

M. Stephen Kukucha (directeur, Affaires externe et développement d'affaires gouvernementales, Ballard Power Systems Inc.): Merci de me donner l'occasion de m'entretenir avec vous, et merci, Phil.

Mes commentaires vont porter sur trois aspects bien précis : les raisons pour lesquelles les marchés émergents sont importants pour nous; quelques-uns des défis qui nous attendent; enfin, quelques possibilités de partenariat avec le gouvernement.

Il importe de savoir que Ballard commence à peine à essayer de pénétrer les marchés émergents que nous visons, comme la plupart des entreprises du secteur des piles à combustible et de l'hydrogène. La plupart de mes commentaires seront assez généraux pour pouvoir s'appliquer à toutes les entreprises qui oeuvrent dans le même domaine que nous.

Permettez-moi d'abord de vous parler un peu de Ballard. Notre entreprise est le chef de file mondial dans le développement et la fabrication des piles à combustible et de la technologie connexe. Nous avons d'importants partenaires dans le secteur de l'automobile, Ford et DaimlerChrysler, qui sont aussi des actionnaires. Concernant le produit, il y a environ 160 automobiles et autobus à hydrogène qui circulent sur les routes du monde. Nous fournissons six des dix plus grands fabricants d'automobiles dans le monde à l'heure actuelle. Nos efforts sur les marchés viseront à améliorer cette technologie ainsi que l'assemblage et la fabrication des piles à combustible.

Les marchés émergents nous intéressent énormément, notamment parce que nous allons viser des marchés qui offrent beaucoup de potentiel sur le plan du volume, où de puissantes forces socio-économiques influent sur l'adoption des produits et qui bénéficient de l'appui et du financement des gouvernements. Aujourd'hui, certains de ces marchés primaires se trouvent dans les marchés émergents pour le secteur de l'automobile, et dans des endroits comme au Japon, pour la cogénération.

Je vais me concentrer sur la Chine et l'Inde, qui sont les deux économies qui nous intéressent. Notre solution technologique convient tout à fait à ces économies parce que nous fournissons un produit énergétique sans émission, qui est deux fois plus efficace que la plupart des moteurs à combustion interne; notre produit est issu de matériaux faciles à fabriquer si bien que, contrairement aux moteurs à combustion interne, nous avons besoin d'une usine beaucoup plus petite pour créer des piles à combustible qui remplaceront ces moteurs, soit pour la production d'électricité ou pour le secteur de l'automobile.

Permettez-moi de vous parler du rendement des piles à combustible et vous dire où nous en sommes, parce que je crois qu'il importe que vous soyez au courant des progrès que nous faisons et des raisons pour lesquelles nous croyons être en mesure de pénétrer certains de ces marchés dans un avenir rapproché. L'an dernier, les véhicules à hydrogène ont parcouru jusqu'à un million de kilomètres dans le monde entier. Nos produits se trouvent dans plus de 20 pays. L'an prochain, nous prévoyons couvrir deux millions de kilomètres.

Nous avons atteint récemment certains jalons importants au chapitre de la performance. Avec un assemblage de piles à combustible, nous avons réussi à faire démarrer un véhicule à -20 degrés, ce qui est excellent; nous avons obtenu un rendement de plus de 2 000 heures; et nous avons réduit de 30 p. 100 le catalyseur platine, ce qui permet de réduire les coûts.

Nous avons pris ces mesures et ces paramètres et nous avons fait des projections sur 10 ans, en fonction de notre plan technologique, et aujourd'hui, nous prévoyons disposer d'une technologie commercialement viable en 2010, selon les critères de commercialisation du ministère américain de l'énergie, ce qui est nettement mieux que ce que la plupart des gens prévoyaient pour la pénétration du secteur de l'automobile. Nous sommes très enthousiastes.

Nous sommes emballés par les marchés émergents notamment à cause de leurs capacités et de leur taille. Notre défi sera de trouver les façons de les pénétrer. La taille et la portée de ces marchés sont vastes, ce qui favorise la vente des produits et les possibilités de coentreprise et de partenariat, à l'exemple de ce que Westport a fait avec des entreprises locales pour pénétrer les marchés.

Dans une perspective de marché, les exigences en matière de rendement y sont parfois moins élevées. Prenons, par exemple, l'Inde et ses véhicules à trois roues. Dans ce pays, les véhicules peuvent être moins performants que les automobiles munies d'un moteur à combustion interne qui circulent sur les routes d'Amérique du Nord ou d'Europe.

Par ailleurs, l'Inde et la Chine ont d'énormes capacités en développement et en recherche fondamentale et mènent des travaux dans le domaine de la science des matériaux qui peuvent nous aider à réduire le coût de nos produits, ce qui est très intéressant. Nous allons chercher à conclure des partenariats dans ces régions, en Inde et en Chine, pour tenter éventuellement d'accélérer la commercialisation de la technologie des piles à combustible et de la technologie de l'hydrogène.

- (1600)

Parmi les forces qui agissent sur ces marchés, il y a l'importante croissance du transport en Chine. La demande en énergie est si forte que la sécurité énergétique dans les deux pays, mais je dirais surtout en Chine, occupe une place importante dans la politique et l'action gouvernementales à l'heure actuelle. On commence également à voir les ramifications politiques et les coûts économiques de la pollution qui est ainsi générée, alors qu'aujourd'hui dans le monde développé—l'Amérique du Nord et l'Europe—, ces questions retiennent moins l'attention parce qu'on a atteint un certain niveau de confort avec les technologies existantes, que les acteurs industriels sont résolus à maintenir. Ce sont donc l'Inde et la Chine qui seront nos premiers débouchés et qui nous donneront nos meilleures chances de réussite.

Notre produit répond également à leurs besoins. Par exemple, quand on regarde ce qui se produit en Inde, la population est plongée tous les jours dans la noirceur pendant quatre à six heures pour pouvoir répondre aux besoins en énergie. Sur le marché mondial, la Chine engloutit des réserves de pétrole pour essayer de combler ses besoins sur le plan de la sécurité énergétique. Nous pouvons contribuer à combler certains de ces besoins.

Prenons quelques statistiques qui illustrent bien l'importance de ce marché. Aujourd'hui, la Chine est le troisième plus grand fabricant d'automobiles du monde. En 2001, elle occupait le septième rang. Sa croissance est fulgurante. Ses réseaux routiers et son infra-

structure risquent de ne pas supporter cette croissance rapide, et c'est là où notre technologie, tant celle des piles à combustible que celle de l'hydrogène, entre en jeu, parce que l'une des choses que nous pouvons faire... C'est ce qui s'est produit dans le secteur des télécommunications en Chine. Dans une certaine mesure, les Chinois ont choisi de sauter l'étape de l'infrastructure câblée des télécommunications pour passer directement à la technologie des cellulaires. Nous observons un certain désir d'adopter massivement l'infrastructure à hydrogène et d'utiliser les énergies de remplacement, comme le gaz naturel—et c'est ce que vise l'entreprise de Phil—, pour délaissier le pétrole comme principale source d'énergie motrice pour le secteur du transport. Leurs besoins et le produit que nous offrons correspondent parfaitement, et nous espérons en tirer parti.

Il y a également un certain désir, en Chine plus précisément, d'exposer cette technologie et de montrer que l'on souhaite adopter des énergies de remplacement, notamment dans le cadre des Jeux de Beijing de 2008 et de l'Exposition universelle de Shanghai, en 2010. Nous croyons que ces événements joueront un rôle catalyseur. L'annonce récente faite par les gouvernements chinois et indien montre bien qu'ils sont prêts à collaborer dans certaines de ces initiatives.

Voilà donc pourquoi nous voulons accéder à ce marché, mais quels sont les défis qui nous guettent? Parce que nous sommes une entreprise spécialisée dans la technologie—l'an dernier, Ballard figurait parmi les 10 plus grands investisseurs en technologie au Canada, avec des dépenses de R et D de plus de 100 millions de dollars—, nous occupons une place importante avec nos brevets et la technologie que nous produisons. Pour dire les choses sans détour, la protection de la propriété intellectuelle sera déterminante dans la façon dont nous allons pénétrer le marché.

À l'heure actuelle, les deux tiers de tous les produits d'imitation fabriqués dans le monde viennent de la Chine. Il faut se méfier de l'ingénierie inverse. L'Inde offre un peu plus de protection. On y trouve un semblant de règle de droit et une histoire démocratique, sur lesquels nous pouvons compter dans un système de marché. Par ailleurs, ces deux marchés cherchent également une technologie prête à commercialiser, alors que nous n'en sommes pas encore rendus là. Nous avons de bonnes heures de production sur certaines de nos technologies, mais il faudra attendre encore quelques années avant de pouvoir fournir un produit qui offre le même rendement ou la même fiabilité que la technologie en place. Ce sera là un défi.

Par ailleurs, l'appui des gouvernements indien et chinois semble assez fort, mais nous devons avoir certaines garanties. Comme Phil l'a mentionné, les relations seront de la plus haute importance. Nous devons nous assurer de cet appui et les gouvernements doivent montrer qu'ils sont résolus à faire la transition, voire à sauter une étape technologique. Pour notre part, nous devons prouver que nous sommes à la hauteur. Je vais y revenir lorsque je présenterai mes recommandations dans quelques instants.

Comme nous sommes un nouveau joueur sur ces deux marchés, nous allons également commencer à examiner certains investissements irrécupérables et certaines inconnues entourant les prises de décision dans ces deux marchés. C'est une façon polie de dire que nous ne savons pas exactement comment les décisions sont prises et que nous avons certaines inquiétudes à cet égard. Nous devons donc en tenir compte.

