



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 047 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 15 février 2007

Président

M. Leon Benoit

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

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

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 15 février 2007

•(1110)

[Traduction]

Le président (M. Leon Benoit (Vegreville—Wainwright, PCC)): La séance est ouverte. Bonjour à tous. Soyez les bienvenus à la séance d'aujourd'hui.

Avant d'entreprendre la réunion proprement dite, je veux signaler les avis de motion. Je rappelle à tous que les avis ont été donnés et que les motions peuvent être débattues à tout moment.

Je le dis uniquement à titre indicatif, pour éviter les surprises, c'est tout.

Nous examinons actuellement le commerce extérieur du Canada ainsi que les possibilités et les difficultés que rencontrent les entreprises canadiennes dans leurs échanges avec les autres pays. Nous étudions en particulier la façon dont le gouvernement du Canada peut aider les entreprises à être plus efficaces; nous cherchons également à recenser, pour les éliminer, les entraves auxquelles se heurtent les entreprises désireuses de commercer avec l'étranger.

Aujourd'hui, nous recevons comme témoins les représentants du Conference Board du Canada — pour la deuxième fois — en la personne de M. Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef —

Oui, monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Monsieur le président, étant donné que notre comité est souverain dans son action, j'aimerais savoir si, dans un avenir assez rapproché, on pourrait faire le point sur notre programme de travail.

Il me semble que les témoins arrivent de la façon prévue, mais il serait bon d'organiser dans les plus brefs délais une rencontre pour faire le point sur notre démarche, réajuster au besoin notre objectif ultime et vérifier la date qu'on s'est donnée.

[Traduction]

Le président: En fait, dans les deux prochaines semaines, je pense que le comité directeur devrait se réunir. Le calendrier est établi jusqu'à la fin mars. C'est ce qui est convenu, mais ce qui suivra dépendra des résultats de la première partie de l'étude en février et mars.

Le comité directeur va donc examiner cela. Je voulais abattre le plus de besogne possible dans les deux premiers mois, tenir le plus de réunions possible, pour décider de ce que nous voulions faire.

Quoi qu'il en soit, je vais organiser une réunion du sous-comité du programme dans deux semaines, sans doute. On pourra examiner les choses à ce moment-là.

Monsieur Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): J'appuie la proposition de M. Cardin. Je n'attendrai pas deux semaines, par contre; je proposerais la semaine prochaine.

Nous vous en avons déjà parlé la semaine dernière. Si vous pouviez prévoir la réunion la semaine prochaine, ce serait une bonne chose, et cela nous donnerait l'occasion de prévoir les travaux du comité pendant les deux semaines de mars et jusqu'en avril.

•(1115)

Le président: J'en ai touché un mot avec des représentants de tous les partis — vous avez soulevé la question la semaine dernière — et il semble que l'idéal serait dans deux semaines. Je vais essayer de l'organiser le plus tôt possible dans la semaine.

Ce ne sera pas possible la semaine prochaine, je voulais vous le dire, mais cela nous donnera du temps —

Oui, monsieur Menzies.

M. Ted Menzies (Macleod, PCC): Monsieur le président, j'ai une petite observation à faire.

J'aimerais encore une fois exprimer publiquement mes réserves à l'endroit d'un comité directeur. Je le répète, j'aimerais que ce soit le comité au complet qui examine les plans et prenne le temps de discuter de la suite de nos travaux. Chaque membre a ainsi voix au chapitre.

Je pense que ce serait une façon plus efficace et plus inclusive de fixer l'orientation des travaux du comité.

Le président: Oui, vous l'avez déjà dit, monsieur Menzies.

Le comité a décidé d'avoir un sous-comité chargé du programme. Si le comité veut revenir sur cette décision, je suis certes disposé à le faire. Je recommanderais que l'on ne le fasse pas aujourd'hui puisque nous devons entendre quantité de renseignements importants mais on pourra le faire à tout autre moment.

Le sous-comité du programme permet de concentrer l'attention, en principe en tout cas. Ses décisions doivent ensuite toujours être approuvées par le comité plénier. La discussion a lieu de toute façon.

On pourra donc en discuter, mais je pense qu'il serait bon de le faire à une autre réunion.

M. Ted Menzies: C'est vous qui décidez, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Menzies.

Aujourd'hui, comme je l'ai dit, nous recevons M. Glen Hodgson.

Je ne pense pas avoir donné votre nom tout à l'heure; il s'agit bien de M. Gilles Rhéaume?

M. Gilles Rhéaume (vice-président, Politiques publiques, entreprises et société, Le Conference Board du Canada): Oui.

Le président: J'ai cru qu'il y avait eu un problème d'interprétation et c'est pourquoi je me suis arrêté à mi-chemin.

Oui, bien sûr, M. Gilles Rhéaume, vice-président, politiques publiques, entreprises et société.

Messieurs, vous êtes déjà venus ici et vous connaissez nos usages. Vous avez un exposé d'une vingtaine de minutes m'a-t-on dit, y compris une présentation PowerPoint. Je brûle de vous entendre et de passer aux questions.

Merci à nouveau d'être venus, monsieur.

M. Glen Hodgson (vice-président et économiste en chef, Le Conference Board du Canada): Merci de nous accueillir.

Monsieur le président, c'est un grand privilège pour moi. C'est la troisième fois je crois que je comparais devant le comité en à peu près trois mois.

Aujourd'hui, je vais commenter l'exposé habituel qui accompagne notre rapport. Soyez prévenu que ce qui apparaît à l'écran n'est pas en tout point identique à la copie papier que vous avez, en anglais seulement.

[Français]

On en est à traduire les diapositives en français, mais vous pouvez regarder la présentation parce que toutes les diapositives sont dans le rapport. Cette présentation est plus générale.

[Traduction]

Il s'agit en fait de l'exposé que j'ai donné au Forum des politiques publiques il y a à peu près trois semaines, en réponse à Advantage Canada, que le gouvernement a rendu public en novembre. Il y a beaucoup de recoupements entre Advantage Canada et notre rapport, mais ils ne sont pas identiques. La réflexion va dans le même sens, mais ils ne sont pas identiques.

Donc, très rapidement, nous avons maintenant publié notre rapport en quatre volumes. Voici à quoi ressemble le volume un. Il s'intitule *Mission Possible : Un rendement phénoménal de l'économie canadienne sur la scène mondiale*. On peut le trouver en anglais sur notre site Web. C'est avec plaisir que nous vous remettrons des copies papier des quatre volumes.

Gilles, vous avez aussi le résumé, au cas où les gens voudraient le voir.

M. Gilles Rhéaume: Oui, je l'ai distribué.

M. Glen Hodgson: L'hypothèse de base — et nous avons des preuves pour l'étayer — est que le Canada accumule du retard sur le plan de la création de la richesse dans son économie depuis 15 ans au moins maintenant.

Nous perdons du terrain, selon nous, pour deux raisons : il y a d'abord le changement structurel de l'économie mondiale — ce que j'appelle les plaques tectoniques dérivantes de l'économie mondiale; il y a ensuite le fait que le modèle des affaires internationales a changé. Il y a à peu près cinq ans, j'ai créé une expression pour décrire le phénomène, que j'appelle le commerce d'intégration, ce qui signifie que les entreprises repositionnent des maillons de leur chaîne d'approvisionnement dans le monde à cause de l'abaissement des obstacles au commerce depuis 20 ou 25 ans.

En voici des illustrations. Vous voyez ici le taux de croissance de la productivité du Canada par rapport aux autres pays de l'OCDE, les principaux pays industrialisés, depuis 1999. Vous pouvez voir où nous nous situons : nous sommes représentés par la barre rouge près des deux tiers du tableau, vers la droite. La croissance de la productivité des États-Unis est plus forte. Vous pouvez voir que des pays comme la Slovaquie, la Corée et l'Irlande connaissent un taux annuel de croissance de leur productivité qui est deux ou même trois fois le nôtre. Avec un effet cumulatif dans le temps, cela signifie notamment que le salaire réel ne progresse pas très rapidement.

La dernière fois, M. Julian a parlé de la disparité des revenus et du fait que le revenu des ménages ne progresse pas. C'est la conséquence directe de notre très piètre performance en matière de productivité par rapport à la plupart des autres pays. La différence est encore plus frappante lorsque l'on compare le Canada aux États-Unis. Vous voyez ici une comparaison de la productivité du Canada et des États-Unis sur 25 ans. Voici où nous sommes et voilà où sont les Américains. Cela se traduit par un écart d'environ 8 000 \$ à 9 000 \$ par habitant partout au pays. C'est l'équivalent de ce que l'Ontario consacre à l'éducation par étudiant.