Pour ce qui est des partenariats avec le gouvernement, en particulier le gouvernement canadien, et la façon dont vous pouvez nous aider, je suis du même avis que les deux intervenants précédents en ce qui a trait aux services consulaires. Nos premières interactions ont été très positives.

• (1605)

Nous croyons que l'industrie doit se concerter avant de s'adresser au gouvernement pour éventuellement agir en partenariat dans un exercice d'envergure en Chine et en Inde, et c'est ce que nous sommes en train de faire. Toutefois, voici certaines considérations auxquelles vous pourriez réfléchir. À notre avis, le gouvernement canadien doit choisir des gagnants dans ces marchés émergents, notamment la technologie du gaz naturel et la technologie de l'hydrogène et des piles à combustible. Concentrez-vous sur les secteurs qui sont les plus prometteurs et qui reposent sur l'innovation et l'économie du savoir.

Le président: Nous avons perdu la connexion. Nous allons devoir recomposer.

Pouvez-vous nous entendre? La connexion est-elle rétablie?

• (1610)

M. Stephen Kukucha: Nous sommes là. Pouvez-vous nous entendre?

Le président: Oui, ça va.

Continuez, je vous prie.

M. Stephen Kukucha: L'autre aspect que j'aimerais aborder est la propriété intellectuelle. Nous devons trouver une façon de protéger la propriété intellectuelle, au-delà de ce qui se fait présentement. Je ne sais pas si on peut le faire par des accords bilatéraux qui vont au-delà de la protection actuelle ou encore en renforçant le principe de la règle du droit dans des pays comme la Chine. On y arrivera peut-être seulement par des relations commerciales accrues, où il y a des risques de part et d'autre, mais n'importe quelle aide dans ce sens nous serait profitable.

Nous aimerions également avoir l'appui du gouvernement pour former des partenariats industriels afin de faciliter les relations avec les gouvernements chinois et indien et préparer le terrain pour des initiatives bien précises.

Nous avons besoin d'aide pour convaincre ces gouvernements que notre technologie peut engendrer des transformations, qu'elle est fiable et qu'ils peuvent s'abstenir de mettre en place certaines des infrastructures actuelles.

Parmi les initiatives qui pourraient être lancées, le gouvernement pourrait continuer de financer des évaluations conjointes de marché par l'intermédiaire de l'ACDI, entre autres; contribuer à la réalisation d'études des coûts et des avantages, en collaboration avec l'industrie, pour convaincre la Chine et l'Inde que cette technologie les aidera à satisfaire à leurs besoins et qu'elle peut être plus avantageuse sur le plan des coûts—toutes ces choses pourraient nous aider à accélérer la pénétration des marchés; enfin, mettre à notre disposition des experts, du gouvernement canadien ou de l'extérieur, qui connaissent ces marchés.

Nous travaillons de concert avec certains consultants aujourd'hui—par exemple, Ercel Baker, un ancien cadre du gouvernement canadien qui nous a été très utile, particulièrement en Chine. L'industrie pourrait profiter de ces ressources.

On pourrait aussi s'associer avec le gouvernement chinois pour l'aider dans sa réflexion sur ses politiques et ses programmes. On peut l'aider à examiner les plans technologiques, à opérer une transition dans le secteur énergétique, à cerner des partenaires et des projets auxquels l'industrie participera et à mettre en place des programmes de financement tant pour les industries canadiennes que pour les industries locales.

Nous pouvons également nous servir des politiques et des programmes que nous avons au Canada pour faciliter la pénétration du marché. Il y a certaines choses que nous pouvons faire. Nous devons faire un meilleur étalage de nos technologies ici-même au Canada, pour pouvoir montrer aux Chinois et aux Indiens que ça fonctionne bel et bien. C'est comme le cordonnier qui doit porter ses propres chaussures. Nous devons leur donner l'assurance qu'ils peuvent prendre cette technologie et l'appliquer dans leur propre marché.

Enfin, nous pouvons profiter de certains programmes canadiens actuels pour transporter nos technologies à l'étranger. Le gouvernement canadien dispose de fonds pour la démonstration des piles à combustible et de la technologie de l'hydrogène qui pourraient nous aider à exposer nos produits à l'étranger et à pénétrer ces marchés.

Ce sont relativement peu de choses, mais je crois que ces initiatives peuvent nous amener là où nous devons aller.

J'ai dépassé ma limite de temps, mais je vous remercie de m'avoir donné la chance de vous présenter mon exposé, et je suis prêt à répondre à toutes vos questions.

Le président: Merci, monsieur Kukucha, pour cette présentation.

Nous commencerons la période de questions avec M. Ted Menzies.

M. Ted Menzies (Macleod, PCC): Merci, monsieur le président, et merci beaucoup à nos trois intervenants, dont l'un se trouve sur place tandis que les deux autres assistent à notre réunion grâce à la haute technologie. C'est merveilleux de pouvoir faire cela.

Tout d'abord, j'aimerais faire une précision, et je ne crois pas qu'il y ait conflit d'intérêt.

Phil Hodge, vous ne reconnaissez peut-être pas le nom, mais peut-être bien que si. Mon fils travaille pour votre entreprise, alors je suis ravi de vous rencontrer enfin. Il ne tarit pas d'éloges pour vous. Je vais cesser mes flatteries bientôt. Je suis ravi d'entendre ces bonnes nouvelles. Il a participé considérablement au projet Isuzu et, bien sûr, dans le cadre de la coentreprise avec Cummins. Je suis probablement chanceux, parce que je suis un peu plus au courant de votre technologie que les autres membres du comité. Mais ce sont de bonnes nouvelles. Je ne veux pas me concentrer uniquement sur Westport, mais je voulais m'assurer que les autres membres du comité sachent que je n'ai rien fait pour que votre nom apparaisse sur la liste. C'est arrivé ainsi, et j'en remercie mes collègues.

J'aimerais poser une question aux trois intervenants. Comment le dollar canadien affecte-t-il votre compétitivité sur les marchés mondiaux sur lesquels vous êtes actifs?

• (1615)

M. Richard Fraser: Par le passé, à certains endroits, la légère faiblesse du dollar a joué en notre faveur, mais ce facteur n'est pas vraiment déterminant. Parfois, il faut tout simplement adapter notre offre en fonction du budget. Il est possible qu'un dollar évalué à 67 ¢ soit avantageux pour nous, mais un dollar à 85 ¢ ne va pas nous tuer. Ce sont les idées que vous avez. C'est notre point de vue.

M. Ted Menzies: Vous êtes en mesure de vous protéger pour couvrir les fluctuations.

M. Richard Fraser: Nous ne le faisons pas de façon formelle. Nous l'avons fait à certaines occasions. Ce qui est difficile, c'est de savoir quand auront lieu les rentrées de fonds. Nous pourrions le faire. Nous venons de terminer un contrat en Russie, que nous avons obtenu l'an dernier à 79 ¢, et nous sommes ravis de voir le dollar chuter à 81 ¢, parce que ce sera avantageux pour nous. Toutefois, pour ce qui est de la vente en général, je ne crois pas que ce soit un problème. Si la valeur du dollar grimpeait à 1,50 dollar, ce serait peut-être une tout autre histoire, mais les variations dont nous parlons ne sont pas problématiques.

M. Ted Menzies: D'accord, merci.

Les deux autres intervenants ont-ils des commentaires?

M. Phil Hodge: Je ferai un bref commentaire.

Du point de vue de Westport, toutes nos ventes se font aujourd'hui, comme je l'ai mentionné, par l'entremise de la coentreprise Cummins Westport, et toutes ces ventes sont réalisées en dollars américains. Lorsque le dollar canadien prend de la vigueur, nous en souffrons. Cela étant dit, comme tous nos moteurs sont fabriqués maintenant aux États-Unis, nos coûts sont plus bas. Les effets s'annulent donc. Je dirais qu'il n'y a pas vraiment d'impact majeur de part ou d'autre. Là où nous faisons des gains, nous essayons aussi des pertes, alors ils ont tendance à s'annuler.

M. Stephen Kukucha: Brièvement, nous sommes inscrits au TSE et au NASDAQ, et nous avons une chaîne d'approvisionnement mondiale. Pour nous, un dollar canadien plus fort nous nuit légèrement, du point de vue des ventes, mais nous oeuvrons partout dans le monde et nous avons d'importantes réserves de caisse. Parce que nous dépensons environ 100 millions de dollars en travaux de recherche et de développement chaque année et que nous perdons environ 80 millions de dollars, avec 300 millions de dollars en banque, nous avons une bonne stratégie de couverture pour nous protéger contre les fluctuations. Encore une fois, un dollar légèrement plus faible favorise les ventes, mais nous essayons de nous protéger du mieux que nous le pouvons contre les fluctuations.

M. Ted Menzies: D'accord, merci.

La recherche et le développement semblent occuper une place importante dans chacune de vos entreprises. Produisons-nous des étudiants, des gens instruits, devrais-je dire, qui répondent à vos besoins, et obtenez-vous un appui suffisant du gouvernement canadien pour la recherche et le développement? Je sais qu'il existe des programmes RS et DE. Pouvez-vous les utiliser? Qu'est-ce que le gouvernement canadien peut faire d'autre au chapitre de la recherche et du développement pour soutenir vos industries?

M. Stephen Kukucha: Je vais commencer par cela. C'est une très bonne question, merci.

En ce qui concerne les étudiants, permettez-moi de répondre à cette question, car c'est probablement celle à laquelle je peux répondre le plus rapidement. Du point de vue de la recherche et du développement, c'est en majeure partie l'industrie qui est à l'origine

de la recherche sur les piles à combustible, alors nous sommes maintenant en train de former dans les universités des ingénieurs, des physiciens et des chimistes dans ce domaine, et nous estimons que le gouvernement nous aide bien à cet égard.