Cela montre donc que si nous pouvions combler l'écart de productivité, nous pourrions avoir un système de santé et un système d'éducation de très haut calibre. Cela se traduit en fait en richesse sociale. Les données de 2006, qui sont très préliminaires, montrent que le Canada a encore reculé largement derrière les États-Unis. C'est très frappant — la seule période sur ce tableau de 25 ans où le Canada a été à égalité avec les États-Unis était en 2005, et c'était au moment où les États-Unis voyaient leur devise connaître une grave correction.

Pour ma part, j'estime ridicule l'idée de combler l'écart avec les États-Unis. Je pense qu'il faudrait plutôt essayer d'empêcher l'écart de se creuser davantage. Cette première étape serait déjà un grand pas en avant. Nous nous situons actuellement à 83 p. 100 du niveau de productivité des États-Unis. Des années d'analyse nous le montrent. De fait, il existe un très large consensus. La quasi totalité des économistes du pays s'entendent sur les données et sur le pronostic.

Du côté du commerce d'intégration, ceci vous donne des indications qui expliquent pourquoi le Conference Board et moi-même sommes fermement convaincus que les investissements étrangers sont un moteur déterminant du commerce international d'aujourd'hui. Les deux barres illustrent les taux de croissance annuels d'IED — Investissement étranger direct — des exportations et du PIB. Il est aisé de constater lequel est le facteur déterminant aujourd'hui, l'élément à la croissance la plus rapide : c'est l'investissement international, qui est près de deux fois supérieur aux exportations et qui est plus du double du PIB.

C'est donc dire qu'au lieu de parler de commerce extérieur et d'investissements, on devrait parler d'investissements et de commerce extérieur, en vue de créer un climat au Canada propre à attirer notre juste part d'investissements étrangers, tout en prenant des mesures destinées à encourager les entreprises canadiennes à investir à l'étranger pour se positionner dans le monde.

Ce n'est là qu'un autre élément qui illustre le commerce d'intégration. Ceci vous montre — c'est une diapo très chargée mais je vais vous l'expliquer très rapidement — le contenu national de nos exportations en fonction de divers secteurs.

• (1120)

Tout à fait à gauche, nous avons les combustibles minéraux, c'est-à-dire le pétrole et le gaz, et on peut voir que le contenu national est, bien entendu, très élevé. Nous importons un peu d'équipement technologique pour appuyer les secteurs pétrolier et gazier, mais c'est très élevé.

Tout à fait à droite, il y a l'industrie automobile. C'est en deça de 50 p. 100. En fait, le contenu canadien dans bien des véhicules fabriqués au Canada se situe à peine entre 32 et 33 p. 100. La majorité des véhicules est en réalité composée de pièces et de services provenant de l'étranger. Cela témoigne de la grande intégration nord-américaine de l'économie mondiale.

La courbe rappelle quelque peu une selle. Il y a le contenu canadien au titre des ressources et des services qui est élevé, puis le secteur manufacturier, où les niveaux de contenu canadien sont très faibles, un plus grand degré d'intégration, essentiellement au sein de l'Amérique du nord.

Encore une fois, cela confirme, en partie, l'importance du concept du commerce intégré. Bien entendu, j'ai passé dix ans de ma vie à Export et Développement Canada. Il est désormais impératif qu'EDC tente, dans son modèle commercial, de trouver un moyen d'appuyer les entreprises canadiennes à l'échelon international, en gardant à l'esprit le fait que nous sommes profondément intégrés au chapitre des investissements et des importations, qui sont un élément clé de l'exportation.

Dans le volume un de notre rapport, nous signalons quelques difficultés immédiates, et comme vous le constaterez, nous avons placé la durabilité en tête de liste.

Notre projet a duré trois ans et demi. Nous ne sommes pas arrivés à nos conclusions du jour au lendemain, c'est effectivement une question à laquelle s'intéresse le Conference Board depuis longtemps. En fait, Gilles s'occupe de ce dossier depuis 15 ans. Nous sommes convaincus qu'il faut trouver un moyen d'atteindre le juste équilibre entre la croissance économique et la protection de l'environnement. Les recommandations contenues dans notre rapport abordent cette question de front.

Deuxièmement, les grands déséquilibres qui caractérisent l'économie mondiale actuellement constituent un risque immédiat. La dernière fois que j'ai vérifié les chiffres, les États-Unis accusaient un déficit du compte courant de quelque 900 milliards de dollars. Cela représente 6,5 p. 100 du PIB américain. La désépargne aux États-Unis est massive, c'est-à-dire que les Américains consomment beaucoup plus qu'ils n'épargnent, mais le reste du monde, jouissant d'un surplus de liquidités, a les moyens de continuer d'alimenter la consommation et les habitudes d'investissements américains. Cet argent est venu du Japon, puis de la Chine. Aujourd'hui, ce sont les pays du golfe, exportateurs de pétrole, qui sont la source de ces fonds.

Pour l'instant, la conjoncture semble être en équilibre, mais le déséquilibre est tellement prononcé qu'un jour, les investisseurs risquent de se réveiller et de décider de ne plus injecter des stocks massifs d'épargne dans l'économie américaine. À ce moment-là, il faudra opérer un ajustement, qui sera douloureux, et qui ne sera pas facile, ni direct, comme nous le signalons.

Troisièmement, il y a la suspension des négociations de cycle de Doha. Nous avons une petite lueur d'espoir d'ici à juillet, quand le mandat de négociation du président américain arrivera à échéance, mais nous pensons qu'il y a une chance sur trois, voire une chance sur cinq, que le cycle aboutisse.

Compte tenu des déséquilibres et de l'excédent que nous affichons avec les États-Unis, si le cycle de Doha échoue, nous aurons alors à composer de nouveau avec un congrès américain très protectionniste, et c'est pourquoi nous devons réfléchir immédiatement aux intérêts économiques du Canada. Vous connaissez le dossier beaucoup mieux que moi, et vous savez ce que cela signifie en pertes d'emploi et de coûts économiques. Nous devons être très conscients du fait que si nous n'agissons pas dans un cadre multilatéral, il nous faudra renégocier des accords commerciaux bilatéraux.

Enfin, il y a des marchés émergents, qui nous livrent concurrence tous les jours. La Chine a maintenant dépassé le Canada en tant qu'exportateur aux États-Unis sur une base mensuelle. Dans trois ans, et la tendance se maintiendra, la Chine deviendra plus importante pour les États-Unis que le Canada. Le revers de la médaille est que le marché de consommation y est énorme, et que les entreprises canadiennes doivent trouver une façon d'exploiter ce filon.

Permettez-moi de vous montrer un petit graphique qui illustre l'ampleur du déficit du compte courant américain actuel. Le déficit dure depuis longtemps. En fait, il a commencé avec Bush, père, et se poursuit actuellement avec Bush, fils. Je crains que ce soit au prochain président américain de régler ce problème. L'ampleur du déséquilibre est sans précédent, dans l'histoire de l'économie.

Là encore, je pense qu'il existe un consensus très fort parmi les économistes. Nous savons quelle est la nature du problème. Comment le résoudre alors? Dans les trois volumes de notre rapport, nous exposons cette stratégie. Je vais les parcourir très rapidement, car je les ai déjà abordés.

La première stratégie consiste à faire de la productivité et de la compétitivité une priorité nationale au Canada. J'ai passé six mois à esquisser ce graphique pour vous donner une illustration d'une éventuelle stratégie nationale en matière de productivité.

Au coeur de la stratégie, il y a le capital humain, l'investissement physique et l'innovation. Toute entreprise, toute organisation et toute politique publique doit s'articuler autour de ces axes, mais à cela doit s'ajouter un environnement opérationnel national. L'économie canadienne est très balkanisée, en ceci que nous avons créé des barrières aux limites territoriales des provinces. Il y a un manque d'harmonisation de la réglementation fédérale et provinciale; nous avons érigé toutes sortes de petites barrières à la concurrence qui font que nos entreprises ont de la difficulté à atteindre une taille optimale qui leur permette d'être concurrentielles sur la scène mondiale.

Parallèlement à cela, notre économie s'est désormais intégrée à celle de l'Amérique du nord, et bien entendu, nous faisons partie de l'économie mondiale. Donc, une stratégie nationale doit prévoir un plan qui tient compte de ces variables. On doit trouver une façon d'intégrer tous ces éléments dans une stratégie nationale.