Par contre, je dois dire honnêtement que, sur le plan de la recherche et du développement, nous avons besoin d'un plus grand soutien. L'appui offert par le gouvernement fédéral n'est pas suffisant. Il y a le crédit d'impôt à la RS-DE, dont je veux parler. Nous avons accumulé entre 400 et 500 millions de dollars en crédits d'impôts à la RS-DE dont nous ne pouvons profiter parce que nous ne sommes pas rentables et nous ne prévoyons pas l'être au cours des prochaines années.

Les programmes offerts par le gouvernement fédéral sont très insuffisants; environ cinq millions de dollars annuellement sont consacrés à la recherche et au développement par le gouvernement fédéral. Cela ne nous permet pas de conserver un avantage concurrentiel par rapport aux entreprises d'autres pays. Le gouvernement américain dépense plus de 200 millions de dollars annuellement pour appuyer ce type d'activité—la moitié va aux laboratoires et l'autre moitié à l'industrie—mais le gouvernement fédéral ne détient aucun programme qui s'approche ne serait-ce qu'un peu de cette somme. Nous discutons régulièrement de cela avec le gouvernement canadien, et ce n'est pas étonnant. Nous espérons que le problème sera réglé par l'entremise de programmes ou de politiques.

Lors du dernier cycle budgétaire, nous avons présenté une approche novatrice. Nous avons proposé l'utilisation d'actions accréditatives dans le domaine de la recherche et du développement consacrés aux piles à combustible, ce qui favoriserait le retour d'investissements privés et permettrait au gouvernement canadien d'éviter des dépenses massives. Nous prévoyons avoir besoin de plus d'un milliard de dollars au cours des dix prochaines années, et ce niveau de dépenses en recherche et développement est tout simplement... Il est insensé de demander au gouvernement canadien de dépenser autant, alors les actions accréditatives nous permettraient d'obtenir des investissements de la part du secteur privé.

Jusqu'à maintenant, nous n'avons pas reçu de réponse positive au sujet des actions accréditatives ni d'une augmentation des dépenses en recherche et développement. Alors, très honnêtement, je dois dire qu'il s'agit là de la principale pierre d'achoppement avec laquelle notre secteur est aux prises à l'heure actuelle.

• (1620)

M. Phil Hodge: Je veux simplement ajouter quelques commentaires.

Dans mon exposé, j'ai déclaré que Westport a obtenu par le passé du soutien de la part du gouvernement canadien. Je ne fais partie des détracteurs du programme PTC. Je crois que ce type de programme a sa place. Je m'interroge par contre sur les méthodes de remboursement. Beaucoup d'entreprises abusent du programme, car le facteur de remboursement est faible, mais pour une entreprise comme Westport, qui a bénéficié du programme, le remboursement doit être effectué à un moment auquel les besoins en capitaux sont probablement les plus grands, c'est-à-dire au terme de la recherche et du développement, précisément à l'étape de la mise en marché, ce qui nécessite beaucoup de fonds.

Je dirais donc qu'il devrait y avoir une meilleure politique et, comme Steve l'a laissé entendre, un programme plus vaste et plus généreux qui permettrait aux entreprises qui investissent dans la recherche et le développement... Je ne suis pas du tout contre le remboursement; il faudrait seulement examiner quelle serait la meilleure façon pour les entreprises de rembourser sans qu'elles soient pénalisées, car elles souhaitent toutes atteindre le stade de la production commerciale. Elles veulent toutes atteindre le marché commercial, mais il ne faut pas les étrangler après les avoir aidées, car cela à mon avis va à l'encontre de l'objectif premier du programme.

Quant aux emplois et aux ressources humaines, vous avez fait valoir un très bon point. Westport consacre beaucoup d'argent au recrutement, à la rétention des employés et à la recherche d'ingénieurs très spécialisés. Environ 90 p. 100 de notre effectif se compose d'ingénieurs. Notre groupe d'employés possède donc des compétences très spécialisées, et nous avons attiré des gens de partout dans le monde, en partie parce que le Canada ne compte pas suffisamment de personnes qui possèdent les compétences que nous recherchons.

Cela étant dit, au Canada, et particulièrement sur la côte ouest, où il existe passablement d'entreprises qui se consacrent aux énergies de remplacement... Je crois que les universités de la région ont très bien réussies à produire les ressources nécessaires, mais je crains que, à mesure que des entreprises comme la nôtre et comme Ballard et bien d'autres prendront de l'expansion, l'offre ne suffira pas à répondre à la demande. Il faudra continuer de recruter à l'échelle internationale pour obtenir le type d'ingénieurs dont nous aurons besoin pour mettre ces produits sur le marché.

M. Stephen Kukucha: Permettez-moi de vous donner deux exemples concrets pour illustrer les commentaires de Phil.

Quant au programme PTC, nous en avons bénéficié par le passé, mais Ballard n'a reçu aucune somme considérable de la part du gouvernement fédéral au cours des six dernières années. Nous sommes très reconnaissants des fonds que nous avons reçus dans le passé. Ces capitaux nous ont aidés à nous rendre là où nous sommes, mais nous ne bénéficions d'aucun soutien depuis un certain temps.

Prenons les États-Unis. Ce pays accorde des subventions aux entreprises pour qu'elles innovent et qu'elles investissent. Il verse aux entreprises 80 ¢ pour chaque dollar dépensé, alors les coûts sont partagés selon une proportion de 80-20, et puisqu'ils s'agit de subventions, les entreprises n'ont pas à les rembourser. C'est donc dire que tous nos concurrents américains bénéficient d'investissements extrêmement généreux de la part du gouvernement. Au Canada, il faut rembourser les sommes reçues par l'entremise du programme PTC, mais comme l'a souligné Phil, le remboursement doit s'effectuer trop tôt, ce qui paralyse les entreprises à un certain moment.

Je ne m'oppose pas au remboursement ni au fait que le gouvernement canadien doit en avoir pour son argent, mais il faut tenir compte des contraintes de la mise en marché. En raison des sommes dépensées par des entreprises comme la nôtre afin d'innover, la viabilité de ces entreprises sera compromise si elles continuent à innover à ce rythme, à moins que le problème ne soit réglé assez rapidement.

• (1625)

Le président: Merci.

Nous allons maintenant passer à M. Paquette.

[Français]

M. Pierre Paquette (Joliette, BQ): Merci, monsieur le président.

Merci pour vos présentations. Elles étaient très concrètes, ce qui contribuera à alimenter beaucoup notre réflexion sur les marchés émergents.

Je m'adresse d'abord à M. Fraser. J'aimerais que vous développiez un peu la problématique à laquelle vous avez fait allusion à l'effet que le système de crédits fiscaux ne fonctionne pas, en particulier dans votre cas parce que vous faites des affaires dans plusieurs pays. J'aimerais que vous nous expliquiez un peu quelle est la faiblesse de notre système. Que devrait-on faire pour éviter cela?

J'aimerais aussi demander aux deux autres intervenants s'ils rencontrent les mêmes difficultés.

[Traduction]

M. Richard Fraser: Le problème que comporte le système de crédits d'impôts, c'est qu'une entreprise doit avoir des revenus constants dans un pays d'une année à l'autre pour pouvoir récupérer ses impôts. Nous sommes une entreprise axée sur les projets, alors nous nous déplaçons d'un pays à l'autre, et la seule façon de pouvoir récupérer tous les impôts, c'est d'avoir les mêmes revenus chaque année. Je ne suis pas un spécialiste de l'impôt, mais c'est ce qu'on m'a expliqué. Dans le cadre du régime de crédit pour impôt étranger, nous obtenons un certain nombre de cents pour chaque dollar, et non pas un dollar pour un dollar. C'est tout simplement une anomalie du régime fiscal.

[Français]

M. Pierre Paquette: Combien recevez-vous pour 1 \$, compte tenu de la faiblesse du système? Combien recevez-vous dans la « piastre », comme on dit en français?

[Traduction]

M. Richard Fraser: Je dirais que le montant varie, qu'il va de 20 ¢ à 100 ¢, tout dépend de nos activités dans les différents pays. Si nos revenus sont les mêmes d'une année à l'autre, je crois qu'on atteint pratiquement 100 p. 100. Si c'est ce que nous avons obtenu en 2003 et que nos revenus sont les mêmes en 2004, nous allons probablement obtenir la même chose, mais la plupart du temps, nous sommes dans un pays pendant une année pour mener un projet et ensuite nous nous installons dans un autre pays. C'est le principal problème que comporte le système de crédits d'impôts.

[Français]

M. Pierre Paquette: Est-ce que les deux autres intervenants ont aussi des problèmes, sur le plan des affaires, face au système fiscal canadien? Y a-t-il des choses qui posent problème, selon vous? Cela ne semble pas être un problème pour vous comme ça l'est pour M. Fraser.

[Traduction]

M. Stephen Kukucha: Quant au crédit d'impôt à la RS-DE, dont j'ai parlé, et à notre incapacité d'en bénéficier, il faudrait soit apporter des modifications pour permettre aux entreprises qui ne sont pas rentables d'en bénéficier, soit utiliser des actions accréditives pour nous permettre d'en faire bénéficier les investisseurs en recherche et développement. Je le répète, ce problème constitue un obstacle considérable à l'innovation.

M. Richard Fraser: Les commentaires que j'aurais à formuler sont similaires à ceux des deux autres.

[Français]

M. Pierre Paquette: D'accord, parfait.

Monsieur Hodge, je voulais justement vous demander de développer davantage ce que vous avez dit au sujet d'Exportation et développement Canada. Évidemment, c'est un programme axé sur la promotion des exportations canadiennes. Il ne correspond pas tout à fait au profil de votre entreprise ni, d'après ce que j'ai pu comprendre, au type d'affaires qu'on est appelé à développer dans les marchés émergents, en particulier la Chine.