• (1125)

La deuxième des cinq stratégies figurant au volume un découle du fait que nous croyons qu'il est impératif de créer un marché canadien unique. Cela implique des réformes et des ajustements sur bien des fronts, une meilleure harmonisation de la réglementation et une réduction des barrières entre les provinces, barrières aux mouvements des personnes, des biens et des capitaux.

Nous devons élaborer des stratégies en matière d'innovation au sein des entreprises et des pouvoirs publics afin de promouvoir la création de connaissance et d'innovation au Canada.

Nous devons en outre réformer notre régime fiscal en faveur d'une plus grande productivité. À ce propos, nous proposons des mesures comme les crédits d'impôt sur le revenu gagné, comme l'a recommandé le groupe de travail municipal à Toronto, et l'élimination de l'impôt sur le capital, mais nous prônons également une meilleure harmonisation de notre régime fiscal à l'échelle des trois ordres de gouvernement. On peut dire que les villes sont pour le moment les victimes du déséquilibre fiscal. En effet, les villes ne disposent pas de la même assiette fiscale que les deux autres ordres de gouvernement. C'est pourquoi notre troisième volume met cette question en relief. Les médias se sont beaucoup intéressés la semaine dernière à notre travail sur les villes.

Enfin, il y a les investissements dans l'infrastructure et la nécessité de garder ouvertes nos frontières. Nous sommes en train d'effectuer une étude très intéressante au Conference Board qui examine les conséquences des attentats du 11 septembre sur le commerce et tente de déterminer si nos frontières sont aussi efficaces qu'elles devraient l'être. Comme vous pouvez le voir, le graphique montre la performance relative du Canada en R-D au sein du groupe de l'OCDE. Il est triste de noter que nous représentons la petite ligne noire au bas du graphique. Nous avons tellement de retard que l'écart est frappant. Des petits pays comme la Finlande nous dépassent de loin au titre de l'investissement dans la R-D, et l'essentiel de cet investissement est fait par le secteur public. Le secteur privé, quant à lui, ne représente que le tiers de l'investissement total en R-D au Canada.

La troisième stratégie consiste à repenser notre main-d'oeuvre. Nous avons effectué beaucoup de recherche sur la politique d'immigration et sur la nécessité de retenir nos travailleurs vieillissants, de changer nos attitudes envers les travailleurs âgés, de bonifier l'investissement dans l'éducation et, somme toute, de souscrire au concept de l'apprentissage à vie. Nous proposons donc un plan d'action exhaustif. Je n'entrerai pas dans les détails pour le moment.

La quatrième stratégie, et c'est celle qui vous intéresse le plus, c'est la nécessité de réintégrer le commerce international et l'investissement dans une stratégie nationale en matière de productivité.

Je vois que certains d'entre vous sont en train de tourner les pages maintenant. Sachez que mon exposé n'est pas identique au document que vous avez, mais vous trouverez tout cela dans notre rapport si vous le lisez.

Les éléments constitutifs d'une stratégie nationale en matière d'investissement commercial impliquent, à votre avis, de redevenir un acteur principal dans le secteur de l'investissement étranger. Gilles, peut-être aimeriez-vous dire un mot à ce sujet, puisque c'est vous qui avait fait la recherche là-dessus.

M. Gilles Rhéaume: Des renseignements supplémentaires se trouvent dans la présentation PowerPoint sur le retard relatif que nous avons pris dans notre capacité d'attirer des investissements étrangers directs. Essentiellement, depuis 1997, nous investissons plus à l'étranger que les étrangers n'investissent au Canada. Mais même à ce rythme, notre part d'investissement direct canadien à l'étranger, en tant que proportion de l'ensemble des investissements directs dans le monde, n'a cessé de baisser.

Nous sommes donc un petit joueur, un joueur en perte de vitesse, sur le terrain des investissements mondiaux. Cela va nuire à notre performance commerciale dans l'avenir parce que, comme Glen l'a

dit, il y a un lien entre investissement et commerce. Au moment où nous nous penchons sur le commerce international et au moment où vous examinez la politique commerciale internationale, il vous faut vraiment intégrer cela à une politique des investissements en s'assurant que nous avons un climat hautement favorable aux investissements au Canada qui puisse attirer ce genre d'investissement et en faisant la promotion des investissements à l'étranger.

Nous avons fait des analyses des facteurs qui font obstacle aux investissements étrangers directs au Canada et nous pourrions vous en parler en détail en réponse aux questions.

• (1130)

M. Glen Hodgson: Je vais maintenant parler du commerce des services parce que notre part du commerce constituée de services est en fait en déclin alors que dans le reste du monde, il progresse. Il y a un immense paradoxe ici. En effet, les services représentent 70 p. 100 de notre économie nationale. Or, ils ne représentent que 12,5 p. 100 de nos exportations. Cela s'explique en partie par la part importante que représentent les richesses naturelles mais aussi, croyons-nous, parce que nous ne nous sommes pas vraiment penchés sur les services de façon stratégique. Cela nous ramène à la balkanisation de l'économie nationale. Notre économie est à trop petite échelle. Il y a trop de protection et si vous accordez trop de protection au pays, vos entreprises ne sont pas positionnées pour s'aventurer dans le monde et soutenir la concurrence internationale. Il n'est pas étonnant que les services n'aillent pas mieux et il y en fait très peu de débat national ou de discussion au sujet du commerce des services. Pourtant, c'est à cela que la plupart d'entre nous consacrons. En effet, 70 p. 100 de notre main-d'oeuvre travaille dans les services.

Cela nous amène au troisième point : adopter le commerce d'intégration. Il nous faut maintenant comprendre que l'on ne peut pas traiter les exportations et les importations comme deux éléments distincts. On ne peut pas séparer les investissements à l'interne des investissements à l'externe. On ne peut pas séparer les ventes des filiales étrangères des exportations. Tous ces éléments font partie d'un tout et quand notre milieu des affaires pense affaires internationales, il essaie de se rendre le plus efficace et concurrentiel possible et il faut que la politique du gouvernement leur emboîte le pas. Nous devons nous assurer que tous les instruments de la politique gouvernementale viennent appuyer le commerce d'intégration plutôt que le modèle traditionnel selon lequel les exportations étaient une bonne chose mais qu'on ne voulait pas vraiment importer trop parce que cela faisait concurrence à l'industrie nationale.

Le fait est que les importations sont essentielles aux exportations et essentielles au fonctionnement de l'économie nationale. Ériger des barrières artificielles aux importations ne fait qu'accroître les coûts et nous rendre moins concurrentiels.

Quatrièmement, et c'est peut-être la chose la plus importante, il faut repositionner le Canada comme leader lors des négociations multilatérales. Nous sommes convaincus que l'on nous a évincés du petit cercle fermé des négociations commerciales. Nous ne faisons plus partie de ce que l'on appelait la quadrilatérale. Nous en avons été écartés par l'Australie et la dure réalité est que nous avons été incapables de nous en prendre à certaines des vaches sacrées de notre économie, comme la gestion de l'offre — et Gilles pourra vous en parler mieux que moi — et même des secteurs comme la construction navale... Si vous ne pouvez pas offrir quelque chose en échange lors de négociations commerciales, vous ne pouvez pas vous attendre à obtenir en contrepartie un meilleur accès au marché. C'est la situation dans laquelle se trouve le Canada actuellement. Aujourd'hui, nous ne sommes pas perçus comme un joueur sérieux dans les négociations commerciales parce que nous ne sommes pas perçus comme étant disposés à ouvrir notre économie nationale à d'autres. Si vous ne vous ouvrez pas, vous allez demeurer en reste.

Nous croyons également que si Doha échoue, il faudra trouver une stratégie de rechange. Par exemple, resserrer les liens de l'ALENA, l'élargir pour y englober plus de secteurs, examiner des choses comme les barrières non tarifaires ou l'harmonisation de notre réglementation sur celle des États-Unis, et encore une fois, la réglementation est une manière très insidieuse et habile d'exclure des produits des marchés. Il faudrait aussi songer à d'autres marchés prioritaires, libéraliser les échanges sur d'autres marchés mondiaux, parce que les États-Unis sous la conduite de George W. Bush, ont signé 13 accords bilatéraux de libre-échange et nous pas un seul. Nous en avons signé trois depuis l'ALENA.

Actuellement, nous ne sommes pas vraiment de la partie. Les pays comme l'Australie, l'UE, la Chine, recherchent activement des formes de libre-échange régional bilatéral. Il faut que le Canada réintègre la partie.