Quel genre de programme ou d'organisme pourrait-on avoir? Je crois qu'Exportation et développement Canada a déjà choisi comme mandat de favoriser les exportations canadiennes, en particulier les exportations manufacturières. De quel genre de programme ou d'organisme auriez-vous besoin pour assurer le développement de vos affaires?

• (1630)

[Traduction]

M. Phil Hodge: Je vous remercie pour votre question.

En ce qui concerne Westport—je ne vais pas entrer dans les détails, mais vous devez comprendre la nature de notre entreprise—nous ne sommes pas une entreprise de fabrication. Nous effectuons de la recherche et du développement. Nous produisons une technologie, qui doit être destinée à être utilisée dans un produit. Nous ne fabriquons pas des moteurs et nous n'avons aucune intention de le faire. Nous ne voulons pas construire des usines de fabrication de moteurs. Nos partenaires disposent de telles usines. Nos partenaires à l'heure actuelle sont Cummins, Isuzu, BMW, Ford et MAN, qui sont toutes de très grandes sociétés internationales qui possèdent des usines de fabrication partout dans le monde. Ce que nous espérons, c'est que notre technologie sera utilisée dans les produits qu'elles vendent. Aucune de ces sociétés ne compte au Canada des usines de fabrication de moteurs. Il n'y a donc aucun produit en tant que tel qui est exporté en Chine ou en Inde depuis le Canada.

C'est ce sur quoi porte le mandat d'EDC. Le mandat d'EDC ne me pose aucun problème. Je crois que cet organisme effectue un excellent travail. C'est simplement qu'en raison de ce mandat, nous ne pouvons pas bénéficier de l'aide d'EDC. Son mandat n'est pas assez large. La raison est que nous n'exportons aucun produit. Il se peut que nous produisions des petites pièces et des composants, mais la production de masse s'effectuera dans des installations existantes en Chine, en Inde, aux États-Unis, en Allemagne et au Brésil. Ce que nous fournissons aux entreprises qui possèdent ces installations c'est la propriété intellectuelle, le savoir-faire et les secrets de fabrication pour leur permettre d'améliorer leurs produits et de les rendre plus efficaces et plus écologiques.

Alors d'après ce que je comprends des programmes et des produits offerts par EDC, nous n'effectuons rien en ce moment qui cadre avec cela.

Je ne sais pas si Steve a des commentaires à ajouter.

M. Stephen Kukucha: Je n'ai rien de différent à dire.

[Français]

M. Pierre Paquette: Je suis tout à fait d'accord avec vous. Cependant, de quel genre de programme auriez-vous besoin pour être en mesure d'appuyer vos efforts d'exportation de technologie ou de savoir-faire? Cela existe-t-il ailleurs? Quel intérêt aurait-on, comme société, à favoriser cela?

J'aurais aimé vous entendre sur ce sujet, parce que si on brasse des affaires avec la Chine, l'Inde, ce sera en partie pour exporter la technologie canadienne. Alors, je ne sais pas si vous avez quelques idées à partager avec nous à cet égard.

[Traduction]

M. Phil Hodge: Je vais formuler quelques commentaires, même s'ils reprennent les propos des autres et ce j'ai dit plus tôt.

Si l'on veut créer une industrie axée sur le savoir, il faut déterminer, à mon avis, comment accroître ce savoir. Je crois que le gouvernement pourrait offrir de l'aide à cet égard, sur le plan de la recherche et du développement, en appliquant les idées énoncées par Steve au sujet du régime fiscal et j'estime également qu'il pourrait y avoir des programmes destinés à appuyer la recherche et le développement, mais mieux adaptés.

Pour faire suite aux commentaires de Steve, je dois signaler que Westport reçoit, ce qui est assez étonnant, un financement considérable de la part du gouvernement américain. Toutes nos installations se trouvent ici à Vancouver, où travaillent des employés canadiens, mais le gouvernement américain est disposé à financer de la recherche consacrée à une nouvelle technologie, même si elle s'effectue à l'extérieur de ses frontières. Nous recevons donc davantage d'argent de la part de notre voisin du sud que de la part de notre propre gouvernement. Je crois que cela fait suite aux propos de Steve.

M. Stephen Kukucha: Tout à fait.

M. Phil Hodge: Chaque fois que nous examinons le financement offert par un gouvernement afin de décider si nous devrions en faire la demande, nous nous attardons à la proportion de ce financement. C'est un élément essentiel. Nous ne voulons pas entreprendre un projet dans le cadre duquel nous recevons 20 p. 100 des fonds et nous devons débours 80 p. 100 de la somme à moins qu'il y ait un avantage stratégique quelconque ou une autre source de financement. Nous essayons de diminuer les dépenses. Nous veillons beaucoup à cela.

L'objectif que nous poursuivons depuis deux ans c'est la rentabilité, et nous avons fait beaucoup de progrès, mais la seule façon d'y arriver c'est de cesser d'effectuer des dépenses qui ne sont pas entièrement financées. Nos partenaires doivent les financer ou bien le gouvernement. Nous avons de la chance d'obtenir du soutien de la part des deux. On nous dit que la recherche et le développement sont importants, mais assez souvent, ce commentaire ne provient pas du gouvernement canadien, mais plutôt du gouvernement chinois ou américain. C'est bien, mais si nous voulons continuer de bâtir des entreprises axées sur le savoir qui vont produire des produits que nous allons ensuite exporter dans le monde, je crois que le gouvernement canadien devrait soutenir la recherche et le développement qui s'effectuent au Canada, car, en ce moment, il ne le fait pas à mon avis.

• (1635)

M. Stephen Kukucha: Peut-être pourrais-je résumer nos propos en trois points. Premièrement, il faut nous permettre d'innover en appuyant la recherche et le développement—c'est le point qu'a fait valoir Phil—par l'entremise de n'importe quel mécanisme qui fonctionne. Deuxièmement, les programmes devraient avoir une portée internationale. Il faut nous permettre d'utiliser les fonds que nous pouvons obtenir des programmes dans le marché où nous devons mener nos activités au lieu de les utiliser ici. Troisièmement, il faut rendre les programmes actuels fonctionnels. Il existe certains problèmes à ce niveau. Les programmes ne sont pas concurrentiels par rapport à ceux d'autres pays.

Par exemple, en octobre 2003, le gouvernement a versé 215 millions de dollars au secteur des piles à combustible. Nous en sommes très reconnaissants. Le problème, c'est que cette somme a été répartie entre Industrie Canada, Ressources naturelles Canada, Technologies du développement durable Canada ainsi que le programme PTC. Le gouvernement a réparti l'argent entre un grand nombre d'organismes dont les modalités des programmes sont différentes de même que les dates de présentation des demandes et les exigences en matière de rapports, ce qui est un peu inefficace. Pour reprendre les propos de Phil, je dois dire qu'il est plus facile d'obtenir des fonds ailleurs que dans notre propre pays.

Si vous mettez en application les trois points que j'ai soulevés, je crois que ce serait la meilleure chose à faire pour notre secteur.

Le président: Monsieur Paquette, vous avez la parole.

[Français]

M. Pierre Paquette: M. Fraser me disait tout à l'heure qu'il faisait affaire avec Exportation et développement Canada. J'aurais voulu avoir son évaluation de l'appui qu'il reçoit d'Exportation et développement Canada. Est-ce que c'est adéquat? Est-ce que cela pourrait être amélioré?

[Traduction]

M. Richard Fraser: Quant à EDC, nous faisons appel à leurs services depuis que je suis dans le domaine. Cet organisme effectue un très bon travail. Que pourrait-il améliorer? C'est un organisme très axé sur les marchés. Les gens qui y travaillent sont très bien; ils comprennent la plupart de nos problèmes. Si une entreprise veut prendre de l'expansion dans le secteur de la brique, dans les marchés émergents...

EDC s'occupe du commerce, et 80 p. 100 ou 90 p. 100 de notre commerce s'effectue avec les États-Unis. Pour pouvoir aider les entreprises qui souhaitent faire des affaires dans les marchés émergents, EDC doit commencer à s'intéresser à ces marchés.

L'autre problème, c'est que les banques se sont retirées du marché international. Il y a 20 ans, la Banque Royale avait des employés partout dans le monde. Maintenant, ce n'est plus le cas. EDC a comblé ce manque, mais ce serait plus efficace si les banques étaient à nouveau de la partie.

Le président: Nous allons maintenant passer à M. Eyking.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'ai quelques questions à poser, mais je ne les adresse pas à quelqu'un en particulier. Vous répondrez comme vous le voulez.

Nous avons déjà parlé d'EDC. Quelqu'un a mentionné Northstar. J'ai eu l'occasion de me rendre en Chine avec le premier ministre et

des représentants de nombreuses entreprises. Les représentants de Northstar m'ont amené chez deux entreprises avec lesquelles elle fait des affaires à Shanghai. Elles semblaient suivre un modèle différent de celui qu'applique EDC—meilleure connaissance pratique, j'imagine, ou meilleure prise de risques—et elles semblaient détenir un partenariat.

C'est là un aspect, et je pense qu'un autre aspect concerne nos services dans ces pays. Je me demande si vous pourriez faire une comparaison avec disons l'Australie ou d'autres pays qui sont nos concurrents. Quels sont les meilleurs services fournis par le gouvernement? Ces pays sont-ils davantage proactifs et fournissent-ils des meilleurs services que nous pourrions utiliser comme modèles?