Cinquièmement, la politique étrangère doit soutenir cette action. Notre position là-dessus, c'est que les États-Unis sont prioritaires. C'est notre partenaire le plus critique. Il faut penser à nos rapports avec les États-Unis chaque jour, mais il faut établir un axe parallèle vers la Chine et les marchés émergents parce qu'ils constituent le nouveau centre de la croissance économique, sans oublier le Japon et l'UE, qui sont nos partenaires traditionnels. Il est absolument essentiel que le Canada réfléchisse à tous les aspects de sa politique étrangère avec la Chine, l'Inde et le Brésil ainsi que les autres grands marchés émergents.

Quand à savoir où il faut commencer, nous pensons que l'option numéro deux est la meilleure, mais la plus difficile. Nous comprenons très bien qu'il est très difficile pour les élus de recommander à la population de s'attaquer aux vaches sacrées, là où il y a le plus de résistance, mais c'est ce qui rapportera le plus en créant un marché unique au pays, en augmentant l'efficacité de notre économie nationale, en définissant une politique de commerce et d'investissement à longue échéance et en s'attaquant au problème d'une main-d'oeuvre vieillissante.

Maintenant, Gilles, je pense que je devrais te céder la parole pour parler brièvement du volume deux.

• (1135)

M. Gilles Rhéaume: D'abord, si l'on envisage la situation sous l'angle de la performance économique et les occasions d'exportation de ces dernières années, on peut penser que notre prospérité économique dépendra pendant encore au moins 10 ou 15 ans de nos abondantes ressources naturelles. Certes, le marché international

nous ouvre des perspectives, mais nous avons encore beaucoup de mal à en tirer parti.

Du côté des produits forestiers, les villes qui vivent de ces usines connaissent des difficultés et continueront à en connaître tant que nous n'aurons pas renouvelé notre secteur des produits forestiers. Le renouveau sera en effet essentiel. Pour le favoriser, il faudra cependant fermer des usines, et partant, nous doter d'une stratégie de soutien aux collectivités affectées. Il faudra aussi investir davantage dans des usines plus modernes et plus grandes.

Une des choses que notre étude de la situation des usines de pâtes et papier nous a révélé, c'est qu'elles étaient vieilles et petites en comparaison de celles d'autres pays. Il faut que cela change, et nous devons donc encourager l'industrie à agir dans ce sens. Il faut aussi que le secteur des produits forestiers se diversifie et trouve de nouveaux débouchés. Ainsi par exemple, on pourrait transformer la fibre ligneuse de manière à obtenir des produits biochimiques et bioénergétiques. La bioénergie pourra d'ailleurs aussi offrir des occasions pour traiter de questions telles que le changement climatique.

Dans le secteur agroalimentaire, le plus gros obstacle est la suspension du cycle de Doha. Tant que nous ne réussirons pas à corriger notre système commercial et à le libéraliser, l'agroalimentaire languira. Au pays, il importe aussi qu'il innove et qu'il offre des produits à valeur ajoutée.

Les perspectives sont excellentes pour les aliments transformés, les aliments de grande qualité et les aliments de catégorie pointue, tels que ceux à faible teneur en glucides, ceux à forte teneur en protéines et les aliments préemballés. Ces derniers sont porteurs d'avenir, non seulement dans le monde industrialisé mais aussi dans les économies émergentes, où les classes moyennes en pleine croissance cherchent des aliments de meilleure qualité. Nous devons en profiter, mais il nous reste certains obstacles réglementaires à surmonter. Les processus d'approbation réglementaires sont en effet lents et lourds et ils entravent les efforts d'innovation de l'industrie.

Dans le secteur minier, le cours des métaux a considérablement augmenté. Il y a d'excellentes perspectives d'avenir pour le Canada dans le marché mondial. Le problème le plus grave que ce secteur connaisse chez nous est l'épuisement progressif de nos réserves depuis deux décennies. Il faut donc que nous trouvions de nouvelles mines, et, à cette fin, il faudra qu'on autorise et qu'on soutienne la prospection. Des défis se poseront sur le plan environnemental, et nous abordons d'ailleurs le sujet dans notre rapport. Il faudra qu'on mette sur pied de vigoureux programmes de gestion de l'environnement, parce que ces activités se dérouleront vraisemblablement dans des zones écosensibles.

À propos du secteur énergétique, compte tenu de nos abondantes ressources, notre pays pourrait devenir une superpuissance énergétique, mais non sans entraîner à terme de lourdes conséquences pour l'environnement. Toutefois, nous pouvons également devenir une superpuissance de l'énergie propre, pourvu que, tout en exploitant nos ressources énergétiques, nous élaborions une vigoureuse stratégie de production de nouvelles technologies écologiques. Des projets pilotes en ce sens ont déjà été lancés, il s'agit d'en tirer parti et d'améliorer les choses grâce à la recherche et au développement. Si nous réussissons, cela ouvrira d'excellentes perspectives pour le Canada, non seulement pendant la décennie à venir mais jusqu'en 2030 ou 2040.

M. Glen Hodgson: Très brièvement, le troisième volume sur les villes a été publié la semaine dernière. Nous sommes devenus une nation fortement urbanisée. Très souvent, notre perception des choses est en retard par rapport à la réalité, mais c'est un fait que la moitié des Canadiens vivent maintenant dans les dix plus grandes villes de notre pays. Les deux tiers des emplois créés au Canada au cours de la dernière décennie l'ont été dans ces mêmes dix grandes villes et 80 p. 100 de notre PIB provient des villes.

Vous savez, lorsque quelqu'un d'un centre d'études et de recherche comme le Conference Board vient sur la Colline parlementaire, il observe certaines choses intéressantes. Ainsi, il existe des comités parlementaires de toutes sortes, mais y en a-t-il un qui a pour mandat d'étudier les villes? Dans l'histoire de nos institutions politiques, nous avons toujours dû nous efforcer de suivre le rythme de l'évolution de notre économie. À titre d'exemple, nous pensons que tous les ordres de gouvernement ont compétence lorsqu'il s'agit des villes. À cet égard, nous ne nous conformons pas à la Constitution, d'après laquelle les villes relèvent des provinces, car le gouvernement fédéral s'est déjà considérablement engagé à l'endroit des villes. Il l'a fait par l'entremise des programmes d'établissement des immigrants et grâce à son investissement dans l'enseignement postsecondaire et par d'autres moyens encore.

Il faut que nous investissions davantage dans des choses comme les infrastructures et l'écologie industrielle. Dans notre rapport, nous précisons d'ailleurs que les deux choses sur lesquelles nous devons absolument faire évoluer les mentalités sont les infrastructures urbaines et tout particulièrement les transports.

Certaines choses sont vraiment saisissantes. Vous savez, j'ai l'occasion de parcourir notre pays quasiment toutes les semaines. Or, dans le pays tout entier, Vancouver est la seule ville actuellement où l'aéroport est desservi par un système de transport rapide. Lorsqu'on atterrit à l'Aéroport international Pearson, on est frappé par le fait qu'il faut faire une course en taxi de 60 \$ pour se rendre en ville et qu'on ne dispose pas de lien ferroviaire. C'est la même chose à Montréal. La ligne ferroviaire VIA est située à un kilomètre, mais en 50 ans, nous n'avons pas encore trouvé le moyen de prendre le train jusqu'à Dorval, jusqu'à l'Aéroport international Trudeau. C'est vraiment frappant. Il est absolument impératif d'investir dans ce genre d'infrastructure à notre avis, et aussi d'accorder de l'importance à toute cette idée de l'écologie industrielle.

En fait, il faut que nous concevions davantage nos villes comme des systèmes clos. Plutôt que de déverser des ordures à la périphérie de nos villes, il faut trouver un moyen d'utiliser ce genre de sous-produit, d'en faire des intrants pour produire autre chose. Il nous faut donc concevoir nos villes de manière très différente.

Nous nous efforçons toujours de terminer nos exposés sur une note optimiste. C'est d'ailleurs justifié, car, à notre avis, il n'est nul besoin d'attendre que quelqu'un vienne résoudre nos problèmes à notre place. Nous avons une bonne idée des défis que nous devons relever et avons déjà en main les instruments dont nous avons besoin. Il s'agit vraiment que les gouvernements, les parlementaires, le secteur privé et même de petits centres d'étude et de recherche comme le Conference Board fassent preuve de leadership, c'est-à-dire qu'ils cernent les difficultés puis qu'ils offrent des possibilités.

Ce n'est pas à nous qu'il incombe d'agir. Si nous sommes ici, c'est vraiment pour stimuler le débat. J'espère d'ailleurs que nous aurons réussi à apporter quelque chose à vos délibérations. Nous avons en main beaucoup de documents et encore d'autres diapositives, mais je pense que nous allons maintenant répondre à vos questions.