Vous avez parlé de la recherche et du développement. Je n'en connais pas grand-chose, mais j'entends souvent parler de chaires de recherche dans les universités. On entend parler que les universités reçoivent des fonds pour des chaires de recherche. Pourraient-elles aider vos entreprises? Ce type de recherche est-il trop abstrait? Est-ce trop complexe d'en faire la demande?

Je vais commencer par ces questions.

• (1640)

Le président: Monsieur Kukucha.

M. Stephen Kukucha: J'aurais un bref commentaire à faire, après quoi je céderai la parole à d'autres. Je vais me concentrer sur les chaires de recherche.

Comme je l'ai dit dans ma déclaration, les universités appuient en réalité les capacités industrielles actuellement. Elles font de bonnes choses, en ce sens qu'elles vont concentrer leurs recherches sur certaines des percées dont nous avons besoin sur le plan des matériaux, tant pour l'hydrogène que pour les piles à combustible, afin de pouvoir vraiment atteindre des volumes commerciaux. Un des problèmes de l'industrie, c'est qu'il faut de l'argent supplémentaire pour investir dans ces chaires de recherche et, justement, ces dollars sont rares actuellement. Ce serait là une de mes observations.

Les universités se concentrent sur la recherche précommerciale également, ce qui ne nous aide pas vraiment à percer sur les marchés émergents tout de suite. Bien que des investissements soient faits dans les chaires universitaires au stade précommercial, le très grand écart dont j'ai parlé et dont a parlé Phil se situe dans les activités de R-D menées par l'industrie à l'appui de ses innovations technologiques. Voilà où il y a carence de programmes, carence qui pourra, nous l'espérons, être compensée.

Quant aux autres questions, je n'ai rien à dire en réalité.

M. Phil Hodge: Je vais peut-être ajouter des observations et je laisserai le dernier témoin renchérir.

J'ai quelques observations à faire au sujet des questions que vous avez posées. La première concerne la comparaison du soutien sur le terrain. Je suis dans une position unique, en ce sens que j'ai pu constater par moi-même le soutien apporté par les États-Unis et celui qui est apporté par le Canada, puisque notre coentreprise est mi-canadienne, mi-américaine. Nous avons obtenu un excellent soutien des deux pays. Le président Bush s'est placé devant un moteur au gaz naturel à Beijing et en a vanté l'idée et dit à quel point le partenariat était bon, et le premier ministre a récemment conduit un de nos bus à Beijing. Nous avons donc obtenu une aide de très haut niveau des deux gouvernements.

Quant au soutien sur le terrain, je ne crois pas qu'il y en ait de meilleur que celui du Canada, et j'y inclus les États-Unis. Une des raisons qui expliquent cette impression, d'un strict point de vue des ressources, c'est que nous avons—à nouveau, mes observations concernent surtout la Chine—un assez grand groupe de personnes qui y travaillent, probablement autant de délégués commerciaux que les États-Unis, mais manifestement, le Canada compte beaucoup moins d'entreprises, de sorte qu'elles obtiennent, à mon avis, un meilleur service.

Il est intéressant de constater, quand on est à Beijing—vous l'avez peut-être constaté par vous-même si vous avez voyagé—, que notre plus grande concurrence ne vient pas des Américains, ce que beaucoup trouvent ironique, mais en réalité des Européens. Ils débarquent là-bas en offrant un tout très organisé et bien ficelé. Quand les Européens viennent à Beijing pour parler d'Olympiques ou à Shanghai pour parler d'exposition universelle, tous leurs secteurs sont représentés. Les récentes missions d'Équipe Canada sont une bonne idée, mais les Européens ne se concentrent pas que sur l'industrie. Leur gouvernement est aussi présent. L'expression que j'utiliserais est de mieux présenter les avantages du commerce avec le Canada.

L'ACDI en est un parfait exemple. L'ACDI fait de forts bonnes choses en Chine, mais nous n'en faisons pas la publicité. En d'autres mots, nous ne disons pas : « Monsieur le premier ministre, voyez tout ce que fait le gouvernement du Canada et voici l'industrie, qui souhaite également contribuer à votre économie ». L'ACDI agit indépendamment. Donc, j'ignore si nous obtenons le plein crédit auquel nous avons droit dans certaines causes, humanitaires entre autres, fort valables que nous appuyons. Par contre, je sais d'expérience que de nombreux pays européens le font. Ils se présentent et disent : « Naturellement, nous allons contribuer aux secours suite au tsunami. J'en profite pour vous présenter un groupe d'entreprises qui aimeraient bien faire leur part à cet égard ». Un peu plus d'intégration, au niveau du gouvernement, serait la bienvenue.

Pour la plupart de ceux d'entre vous qui ont brassé des affaires, ce serait là une seconde nature—notre première réaction instinctive n'est pas de faire appel au gouvernement quand nous avons besoin de négocier un contrat ou de conclure un marché. Après avoir participé à de nombreuses négociations, je puis vous affirmer que nous songeons rarement à inviter le gouvernement à la table. Je puis également vous dire qu'au cours des deux dernières années, j'ai essayé d'inclure le gouvernement dans presque tous nos efforts d'établissement de relations en Chine. Je l'ai fait parce que le gouvernement du Canada jouit d'une très grande crédibilité en Chine. Tous les gouvernements ajoutent un facteur de crédibilité, mais celui du Canada entretient des relations particulièrement bonnes avec le gouvernement de Chine. J'encourage toujours les entreprises canadiennes, quand elles vont là-bas, à en tenir compte.

La présence assurée en Chine par nos délégués commerciaux, nos consuls généraux, nos ambassadeurs est très importante. Leur présence est essentielle pour faciliter la liaison, parce que très souvent, nous traitons avec le gouvernement. Les entreprises étatiques de Chine dans le secteur automobile et énergétique continuent d'être prédominantes.

• (1645)

Le président: Allez-y.

M. Richard Fraser: Je suis un ami personnel de Scott Shepherd et, bien que nous n'ayons pas beaucoup affaire à lui, il faudrait que j'évite de vanter son entreprise. Cependant, Northstar semble miser sur un modèle qui fait appel aux banques, à EDC et à sa propre entreprise. Il les a toutes regroupées et semble savoir ce qu'il fait. Or, bien que nous n'issions nos forces aux banques et à EDC, je ne les vois pas vraiment en train de travailler ensemble. Manifestement, soit la Loi sur les banques, soit le marché ou encore les cinq grandes banques les cantonnent au commerce intérieur plutôt qu'au commerce international, alors que nous sommes un pays commerçant.

L'hon. Mark Eyking: Quand je voyageais en Inde et en Chine, j'ai entendu dire que EDC ne prenait pas beaucoup de risques. EDC et les banques ne s'aventureront pas là-bas sans être sûres de ne pas perdre. Or, ce n'est pas ainsi que cela fonctionne là-bas. Il faut prendre certains risques. C'est une décision difficile à prendre parce que, par exemple, EDC pourrait faire un milliard de dollars sans aller là-bas et sans courir de risques. Je crois qu'elle est en train de revoir toute la façon dont elle s'y prend.

Vous avez parlé d'aide et de commerce et de leur importance. Quand j'étais en Syrie, l'an dernier, pour aider Petro-Canada, j'ai constaté que le gouvernement de France s'efforçait vraiment de montrer à la Syrie à quel point il prêtait main forte pour essayer de conclure un marché pétrochimique. Les Européens excellent à combiner... C'est un terrain où il faut s'aventurer avec beaucoup de prudence, mais notre ministère du Commerce, l'ACDI, devrait examiner les pays et voir comment il pourrait combiner les deux.

J'ai une autre question au sujet de la Russie, car elle est censée figurer parmi les économies émergentes. J'aimerais simplement en savoir un peu plus à son sujet. Est-ce vraiment une économie émergente? Quel taux de croissance prévoyez-vous en Russie? Si l'on exclut le secteur pétrolier — je sais qu'il y a là-bas beaucoup de potentiel dans le secteur pétrolier — et qu'on la compare à d'autres pays de l'Est comme la Tchécoslovaquie et la Lituanie, de quoi a l'air cette région en tant qu'éventuel marché pour nous?

M. Richard Fraser: Nous sommes présents en Russie, dans le secteur des pâtes et papiers. La Russie a les plus grandes réserves de bois d'oeuvre au monde. Il s'agit d'un marché relativement peu développé. Elle compte des usines de pâtes et papiers, mais celles-ci ont cruellement besoin d'être modernisées. Ce que nous fournissons, même si cela peut sembler fondamental pour la production de pâtes et papiers, est essentiellement une modernisation sur le plan environnemental.

Nous travaillons actuellement pour une entreprise, Neman Pulp and Paper, qui se trouve dans la partie de la Russie juste au-dessus de la Pologne. Elle tente de moderniser considérablement sa technologie. Nous avons donc un contrat là-bas pour fournir des composantes fondamentales de génie et de technologie comme des manettes de contrôle, des valves, des moteurs et ainsi de suite en vue de moderniser son usine. C'est donc là un intérêt en Russie, dans le secteur des pâtes et papiers.

Dans le secteur portuaire, parce que l'économie du Canada est en quelque sorte axée sur les ressources, nous présentons beaucoup d'analogies avec la Russie. Nous sommes également très présents dans l'Arctique. Nous travaillons déjà depuis dix ans presque à l'île Sakhaline pour Exxon et d'autres qui sont en train de développer les engins de forage en mer. Nous allons y transposer l'expérience que nous avons acquise en matière de gaz provenant de l'Arctique canadien durant les années 1970 et 1980.

Voilà donc ce que nous faisons en Russie. Il serait avantageux d'avoir un peu plus de soutien d'EDC là-bas, et j'aimerais la voir prendre un peu plus de risques. La société est craintive parce qu'elle ne sait jamais avec qui elle traite en Russie.

• (1650)

L'hon. Mark Eyking: C'est parfois l'impression qu'on a—que la Russie pourrait être un investissement risqué. Nous savons que la Chine comporte ses propres défis, mais la Russie semble figurer davantage sur la liste...

Vous n'avez pas cette impression là-bas? Si vous faites bien vos devoirs, vous arrivez à choisir les bons partenaires?

M. Richard Fraser: Nous vendons des services et du matériel. Ainsi, nous ne faisons pas vraiment d'investissement dans le pays comme tel, de sorte que la situation est légèrement différente de celle de mon collègue.

Nous tenons à avoir l'assurance que nous allons être payés, de sorte qu'il faut certes choisir un partenaire qui est viable, qui est capable de vous payer et qui a vraiment la volonté d'exécuter un projet, non pas simplement d'en parler.

L'hon. Mark Eyking: Vous avez mentionné que vous étiez aussi présents en Indonésie, dans le secteur des pâtes et papiers. Certains bruits courent en Indonésie d'après lesquels les entreprises allaient là-bas, mais ne replantaient pas d'arbres—on parlait de pertes environnementales.

Quand nous allons là-bas en tant que Canadiens, comment nous y prenons-nous? Est-ce qu'on nous remet une espèce de règlement à respecter ou suivons-nous les mêmes règles qu'au Canada? Que font les entreprises dans des pays comme l'Indonésie et la Russie?

M. Richard Fraser: En Indonésie, nous assurons une présence continue depuis 20 ans environ. À dire vrai, les autorités fiscales et réglementaires sont peut-être tatillonnes, de sorte qu'il faut prévoir un peu de temps, mais il est possible de s'en sortir; elles agissent à notre égard avec transparence.

Dans le seul projet que j'ai mentionné auquel nous avons participé, le projet Musi, tout s'est certes fait selon les règles. Ce projet-là fonctionne. Que je sache, ce fut le seul projet réussi financé sans recours en Indonésie et, si j'ai bien compris, l'usine continue de bien fonctionner. En fait, certaines des banques d'Indonésie qui ont mis la main sur d'anciennes banques nous ont invités à les conseiller sur la façon de remettre les usines sur pied.

Nous estimons donc que l'Indonésie est un bon marché. Le pays est moins développé, mais on peut y faire des choses sans...

L'hon. Mark Eyking: Dans le cadre de ma question, je voulais aussi connaître le taux de croissance économique en Russie et dans les pays de l'Est. Je sais que leurs économies ne connaîtront probablement pas une croissance aussi fulgurante que celle de la Chine ou peut-être de l'Inde, mais où se situent-elles par rapport à celle des pays que je viens de mentionner? Vont-elles prendre leur envol,

particulièrement en Russie, ou est-ce simplement que l'infrastructure et les systèmes sont un peu trop...

M. Richard Fraser: Sauvages?

L'hon. Mark Eyking: Quelque chose du genre, je ne sais pas. Laissent-elles trop à désirer?

M. Richard Fraser: À mon avis, elles pourraient changer rapidement, et je parierais sur la Russie. Devanceront-elles la Chine et l'Inde? C'est difficile à dire, mais la Russie en a la capacité parce qu'elle possède les ressources et les connaissances. Cependant, il faudrait qu'elle voit à ses méthodes de gouvernance et à ses institutions financières, ce qui est plus facile à faire que certains autres changements. Je suppose que c'est ainsi que je décrirais la situation, Mark.

L'hon. Mark Eyking: Oui, bien sûr.

Le président: D'accord. Je vous remercie.

Madame, Jennings.

L'hon. Marlene Jennings: Je vous remercie beaucoup de vos déclarations.

J'aurais simplement quelques questions, dont l'une qui s'adresse à M. Stephen Kukucha. Un point que vous avez fait valoir et que j'ai trouvé très intrigant, c'est que, dans les domaines où le Canada s'est imposé comme un chef de file mondial ou un des leaders mondiaux des nouvelles technologies, il devait s'efforcer de mieux mettre en vedette ces technologies ici même au pays afin d'offrir une vitrine au marché international.

Je crois savoir que Ballard Power Systems est en tête de peloton pour le développement et la fabrication de technologie relative aux piles à combustible et qu'elle concentrera ses efforts surtout en Chine et en Inde, ce que vous nous avez fort bien expliqué. De quelle façon croyez-vous que le gouvernement du Canada devrait faire la promotion des technologies que développe votre entreprise—et vous, M. Hodge, les technologies que développent Westport Innovations et Cummins Westport en les mettant en vedette ici au Canada? J'aimerais des exemples concrets.

Par ailleurs, on a laissé entendre qu'il faudrait que le Canada trouve un moyen d'améliorer la protection de la propriété intellectuelle quand nos entreprises vont brasser des affaires sur ces marchés émergents, où les cadres et systèmes judiciaires et juridiques ne sont peut-être pas aussi rigoureux que nous l'aimerions. J'aimerais donc savoir si vous avez des exemples concrets... Non, pas vraiment des exemples, parce que nous savons ce qui se passe en Chine, entre autres; nous savons qu'il se fait beaucoup de plagiat là-bas, qu'il y a beaucoup de produits d'imitation, rendus possibles par le « vol »... Je mets ce mot entre guillemets, de manière à éviter d'être la cible des grands quotidiens.

Une voix : Vous vous êtes excusée.

Mme Marlene Jennings : Non, je ne l'ai pas fait.

Donc, comment le gouvernement du Canada peut-il être plus proactif dans la recherche de solutions de manière à mieux protéger la propriété intellectuelle quand nos entreprises pénètrent ces marchés émergents? Par là, j'entends qu'il n'est pas logique pour nous d'investir des ressources et de l'argent pour essayer de pénétrer ces marchés si nous ne trouvons pas les moyens d'accroître la protection.

• (1655)

M. Stephen Kukucha: Je vais commencer par répondre à la question la plus facile.

L'hon. Marlene Jennings: Je croyais qu'elles l'étaient toutes deux. Non, je blague.

M. Stephen Kukucha: La question relative à la propriété intellectuelle est un peu plus difficile.

Avec votre permission, je vais commencer par répondre à la première question concernant la façon dont vous nous aidez à faire la preuve de nos capacités. Je vais vous répondre par deux mots : investissement efficace. Pour y arriver, il faut que le gouvernement du Canada autorise l'investissement efficace. Nous avons certains programmes qui nous permettent de faire la démonstration de la technologie au Canada, mais nous butons contre deux obstacles.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, les fonds disponibles sont répartis parmi tant de programmes différents dont les mandats, échéances et modalités sont si variés et comportent tant d'exigences sur le plan de l'établissement des rapports qu'il est très difficile d'y accéder. C'est là un obstacle. L'autre, c'est que nous avons une optique très canadienne en ce qui concerne les fonds versés dans le cadre de programmes au Canada, en ce sens que nous semblons nous dire que tous au Canada devraient avoir leur part du gâteau, plutôt que de cibler ce qui rapportera le meilleur rendement.

Je vous donne un exemple concret du résultat. Pour ce qui est de notre technologie, 39 bus roulent actuellement sur les routes dans le monde. Il y a en 30 en Europe, trois en Australie, trois à Beijing et trois aux États-Unis. Pourtant, nous n'en avons aucun au Canada parce que l'investissement requis absorberait une trop grande part du programme. Nous avons présenté une proposition au gouvernement du Canada dans le cadre de laquelle nous avons pressenti trois bailleurs de fonds, et il a fallu un an pour coordonner l'effort de ces trois bailleurs. Il a fallu demander au Bureau du Conseil privé de s'en mêler. Même là, un des bailleurs, parce que son personnel avait changé, avait rejeté l'idée au départ. Pour parler en termes francs, ce fut un véritable cauchemar.

Donc, nous ne facilitons tout simplement pas les choses aux entreprises, alors que les États-Unis, eux, investissent. On y dénombre actuellement 135 véhicules alimentés par des piles à combustible. J'ai participé à une annonce à Washington, D.C., il y a 10 jours en compagnie du Secrétaire de l'énergie. Ils ont regroupé tous les programmes gouvernementaux sous un seul toit, le Département de l'énergie, ce qui leur a permis de faire relever l'infrastructure et le véhicule d'un même organisme et, partant, de faire la démonstration de 135 véhicules dans cinq contextes différents. Au Canada, nous avons eu beaucoup de chance. Cinq véhicules vont être mis sur la route au Canada, à Vancouver. C'est donc une réussite. Cependant, nous ne le faisons tout simplement pas de manière efficace et efficiente. Je vous exhorte à nous soutenir dans ce dossier ou, du moins, à l'examiner.

Pour ce qui est de la propriété intellectuelle, il faut que je sois honnête : je n'ai pas de suggestion concrète à faire, mis à part d'établir de meilleures relations et d'essayer de trouver des moyens bilatéraux de protéger les investissements des entreprises ou de les indemniser, au besoin. Toutefois, j'ignore si ce sont des suggestions réalistes. Je serais vraiment curieux de savoir ce que Phil en pense. Son entreprise est sur le marché depuis plus longtemps que nous.

M. Phil Hodge: Peut-être pourrais-je me charger de répondre à la question qui concerne la protection de la propriété industrielle.

Quand je parle avec des instances juridiques en Chine, elles me disent que la protection de la propriété intellectuelle existe; c'est son exécution qui leur pose problème. Je crois que la situation va nettement s'améliorer. Est-ce que cela se fera suffisamment vite pour les entreprises canadiennes et que pouvons-nous faire pour accélérer le processus? La question est honnête. Toutefois, je puis vous dire qu'actuellement, la Chine dépense beaucoup plus d'argent à sa propre propriété intellectuelle. Auparavant, elle comptait sur l'investissement direct de l'étranger et des entreprises du monde entier pour importer les technologies, entre autres. Par conséquent, elle n'avait pas vraiment avantage à protéger cette propriété intellectuelle. La situation est en train de changer.