[Français]

Merci beaucoup.

• (1140)

[Traduction]

Le président: Je vous remercie beaucoup, messieurs.

Nous allons maintenant passer à la période des questions, en donnant d'abord la parole au Parti libéral, plus précisément à M. Bains, qui aura sept minutes.

L'hon. Navdeep Bains (Mississauga—Brampton-Sud, Lib.): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. Je vais partager mon temps de parole avec ma collègue, Mme Yasmin Ratansi, mais auparavant, j'ai quelques questions à poser.

Avant tout, je tiens à vous remercier de votre exposé. Il comportait beaucoup d'excellents renseignements à assimiler. Je suis aussi d'accord avec votre conclusion. Il s'agit effectivement de leadership, et nous sommes en mesure de devenir les maîtres de notre propre destin. Nous pouvons d'ailleurs reprendre à notre compte bon nombre de vos recommandations.

J'aimerais maintenant aborder certains sujets dont je n'ai pas eu l'occasion de m'entretenir avec vous la dernière fois que vous avez comparu devant notre comité. L'un d'entre eux porte sur la Chine.

Vous avez parlé assez longuement de ce pays et avez même dit que la Chine serait l'un des marchés émergents les plus importants. Ici, j'aimerais me permettre une critique à l'endroit du gouvernement et la partager avec vous. J'ai parcouru le programme électoral du Parti conservateur en ce qui a trait au commerce international, et la Chine n'y figurait pas. À mes yeux, une telle omission est tout à fait gênante et préoccupante, simplement du fait que, comme vous l'avez précisé dans votre rapport, il s'agit d'un marché extrêmement important pour nos produits.

La question comporte deux volets, et j'aimerais savoir ce que vous pensez de chacun d'entre eux. Premièrement, nous ratons une excellente occasion de nous implanter dans un marché émergent essentiel en Chine, à la fois par rapport aux possibilités de croissance que cela représente et au commerce intégré, compte tenu du fait que la Chine va devenir le plus grand partenaire commercial des États-Unis et du même coup supplanter le Canada.

Si l'on se reporte aux chiffres de juin dernier, la Chine était devenu la source la plus importante d'importation aux États-Unis et nous occupons le deuxième rang. D'aucuns s'inquiètent du fait que nous sommes en train de perdre du terrain par rapport à la Chine. Ma question est donc la suivante : Comment pouvons-nous élaborer des politiques commerciales intégrées afin de tenir compte de la dynamique du changement à l'oeuvre en Chine. Selon vos affirmations, il faut que nous élaborions une stratégie globale et très poussée d'implantation sur le marché chinois, mais à mon avis, cette stratégie doit aussi tenir compte des États-Unis, s'inscrire dans le modèle de commerce intégré que vous proposez. Pouvez-vous développer quelque peu cette idée?

M. Glen Hodgson: C'est une excellente question, à laquelle j'ai d'ailleurs longuement réfléchi au cours des ans.

Commençons par les faits. La part canadienne du marché chinois de l'importation n'atteint que 1,6 p. 100. Nos exportations ont même peut-être diminué au cours de 2006. Par ailleurs, les importations de la Chine connaissent une croissance annuelle de 20 p. 100 à 25 p. 100 ce qui signifie que notre part du marché est en train de rapetisser plutôt que de s'élargir. Certes, nous avons connu une hausse rapide du cours des produits de base, mais il a ensuite plafonné puis reculé de nouveau.

Il faut que nous concevions avant tout la Chine comme un marché d'investissement. Une entreprise qui désire réussir dans ce pays doit d'abord savoir qu'elle ne pourra probablement pas expédier en conteneur là-bas la majorité des choses qu'elle produit ici et obtenir que les Chinois les consomment. Cela viendra un jour, mais il faudra que l'on considère de plus en plus la Chine comme un marché où il faut d'abord et avant tout investir.

Cela ne conviendra certainement pas à tout le monde car c'est très risqué. Il faudra en effet agir par l'entreprise de coentreprises, se trouver un partenaire local en qui on puisse avoir confiance. Il faut aussi protéger sa technologie et sa propriété intellectuelle. Les Chinois s'améliorent constamment à cet égard, ils gèrent mieux la propriété intellectuelle, mais il leur reste encore des progrès à accomplir.

Tout naît vraiment avec l'idée du commerce intégré, il s'agit de comprendre comment la Chine peut s'intégrer à votre chaîne d'approvisionnement et comment votre entreprise peut s'incorporer à la chaîne d'approvisionnement chinoise. Il faut presque concevoir cela comme un triangle. Vous avez mentionné les États-Unis, et vous avez tout à fait raison de parler du risque que nous courons d'être délogés sur le marché américain par les marchandises chinoises à coût plus faible. Ainsi par exemple, je songe à un secteur comme celui des pièces d'automobiles, qui, au cours des cinq ou dix prochaines années, subira certainement une très forte concurrence de la part du marché chinois des pièces d'automobiles courantes.

Par ailleurs, les entreprises américaines ont trouvé le moyen de s'implanter en Chine. On rapporte que quelque 55 p. 100 des exportations chinoises sont en fait fabriquées dans des usines appartenant à des intérêts étrangers, majoritairement américains.

Par conséquent, nous avons commencé à prendre pied sur ce marché, mais ce n'est pas encore très clair. Il faut que nous trouvions le moyen d'aller plus loin et obtenir que les compagnies canadiennes puissent s'implanter directement là-bas. Cela me ramène à la Société pour l'expansion des exportations, où j'ai déjà travaillé.

Depuis longtemps déjà, la SEE peut venir en aide aux entreprises qui veulent investir à l'étranger. J'étais fonctionnaire au ministère des Finances au début des années 90, quand le Parlement a décidé d'accorder à l'organisme les pouvoirs dont il avait besoin pour le faire. Cela dit, en tant qu'actionnaire, le gouvernement a été très peu disposé à donner suite à cet engagement, et même le conseil d'administration de la SEE a été réticent.

● (1145)

L'hon. Navdeep Bains: Excusez-moi, je serai très rapide car je partage mon temps de parole, mais c'est ma deuxième question. Nous avons convoqué M. Eric Siegel et avons confirmé cette nomination.

Nous avons discuté du rôle de la SEE. Toutefois, en raison de votre expérience au sein de cet organisme, et compte tenu du fait qu'il doit y avoir un examen législatif du mandat de la SEE l'année prochaine, à votre avis, quelles possibilités existent d'incorporer dans ce mandat la stratégie concernant la Chine et la stratégie du commerce intégré? Y a-t-il moyen d'habiliter davantage la SEE,

peut-être pas afin qu'elle dispose d'un mandat élargi mais tout au moins pour qu'elle puisse tirer parti de certaines des possibilités actuelles et nous donne les mécanismes nécessaires pour agir énergiquement en Chine, surtout en matière de commerce intégré?

M. Glen Hodgson: À cet égard, il y a vraiment deux fronts. Comme vous le savez, vous parlez de mon ancien employeur, alors ce sujet me touche de près. Précisons d'abord que la SEE dispose déjà de l'autorité législative nécessaire pour faciliter les investissements à l'étranger. Cela peut donc se faire par l'entremise de participation au capital. Elle s'est aussi dotée d'un important programme de protection contre les risques critiques. Cela dit, elle pourrait intervenir à tous les niveaux de la chaîne d'approvisionnement pour améliorer la situation.

Le gouvernement s'est cependant montré réticent — et cela remonte à il y a plus de 12 ans — il ne tenait pas particulièrement à ce que la société joue un tel rôle, il faudrait donc profiter de l'occasion pour faire évoluer les mentalités. J'ai parlé à mes amis de Commerce international Canada au ministère des Affaires étrangères, et ils sont sur la même longueur d'ondes. Ils comprennent tout à fait les enjeux. Certains de leurs hauts fonctionnaires sont demeurés en Chine et au service des intérêts commerciaux du Canada pendant huit ou dix ans. À présent, il s'agit d'harmoniser l'autorité juridique avec les activités de l'organisation.

Je crois qu'il est aussi question de pouvoir. Si je devais vous donner un conseil à la veille de votre examen de la loi régissant la SEE, je réfléchirais sérieusement à la possibilité d'accorder à l'organisme le pouvoir d'appuyer aussi bien les importations que les exportations, particulièrement celles qui sont d'une importance primordiale pour les exportations. J'ai toujours gardé à l'esprit le fait qu'il y a 50 ans, la US Export-Import Bank s'est vu attribuer le pouvoir de veiller à ce que les importations se financent de manière compétitive, ce qui signifie que quelqu'un avait compris que les importations font partie intégrante de l'exportation. Il faut en effet concevoir toute une série de pouvoirs susceptibles de permettre aux programmes et institutions gouvernementaux d'appuyer toute la gamme des activités relevant du commerce international.

L'hon. Navdeep Bains: J'aimerais partager mon temps de parole avec Mme Yasmin Ratansi.

Le président: Eh bien, monsieur Bains, votre temps de parole est écoulé.

Nous allons céder la parole à M. André, qui a sept minutes.

[Français]

M. Guy André (Berthier—Maskinongé, BQ): Bonjour. Il nous fait plaisir de vous revoir pour une troisième fois.

Cette semaine, des articles sont parus dans le *Journal de Montréal* dans lesquels on disait que 25 000 emplois étaient menacés dans le secteur manufacturier :

Après les mises à pied ou les fermetures chez Shermag, Goodyear, Flextronics, Domtar, Tembec et Olymel, la saignée dans le secteur manufacturier n'est pas terminée. Jusqu'à 25 000 emplois pourraient encore disparaître durant l'année 2007 [...]

[...] En 2006, quelque 30 000 emplois ont été perdus dans le secteur manufacturier [...]

On est donc en train de vivre une saignée. On subit des pertes d'emplois massives dans ces secteurs, que ce soit celui du meuble, du textile ou autres. Parallèlement, à Louiseville, dans ma circonscription, une entreprise du secteur du textile, Chemise Empire Ltée, a reçu du soutien et a innové. Elle a donné de la formation aux employés. Actuellement, elle réussit non seulement à maintenir ses emplois, mais à augmenter son potentiel d'emplois.

Je ne suis pas prêt à sacrifier tout notre secteur manufacturier et nos emplois pour censément me retrouver dans une économie du savoir. Parallèlement, j'ai l'impression que dans 10, 15 ou 20 ans, les Chinois vont posséder l'économie du savoir. Pour notre part, nous allons nous être complètement « dévitalisés » de tout un secteur d'activité.

J'aimerais vous entendre sur un autre sujet. Le secteur manufacturier est effectivement en difficulté par rapport à la concurrence asiatique, à cause de la hausse du dollar canadien et du coût de l'énergie. Je suis bien d'accord avec vous. Les Chinois font concurrence au marché américain, et cela touche notre marché.

Selon vous, quels sont les moyens pour maintenir un bon secteur manufacturier au Québec et au Canada?

• (1150)

M. Gilles Rhéaume: Je suis fier que vous ayez posé cette question très importante. On en a beaucoup parlé et on a fait beaucoup d'études à ce sujet.

En 2004, j'ai publié un rapport qui s'appelle « *Open for business?* » et qui mentionne ce genre de choses. Le secteur de la fabrication est effectivement en train de souffrir. La raison principale est le manque d'innovation dans ce secteur.

Si on innovait davantage et si on avait plus de formation, on serait beaucoup mieux équipés pour être concurrentiels dans un marché mondial. Vous avez donné l'exemple de la compagnie de textile qui a fait ce genre de choses et qui, aujourd'hui, réussit très bien.

Le rapport « *Open for business?* » mentionne qu'on ne peut pas être concurrentiels sur le plan des coûts; c'est impossible. La Chine, l'Inde et les autres pays émergents et en voie de développement vont toujours pouvoir nous battre en raison du critère des coûts. On ne peut pas être concurrentiels sur le plan des échelles : jamais on ne pourra concurrencer les Américains ou les Chinois à cet égard.

Que peut-on faire? Il faut pouvoir faire des produits spécialisés très innovateurs à petite échelle, de sorte que les Chinois et les Américains aient beaucoup de difficulté à faire de même. Telle est la formule que l'on devrait adopter.

Il faut aussi se demander ce qu'on peut faire en ce qui a trait aux conditions, sur le plan politique, qui pourraient encourager ces entreprises à innover, à former leurs employés et à pouvoir être concurrentiels dans un marché mondial. On ne propose jamais des barrières tarifaires ou protectionnistes pour ces secteurs, parce que cela va nous nuire à long terme. On ne permettrait jamais ce genre de position. Par contre, il faut équiper notre secteur de fabrication pour l'innovation.

Ben a mentionné quelque chose au sujet du secteur de l'automobile. Je veux simplement souligner que si on veut avoir un secteur de l'automobile florissant, qui est un secteur de fabrication très important pour l'Ontario, il va falloir être innovateur. On en est à faire de la recherche et du développement dans le domaine du « biomatériel », pour produire des sections d'automobile très différentes de ce qui existe en ce moment. Il s'agit de composantes qui vont réussir à combler des besoins environnementaux non seulement au Canada mais dans le monde. C'est là où est l'avenir pour le secteur de la fabrication, mais il faut se transformer.

M. Guy André: Vous savez, les pays membres de l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, ont le droit de recourir à des mesures pour protéger certains secteurs, comme celui du meuble, où on commence à perdre des emplois également. On a parlé tout dernièrement d'une perte de 5 000 emplois.

Il faut adopter des mesures, mais parallèlement à ces mesures, il faut que le présent gouvernement mette en oeuvre des programmes, comme vous le dites, pour aider nos entreprises à s'adapter à cette nouvelle concurrence au chapitre de la fabrication, du design et de l'innovation. C'est important.

Vous avez aussi abordé la question de la gestion de l'offre. Cela me chatouille, et je vais vous dire pourquoi. J'étais à Washington la semaine dernière avec un des membres d'une délégation. J'ai constaté qu'on est en train de renégocier le *Farm Bill*. Les Américains investissent de façon massive dans le maïs, dans les céréales, etc. Ils ne sont pas prêts à arrêter ce scénario. Cela augmente la concurrence à laquelle nous devons faire face. J'ai parlé à des agriculteurs. Ils bénéficient de très grosses subventions et malgré cela, ils nous disent avoir besoin de davantage d'appui. Nous avons un petit secteur fragile et notre gestion de l'offre ne constitue pas un système de subventions, vous le savez très bien. Il s'agit d'un système de quotas. Vous le connaissez et vous dites qu'il nous faut oublier cela, qu'il faut enlever cela.

On perd de 25 000 à 30 000 emplois dans le secteur manufacturier. La gestion de l'offre, selon moi, correspond à la petite ferme traditionnelle. Vous en avez parlé la dernière fois. Vous la voyez plus ou moins. Je vous dis que cette ferme traditionnelle peut disparaître. Je ne suis pas d'accord sur cela et je pense qu'il faut la maintenir, qu'il faut maintenir notre gestion de l'offre parce que même les Américains bénéficient d'une certaine protection. Ils se protègent, on le sait. Il faut protéger certains secteurs.

• (1155)

M. Gilles Rhéaume: Tant et aussi longtemps que d'autres pays mettront en oeuvre des programmes semblables, nous ne préconiserons pas l'abandon de la gestion de l'offre.

Une voix: Oui, absolument.

M. Gilles Rhéaume: Nous ne tenons pas ce genre de propos. Cependant, si nous voulons que le secteur agricole progresse, il faut tout de même que nous négociions fermement, afin que les Américains et les Européens suppriment les subventions existantes qui nuisent vraiment à notre secteur agricole.

M. Guy André: Ce serait le meilleur des mondes, mais nous en sommes loin, en ce moment.

M. Gilles Rhéaume: Je ne parle pas du meilleur des mondes, monsieur. Si le gouvernement fédéral adopte des positions fortes lors des négociations et qu'il s'en tient à un raisonnement ferme, on peut faire certains progrès.

Nous avons fait des progrès dans le passé. Prenons l'exemple de l'entente d'il y a bien des années dans le domaine de l'automobile. Nous pouvons être fermes et adopter une position qui pourrait être bénéfique.

Les Américains veulent garder les subventions parce que les Européens ont les leurs. Les Européens ont leurs subventions parce que les Américains ont les leurs. Par conséquent, personne ne gagne, et les autres pays en souffrent, dont le nôtre.

Le président: Merci, monsieur André.

[Traduction]

Allez-y, monsieur Hodgson.

M. Glen Hodgson: Cela nous amène à notre conseil primordial, c'est-à-dire que si le Canada veut revenir au coeur de l'action, il devra être disposé à sacrifier quelque chose en cours de route. Si nous décidons d'appuyer, par exemple, les petits agriculteurs, l'exploitation agricole traditionnelle, ainsi que vous l'avez mentionné, il n'est pas indispensable de le faire par l'entremise de la gestion de l'offre. Il existe d'autres mécanismes politiques à notre portée.