Notre modèle personnel consiste à travailler avec des partenaires aux reins très solides du marché chinois. Nous avons récemment annoncé, par exemple, la conclusion d'un marché avec Yuchai dans le cadre duquel nous envisageons d'intégrer notre technologie à sa plateforme de moteur. Yuchai a les contrats pour 80 p. 100 de tous les bus urbains. Tous les moteurs fabriqués en Chine passent par ses usines. En nous associant à elle, nous espérons que son poids et sa présence vont nous offrir une certaine protection de la propriété intellectuelle. Il sera dans son meilleur intérêt de protéger cette propriété intellectuelle parce qu'elle partage les profits avec nous. Nous ne prévoyons pas exporter tous les profits réalisés dans le cadre de ce projet.

Il existe différents modèles. Comme Steve l'a mentionné, je ne crois pas qu'il existe une solution facile. Ce n'est pas simplement la Chine; il se trouve tout simplement qu'elle l'a fait avec beaucoup plus d'efficacité que de nombreux autres pays.

Pour ce qui est du second point, au sujet de la démonstration des technologies au Canada, j'évite souvent cette question. Très souvent, pendant un dîner très formel à Shanghai et à Beijing—et on m'a posé cette question de nombreuses fois, parfois en présence de ministres du gouvernement du Canada—, on va me demander : « Combien de ces moteurs sont utilisés actuellement au Canada? » Il est toujours très difficile de dire : « Le produit est bon pour vous, mais il n'est pas particulièrement bon pour nous parce que nous n'avons pas de problèmes environnementaux ». Il est très difficile de dire que vous devriez vous imposer comme leader de cette technologie et soutenir les entreprises canadiennes dans cette quête mais que, non, le gouvernement du Canada n'a pas choisi cette même voie.

Je ferais miens les propos de Steve selon lesquels, si nous souhaitons vraiment vendre nos connaissances et notre propriété intellectuelle dans le monde, il va falloir montrer que nous y croyons nous-mêmes. Je puis vous dire que, non seulement dans le secteur de l'automobile que Steve et moi connaissons probablement mieux, mais à une échelle beaucoup plus grande, les entreprises canadiennes offrent des technologies environnementales très solides, qu'elles excellent en biotechnologie et ainsi de suite, et qu'il faut vraiment manifester notre appui à leur égard.

Les États-Unis ont décidé de le faire probablement parce qu'ils ressentent le besoin d'améliorer leur commerce. Dans notre cas, nous visons à assainir l'air. C'est typiquement ce qui motive le passage au gaz naturel. Une région, une juridiction ou un pays a dit : « Il faut améliorer la qualité de notre air. Nous ne pouvons pas continuer à tolérer les émanations de diesel en aussi grandes quantités ». Le Canada ne semble pas croire encore que nous avons atteint cette limite. Si vous en parlez avec un membre de ces organismes, et nous travaillons de près avec South Coast Air Quality Management District, si vous pouviez leur poser une seule question—que feriez-vous différemment—, ils vous répondraient : « Les mesures que nous adoptons actuellement auraient dû être prises plus tôt ». Voilà maintenant qu'ils exigent que vous ayez recours à la technologie la plus avancée dans le secteur de l'automobile. Il faut utiliser le gaz naturel ou planifier le passage à l'hydrogène ou encore aux deux. On est en train de prendre ce genre de mesure, mais comme le savent tous ceux qui sont allés à Los Angeles, il est un peu tard pour passer à l'action. Ils font du mieux qu'ils peuvent, mais ces mesures auraient dû être prises il y a bien longtemps.

Je suis préoccupé par le fait que les municipalités canadiennes ne le reconnaissent pas et ne sont pas disposées à faire tout de suite cet investissement pour protéger notre avenir.

• (1700)

L'hon. Marlene Jennings: Diriez-vous, sur ce point particulier, que le gouvernement fédéral doit, dans une certaine mesure, donner le ton, sensibiliser, au besoin, les municipalités et les sociétés de transport en commun dans les villes aux technologies nouvelles mises au point par le Canada—dans les domaines de l'environnement et du transport, par exemple—, mettre en place des mécanismes qui encourageraient les municipalités à adopter ces technologies, faire la promotion de celles-ci? Croyez-vous que le gouvernement fédéral, entre autres, a un rôle à jouer à ce chapitre?

M. Stephen Kukucha: Je répondrai brièvement en disant oui, mais... Ce sont-là, à mon avis, des objectifs tout à fait louables. Toutefois, deux mises en garde s'imposent. La première, c'est que les efforts doivent être ciblés. Il n'est pas nécessaire d'encourager toutes les entreprises au Canada à adopter les piles à combustible. Il suffit d'organiser une ou deux bonnes démonstrations, autrement dit, d'inciter l'utilisateur final et les sociétés de transport à utiliser cette technologie.

La deuxième mise en garde est la suivante : je constate, dans ce projet auquel participe le gouvernement, que les réseaux de transport sont à court d'argent. Leurs principaux bailleurs de fonds sont les gouvernements ou les usagers. Les investissements dans le transport ne sont pas suffisamment élevés.

Il y a une ou deux sociétés de transport au Canada qui sont prêtes à faire la démonstration de technologies. Nous avons la chance d'en avoir une Colombie-Britannique, soit la BC Transit, mais il n'y en a pas beaucoup qui peuvent se permettre de le faire, car elles arrivent à peine à survivre.

Donc, il nous faut du leadership, du financement et des objectifs ciblés.

• (1705)

M. Phil Hodge: J'ajouterais, puisque vous parlez de transport, que les sociétés de transport de par le monde sont les premières à adopter la technologie nouvelles. Et je ne parle pas uniquement du gaz naturel ou des piles à combustible, mais aussi du biodiésel, de

l'électricité, des systèmes hybrides, des diverses formes de technologie qui existent.

Personnellement, je ne crois pas qu'il existe de solution miracle. Il va falloir faire appel à de nombreuses technologies et solutions différentes pour atteindre l'objectif ultime, qui est de réduire les émissions.

Si les sociétés de transport sont souvent les porteurs de ces technologies nouvelles, c'est parce que le gouvernement les aide. Les sociétés de transport réalisent rarement des profits. Elles sont souvent, dans presque tous les cas, subventionnées. Donc, le gouvernement, dans une certaine mesure, tout comme il le fait pour le parc de véhicules qu'il utilise, exerce un contrôle sur les technologies qui sont choisies.

Une fois que l'on arrive à démontrer que la technologie représente une solution économique, et c'est là le facteur clé—elles doivent toutes, à la longue, être considérées comme telles—l'industrie et les utilisateurs privés vont faire leur part. Toutefois, il faut d'abord que la technologie fasse ses preuves.

L'hon. Marlene Jennings: Merci beaucoup.

Le président: M. Menzies souhaiterait poser encore quelques questions.

Nous n'avons pas perdu de temps. Allez-y, monsieur Menzies.

M. Ted Menzies: Je suis heureux d'avoir l'occasion de poser d'autres questions.

Certains d'entre vous ont dit que le gouvernement doit participer aux missions commerciales. Je reviens tout juste d'une mission en Inde. Je suis également allé au Brésil. Est-ce que cet argent est utilisé à bon escient? Je pense que oui. Il existe, à mon avis, un potentiel énorme, et c'est ce que me dit également le milieu des affaires, en Chine notamment, un pays à cheval sur le protocole où il est très important de pouvoir compter sur l'aide de personnes autres que les dirigeants d'entreprises. Je songe, par exemple, aux représentants du gouvernement.

Que pouvons-nous faire de plus? D'abord, appuyez-vous les missions commerciales dans leur forme actuelle, et que devrions-nous faire maintenant? Sont-elles efficaces? Le gouvernement devrait-il participer à ces missions, ou devrait-il laisser l'industrie assurer elle-même la promotion de ses produits à l'étranger?

La question s'adresse aux trois témoins, puisque vous représentez des secteurs différents.

M. Stephen Kukucha: Brièvement, oui, ces missions peuvent être très efficaces. Nous avons participé à une mission de technologie en Chine avec le Conseil national de recherches. Industrie Canada y était aussi. Elles peuvent être efficaces.

Il y a toutefois quelques « mais ». D'abord, il faudrait que les missions soient mieux coordonnées. Prenons encore une fois l'exemple de la Chine. Il y a quatre entités gouvernementales différentes qui organisent des missions commerciales : Environnement Canada, Affaires étrangères, Industrie Canada et le CNR. Ils organisent tous des activités différentes, mais sans chercher à les coordonner. Le CNR vient de participer à une mission en Inde, où le ministère des Affaires étrangères en organise aussi.

Donc, il serait utile d'intégrer la technologie aux missions commerciales pour qu'il soit plus facile pour les entreprises d'y participer. Cela nous permettrait également de prendre part à un plus grand nombre de rencontres, car nous ne pouvons pas être présents partout. Nos ressources sont limitées. Nous devons choisir les missions auxquelles nous participons.

M. Phil Hodge: J'aimerais faire un commentaire.

J'ai participé à de nombreuses missions commerciales. Notre entreprise prend part à de nombreuses missions dans de nombreux pays. Je vais surtout vous parler du cas de la Chine, car c'est celui que je connais le mieux.

Le drapeau canadien constitue un symbole très puissant quand nous participons à une mission en tant que groupe. Nous entretenons des liens très étroits avec la Chine, et nous espérons qu'il n'y aura aucun changement de ce côté-là. Le gouvernement doit continuer de considérer la Chine comme un marché de taille, parce que ce pays, à mon avis, constitue effectivement l'un des marchés les plus importants, après celui des États-Unis.