Si vous songez à tous les cas d'entreprises ayant bénéficié de subventions à long terme dans notre pays, eh bien, inévitablement, cela a abouti à la fermeture — on pense à Sydney Steel et à bien d'autres exemples de ce genre. Il est bien préférable de soutenir directement les particuliers concernés et de s'abstenir de recourir à des mécanismes qui faussent le jeu du marché et qui, par conséquent, nous désavantagent, font que nous ne sommes pas pris au sérieux dans les négociations commerciales internationales.

Toutefois, vos remarques sur les deux côtés de la médaille sont tout à fait justes. Effectivement, les Américains subventionnent, les Européens subventionnent eux aussi. C'est pour cela que le cycle de Doha s'est soldé par un échec, parce que personne n'était vraiment disposé à sacrifier les avantages d'un groupe d'intérêt particulier, au profit d'une économie internationale plus ouverte et plus efficace qui serait à l'avantage de tous.

Le président: Je vous remercie, monsieur Hodgson.

Nous allons maintenant donner la parole au parti ministériel en la personne de M. Menzies, qui a sept minutes.

M. Ted Menzies: Merci, monsieur le président.

Merci encore une fois de votre exposé. Il était fort intéressant.

Je vais revenir en arrière.

Je vous mets en garde : Ne croyez pas les Américains quand ils disent « avoir besoin » de subventions. Les Européens diront qu'ils ont besoin de subventions et tous les agriculteurs vous diront qu'ils en ont besoin aussi. Si le marché pouvait à nouveau fournir un revenu aux agriculteurs, ils n'auraient pas besoin de subventions. Mais cette discussion-là est pour un autre jour, et je suis tout à fait d'accord. Ne croyez pas tout ce que disent nos amis américains.

Si je reviens à ce qui a été dit — je ne suis pas sûr si c'est par Glen ou par Gilles — à propos de la façon dont on peut repositionner le Canada comme leader dans les négociations multilatérales, laissez-moi un peu développer ma pensée. Je vais formuler cela en une seule question.

Vous avez aussi parlé des obstacles à l'ajout de valeur aux produits agricoles : les barrières réglementaires qui sont en place et qui nous en empêchent. Je vais en mentionner une. Évidemment, la Commission canadienne du blé empêche les agriculteurs de l'Ouest canadien de vendre aux véritables cours mondiaux.

Comment évalue-t-on ça? Comment analyse-t-on ça?

Toujours au sujet de la réglementation, il y a tous ces secteurs au gouvernement canadien : Statistique Canada, Commerce international Canada qui tient ses propres chiffres, Agriculture Canada qui dispose d'immenses moyens statistiques, le MAECI qui a ces chiffres; Industrie Canada, Exportation Développement Canada qui a une direction de statistique et qui rassemble des chiffres. Est-ce que ces gens-là se parlent? Est-ce qu'ils se communiquent les chiffres? Vous avez parlé du processus réglementaire et des obstacles qu'il crée pour le commerce. Comment peut-on amener tous ces gens à se parler pour éviter le double emploi? Quels sont les indicateurs? D'où les obtient-on?

• (1200)

M. Gilles Rhéaume: La complexité réglementaire dont on parle n'a rien à voir avec les services de statistique. Il s'agit des mécanismes d'approbation des règlements pour les nouveaux produits, les nouveaux intrants comme les pesticides et les herbicides, les nouvelles technologies qui seraient avantageuses pour les agriculteurs mais dont l'homologation prend trop de temps. Nous avons des produits qui sont périmés. Ils attendent toujours sur les étagères d'être examinés alors qu'il y a de nouveaux produits qui n'apparaissent même pas sur leur écran radar.

M. Ted Menzies: Des produits plus sûrs, ajouterais-je.

M. Gilles Rhéaume: Des produits plus sûrs, absolument.

Mais nous empêchons leur apparition à cause de la lourdeur réglementaire.

Le secteur agroalimentaire dépend des progrès de la science. Or, la science avance à grands pas et les organismes de réglementation ont du mal à suivre. Ils manquent aussi de moyens, vu le grand nombre de produits, d'intrants et de technologies qui doivent être homologués.

Cette année, notre chercheur maison, Bruce Doern, va publier un volume sur les laboratoires du gouvernement. Ces laboratoires ont subi des compressions budgétaires importantes. Leur but est d'homologuer et de tester ces produits et ces intrants pour s'assurer qu'ils sont sûrs pour la population et l'environnement mais aussi pour pouvoir les commercialiser, les vendre, pour qu'ils soient utilisés par les agriculteurs et les entreprises de conditionnement d'aliments. Nous n'avons pas ces moyens. Il faut investir davantage et combler les lacunes. Et d'une.

De plus, une multiplicité d'organismes examinent les mêmes produits. C'est un autre problème qui doit être réglé. Il peut y avoir divers secteurs de compétence qui appliquent des normes différentes; parfois je m'interroge sur la valeur de ces différentes normes. Leur but est-il vraiment de protéger la population ou de protéger l'industrie? C'est un autre facteur qui doit être examiné soigneusement.

Ce sont les deux principales choses : premièrement, renforcer la capacité de nos organismes de réglementation pour qu'ils puissent examiner les produits en temps utile; et deuxièmement, éliminer le double emploi, dans la mesure du possible, et mettre fin aux querelles intestines et au cloisonnement qui s'est constitué au fil des années.

M. Ted Menzies: Cela me ramène aux statistiques. Je suis tout à fait de votre avis. Pendant des années, j'ai siégé au groupe d'harmonisation des produits chimiques de l'ALENA et je ne pense pas que l'on ait avancé d'un poil par rapport à il y a 10 ans.

Mais au sujet des chiffres et des statistiques que vous nous avez donnés aujourd'hui, y a-t-il des ministères qui les produisent aussi? À qui ces chiffres sont-ils offerts? Les chiffres de Statistique Canada sont-ils ceux que les entreprises utilisent pour décider d'investir directement dans un marché étranger? Y a-t-il double emploi? Du gaspillage? Comment peut-on améliorer notre analyse statistique?

M. Glen Hodgson: Il y a en fait remarquablement peu de double emploi entre les sources de données elles-mêmes. Nous avons l'un des meilleurs sinon le meilleur organisme de statistique au monde : Statistique Canada. C'est la source de toutes les données.

Cela dit, compiler des chiffres, ce n'est pas une mince affaire. Il y a diverses méthodologies. Il faut faire des révisions. Mais tout ce que vous voyez provient de cette source unique. Puis, à l'échelle internationale, le tout est compilé par l'OCDE ou parfois le FMI ou la Banque mondiale.

Le problème que vous soulevez, c'est la question de savoir si la bonne capacité analytique est au bon endroit. J'ai été l'un des analystes à EDC et je sais que nous avions à peine ce qu'il fallait pour fournir des données sur la gestion du risque à l'organisation. Nous avons ce qu'il faut, mais il n'y avait pas de capacité excédentaire. Je pense que beaucoup de ministères actuellement sont dans la même situation.

Une des choses que j'ai vues en 25 ans à Ottawa, c'est la réduction d'une grande partie de la capacité de réflexion, au-delà des besoins opérationnels, à la suite de la réduction des effectifs au gouvernement. Je crois que c'est à cela que Gilles faisait allusion lorsqu'il parlait de la taille des laboratoires.

Paradoxalement, quand on réinvente le gouvernement, l'un des choses que l'on élimine c'est la capacité d'analyser et de réfléchir à grande échelle avec créativité. On n'a pas besoin de beaucoup de monde mais il faut un petit noyau dans un grand nombre de services. On a sans doute tort de dire qu'on peut avoir un seul noyau qui se charge de toutes les analyses. Il y a en fait du bon qui découle d'une certaine concurrence entre analystes, quand les gens comparent leur travail et étudient des choses légèrement différentes.

• (1205)

M. Ted Menzies: De quelle sorte d'analyse manque-t-on? Vous avez parlé de R-D, mais je suis d'accord, cela pourrait être mieux. De quoi a-t-on besoin pour évaluer les marchés?

Si le ministère du Commerce international n'emploie pas une foule de gens, c'est pour pouvoir apporter de l'aide à nos compagnies canadiennes qui veulent faire du commerce dans le monde.

Que nous manque-t-il pour donner aux compagnies canadiennes l'information dont elles ont besoin?