Les missions commerciales constituent une excellente façon pour les entreprises plus petites de pénétrer un nouveau marché. Souvent, la petite entreprise qui s'installe dans un marché n'a pas accès aux personnes-ressources qu'une mission commerciale lui permettrait autrement de rencontrer.

Or, c'est au niveau du suivi que le problème se pose. Les missions commerciales peuvent avoir lieu une ou deux fois par année. Elles permettent d'ouvrir une porte et d'avoir des échanges intéressants, sauf qu'il faut pouvoir assurer le suivi des contacts établis. Souvent, les entreprises canadiennes, notamment les plus petites, n'ont pas les ressources nécessaires pour le faire. Les missions commerciales constituent donc pour elles une occasion unique, et ce facteur à lui seul est très important.

La première chose qui m'a frappé quand j'ai visité la Chine, c'est sa modernité. Ma perception du pays changeait complètement selon que j'étais à Beijing ou à Shanghai. Je voyais à quel rythme la Chine se développait. Le Canadien moyen qui dirige une entreprise n'est pas vraiment conscient de ce qui se passe là-bas. En fait, il n'a qu'une vague idée de la situation.

Si les missions commerciales ne servent qu'à lui ouvrir les yeux, qu'à lui faire comprendre qu'il doit à tout le moins songer à mettre au point une stratégie visant la Chine, alors elles ont atteint leur objectif.

La question qu'il faut ensuite se poser est la suivante: quelle est le moyen le plus efficace d'aider ces entreprises? Une fois leur stratégie mise au point—et elles doivent le faire seules—comment pouvons-nous les aider à la mettre en oeuvre? Ce n'est pas facile. Toutefois, j'appuie les missions commerciales. J'encourage les autres entreprises à y participer quand elles me demandent si elles en valent la peine ou non. Je leur dis que les résultats dépendent, dans une large mesure, des efforts qu'elles sont prêtes à y consacrer, mais que oui, elles sont utiles.

• (1710)

M. Richard Fraser: Nous participons à un grand nombre de missions commerciales, sauf que notre marché est beaucoup plus ciblé. Nous visons surtout les grandes multinationales. Nous sommes présents dans le pays et nous savons essentiellement où nous allons.

Il est vrai que la marque de commerce canadienne est très importante. Elle est utile. Comme je l'ai déjà mentionné, nous avons réussi, dans de nouveaux marchés, comme celui des pâtes et des papiers dans la partie ouest de la Russie, à établir des contacts avec l'aide du bureau de Saint-Petersbourg, à en faire le suivi. Cela nous donne une certaine crédibilité, une certaine expertise. C'est très important.

Le président: Merci.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci beaucoup.

Merci d'être venus.

Je m'excuse, mais j'ai dû m'absenter pour faire une intervention à la Chambre. Vous avez peut-être déjà répondu à la question. M. Hodge a parlé d'EDC. Vous avez dit que ce modèle ne convient pas vraiment à votre entreprise. J'aimerais savoir si EDC joue un rôle utile, et si les programmes qu'elle offre répondent à vos besoins à l'étranger.

Je pose la question aux trois témoins.

M. Phil Hodge: Je vais répondre en premier.

Je ne critique pas du tout les programmes d'EDC. J'espère que ce n'est pas l'impression que je vous donne. Ces programmes semblent très efficaces, puisqu'ils ont pour objet de promouvoir les exportations canadiennes à l'étranger. Je pense qu'EDC fait de l'excellent travail.

Bien que nous n'ayons participé à aucun programme financier avec EDC, leurs ressources, comme les études de marché, sont fort utiles. Nous avons eu de longues discussions avec EDC sur la façon dont le système bancaire dans un pays en particulier fonctionne, ou sur la façon dont un gouvernement en particulier approuve les projets. EDC a une très bonne connaissance des marchés.

De façon plus précise, EDC avait un excellent contact en Chine. Elle s'appelait Allison Nankivell et elle était l'une des principales personnes-ressources en Chine. Elle travaille maintenant à Ottawa.

Aujourd'hui, nous essayons de trouver de nouvelles façons de travailler avec EDC. Prenons, par exemple, le programme d'investissement en capital-actions qu'elle offre. Nous lui avons demandé de nous aider à élaborer un modèle qui s'inspire de ce programme. Si nous arrivons à établir un modèle qui permet au gouvernement canadien d'investir dans nos activités en Chine, ce sera une bonne chose sur le plan stratégique. Ce sera également une bonne chose pour le contribuable, compte tenu des gains qu'en retirerait EDC ou les autres organismes gouvernementaux. L'élaboration d'un modèle d'investissement capital-actions pour notre entreprise aurait des retombées très positives. Voilà pourquoi de nombreuses sociétés d'investissement en capital de risque et de nombreux investisseurs sont prêts à investir dans les marchés technologiques. Les risques sont peut-être plus élevés, mais les gains aussi.

• (1715)

M. Stephen Kukucha: Très rapidement, nous n'avons pas... Je m'excuse.

M. Peter Julian: Monsieur Hodge, j'aimerais que vous nous parliez des lacunes que présentent les programmes d'EDC, parce que vous avez abordé le sujet dans votre mémoire. J'aimerais avoir un peu plus de détails là-dessus.

M. Phil Hodge: D'accord. J'en ai parlé un peu. Je vais essayer de ne pas répéter ce que j'ai déjà dit.

EDC met surtout l'accent sur l'exportation de biens manufacturés au Canada, si j'ai bien compris ce que dit son mandat. Westport est une entreprise de technologie. La propriété intellectuelle compte beaucoup pour nous. Nous vendons nos innovations technologiques et nos secrets commerciaux aux fabricants de par le monde. Il n'y a pas de fabricants de moteurs au Canada qui souhaitent produire des moteurs alimentés au gaz naturel pour le marché. Nos innovations vont se retrouver dans des produits qui sont fabriqués au Brésil, en Chine, en Inde, aux États-Unis. Le flux des échanges va se faire d'un pays à l'autre, mais pas à partir du Canada.

Nous espérons tirer parti des profits ainsi créés, et nous espérons que ces profits vont rester au Canada, car ils vont servir à financer d'autres travaux de recherche et de développement dans le domaine technologique. Toutefois, EDC ne semble pas avoir de mécanismes ou de programmes qui répondent vraiment à nos besoins. Elle attache beaucoup d'importance, par exemple, aux créances clientes, ce qui n'est pas notre cas. Ce qui nous intéresse, ce sont les investissements et les entreprises en coparticipation. Nous fournissons la technologie et acceptons d'être payés sous forme de capital-actions ou de royautés, par exemple.

Cela ne correspond pas à ce que recherchent la grande majorité des clients d'EDC.

M. Peter Julian: Merci.

M. Stephen Kukucha: Je suis d'accord avec Phil. Si nous n'avons pas établi de partenariats avec EDC, c'est pour les mêmes raisons. En fait, nous n'avons jamais eu recours à ses services. La majorité des produits automobiles que nous exportons sont destinés aux grands fabricants. Nous n'avons pas besoin d'avoir recours à EDC pour cela.

Pour ce qui est de la Chine, il se peut que nous nous tournions vers EDC si nous commençons à écouler de grandes quantités de produits sur ces marchés. Je ne saurais vous dire quelle stratégie nous allons adopter, mais nous allons sans doute finir par adopter le même modèle que Westport et établir un partenariat—en matière de propriété intellectuelle, par exemple. Il est question ici d'exportation de technologies. Pour encourager celle-ci, il faut nous aider à

innover, à trouver des investissements, à financer les travaux de recherche et de développement que nous effectuons ici et qui nous permettent de pénétrer d'autres marchés, grâce aux produits novateurs que nous créons.

M. Richard Fraser: Nous trouvons, comme je l'ai déjà mentionné, qu'EDC joue un rôle fort utile. Les assurances pour le recouvrement de créances sur l'étranger sont très importantes, tout comme le sont les assurances de garantie. Oui, nous aimerions qu'EDC finance davantage les projets à risques élevés. Il n'est pas nécessaire qu'elle investisse des sommes énormes. EDC investit beaucoup—je ne veux pas mentionner de noms—dans le secteur de l'aérospatial. Il s'agit d'investissements considérables. Nous pourrions, avec un financement plus modeste, lancer certains de nos projets.

Les technologies que nous vendons et les produits utilisés dans ces projets ne sont peut-être même pas fabriqués au Canada, mais si EDC acceptait de financer davantage certains marchés à risques élevés, ce serait une bonne chose.

M. Peter Julian: En avez-vous discuté avec elle?

M. Richard Fraser: Oui. Elle a recours à des mécanismes différents. Par exemple, elle participe, en Russie, à un projet de coentreprise, de cofinancement, avec une banque russe. Elle utilise les ressources sur le terrain que possède la banque pour effectuer certaines évaluations. Elle fournit une partie des fonds. Ils sont en train de conclure une entente. Notre client compte en faire partie. Nous allons pouvoir, avec ce financement, vendre nos produits

Nous espérons que l'entente sera bientôt conclue.

M. Peter Julian: D'accord. Merci.

Le président: Merci, monsieur Julian.

Je tiens à remercier nos trois témoins, M. Hodge, M. Kukucha et M. Fraser, pour leurs exposés fort intéressants et pour les réponses qu'ils ont fournies aux nombreuses questions.

Je voudrais que les membres restent pendant encore cinq minutes pour que nous puissions discuter du budget de voyage.

Merci beaucoup. Merci d'être venus.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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

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

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

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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

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

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

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>