M. Glen Hodgson: Il faut d'abord se donner le bon paradigme. C'est pourquoi j'ai fait le travail que j'ai fait ces cinq dernières années sur le commerce d'intégration, pour montrer que tous les éléments des affaires internationales ont de l'importance et comment ils s'emboîtent les uns dans les autres. Je pense que les gens sont en train de le comprendre.

L'étape suivante, ce n'est pas tant de l'analyse que d'assurer le service sur le terrain comme il faut, voir comment le service des délégués commerciaux est positionné géographiquement, quels sont ses objectifs; étudier tous les instruments du gouvernement, les entités comme la Corporation commerciale canadienne, EDC, Investissement Canada, qui a été intégrée à Commerce international Canada; et conférer le mandat qu'il faut à certaines entités.

Depuis sa création en 1985, Investissement Canada a eu pour mandat uniquement d'attirer des investissements au pays. Je pense qu'ils ne font que la moitié du travail. Il faut comprendre que pour que les Canadiens puissent soutenir la concurrence en Europe, par exemple, on ne peut pas expédier à partir de Mississauga ou du musée à Calgary. Il faut aller en Europe parce qu'il y a des barrières autour de la forteresse Europe. Et malheureusement, on n'a jamais vraiment donné aux entités gouvernementales le pouvoir de favoriser activement ces investissements vers l'étranger.

Établir le bon paradigme est donc important, puis examiner, une entité à la fois, si on a les bons outils en place.

Une des observations que nous avons faites dans notre rapport porte sur la réflexion à accorder aux recours commerciaux — le Tribunal canadien du commerce extérieur, le recours aux mesures de lutte contre le dumping, par exemple. Eh bien, tout cela a été créé dans la perspective traditionnelle que les importations constituent une concurrence déloyale pour nos produits intérieurs. Oui, il faut continuer de voir si la concurrence est loyale ou pas, mais dans une perspective différente : ne pas tenir pour acquis que l'acier importé de Chine est une mauvaise chose. Pour certains fabricants, c'est peut-être essentiel; c'est peut-être la seule façon qu'ils pourront être de la partie.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Menzies.

Il est intéressant que vous ayez fait mention des institutions gouvernementales du Canada — Investissement Canada, EDC — et que vous ayez souligné que les volets exportation et importation semblent mal coordonnés. J'ai justement l'intention d'inviter le comité à se pencher sur cette question un jour. Reste à voir s'il donnera suite à ma suggestion.

Je cède la parole à M. Julian pour sept minutes.

M. Peter Julian: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je suis heureux de vous revoir. Vous avez tous les deux été très éloquents.

Des voix: Oh, oh!

M. Peter Julian: Je suis en désaccord avec vous sur la plupart de vos remarques, mais j'abonde dans le même sens que vous sur certains points. Je tiens toutefois à souligner aux fins du compte rendu que vous avez déjà eu droit à cinq ou six heures du temps du comité. Il y a bien des gens de la Colombie-Britannique qui voulaient témoigner devant notre comité pendant nos audiences sur cette capitulation qu'a été l'entente sur le bois d'oeuvre et qui ont été évincés par le gouvernement. Le gouvernement a donc accordé davantage de temps au Conference Board — trois fois plus — qu'à toute la province de la Colombie-Britannique dans le cadre des audiences du Comité du commerce international. C'est un problème fondamental car Ottawa a tendance à boire l'eau de son propre bain et nous nous retrouvons toujours avec les mêmes idées.

L'an prochain marquera le 20^e anniversaire de ce qu'on a appelé l'Accord de libre-échange. Or, nous savons que c'était plutôt l'accord visant à réduire la taille du gouvernement, à mettre l'accent sur les relations avec les États-Unis à l'exclusion des autres pays et ce que nous constatons maintenant, bien sûr, c'est que les sociétés font des profits records mais que la plupart des familles canadiennes gagnent moins d'argent. En dernière analyse, l'idéologie qui a été privilégiée n'a rien donné de bon. Le résultat est un échec.

Dans votre mémoire, je constate que vous tentez de jeter le blâme sur d'autres secteurs plutôt que sur les véritables causes du problème. Vous parlez de productivité et il ne fait aucun doute que c'est un élément dont il faut tenir compte dans les investissements. Puis, vous nous comparez aux États-Unis et vous dites que les Américains sont plus productifs. Mais il ne faut pas oublier que les États-Unis connaissent les mêmes tendances que nous : la perte, comme l'a indiqué M. André, d'emplois dans le secteur manufacturier et l'érosion de la classe moyenne. Les Américains sont peut-être plus productifs, mais n'oublions pas la question des soins de santé. Aux États-Unis, 60 millions d'Américains n'ont pas les moyens de se payer des soins médicaux.

Il y a donc de plus en plus de richesse qui se retrouve aux mains d'un groupe de plus en plus petit de gens, poursuivre sur cette voie n'a aucun sens pour la plupart des Canadiens. Aux États-Unis, cela a été un des principaux enjeux, sinon le principal enjeu, des élections de mi-mandat qu'ont perdues les Républicains. Dans leur campagne, les Démocrates ont préconisé le rétablissement des emplois manufacturiers et l'aide à la classe moyenne.

J'en reviens à votre mémoire. J'en appuie certains aspects qui rejoignent les idées du NPD, par exemple, investir dans l'éducation et dans l'infrastructure. Cela ne fait pas de doute. Je ne puis toutefois pas appuyer certaines de vos autres idées — abandonner notre secteur agricole et poursuivre l'intégration avec les États-Unis alors qu'il a été prouvé que l'ALENA n'a pas profité aux Canadiens. Dans les deux semaines qui se sont écoulées depuis votre dernière comparution, nous avons entendu des représentants du Chili, un gouvernement progressiste, de l'Allemagne et de la Suisse. Ces pays définissent le commerce dans un contexte tout à fait différent. Ils parlent peut-être d'échanges commerciaux, et les Conservateurs diront qu'ils emploient les mêmes termes qu'eux et que, par conséquent, ils pensent comme eux, mais dans ces pays, on a prévu une excellente protection pour certains secteurs comme l'agriculture, comme vous le savez. De plus, l'investissement en recherche-développement est bien davantage axé sur les orientations publiques. Autrement dit, le secteur public joue un rôle important et crucial.

Ma question est donc très simple : puisqu'il faut sortir des sentiers battus et que, manifestement, l'expérience des 20 dernières années n'a pas donné les résultats escomptés, quelles leçons pouvons-nous tirer des pays où le secteur public est fort et protège certains secteurs comme le secteur agricole quand c'est dans l'intérêt du pays, et pourquoi cela ne se reflète-t-il pas dans votre mémoire?

• (1210)

Le président: Allez-y. L'un d'entre vous voudrait-il répondre?

M. Gilles Rhéaume: Tout d'abord, vous avez soulevé de nombreux points, et il m'est difficile de savoir par où commencer.

S'agissant de la réduction des effectifs au gouvernement, nous ne disons pas qu'il faudrait poursuivre dans cette voie. En effet, nous avons des réserves à cet égard, car nous sommes en train de perdre des capacités importantes au sein de l'appareil gouvernemental, et nous y avons fait allusion en réponse à une question antérieure. Alors oui, je dirais qu'il y a des questions qui ont besoin d'être résolues à ce propos.

En ce qui concerne la fermeture du secteur manufacturier aux États-Unis, cela illustre tout simplement une transformation de l'économie mondiale. C'est un phénomène qui se poursuivra. Si vous pensez qu'en érigeant des mesures protectionnistes, les Américains vont résoudre le problème, c'est que vous pensez à très court terme. Il en va de même pour nous, si nous pensons qu'en érigeant...

M. Peter Julian: Ce n'est pas la question que j'ai posée. Ma question concerne les autres pays qui ont adopté une approche nettement plus équilibrée où le commerce est utilisé parmi d'autres leviers et politiques en faveur d'une amélioration de la qualité de vie de la population, pas le contraire —

M. Gilles Rhéaume: Oui, mais l'exemple que vous avez donné montre que ces pays ont adopté une orientation stratégique. Ce qui n'est pas encore notre cas. En effet, nous n'avons pas encore élaboré de stratégie commerciale. Nous n'avons pas non plus élaboré de stratégie d'investissement. Nous n'avons même pas élaboré de stratégie pour l'innovation, alors que tous ces éléments sont importants.

Vous avez évoqué les pays nordiques. Les pays nordiques sont très productifs. Ils se sont dotés de stratégies claires pour se donner un avantage concurrentiel à l'échelon mondial. Ils deviendront forts. De plus, ils se sont dotés d'un plan d'action solide en matière d'innovation. Idem pour l'apprentissage adulte. Or, au Canada, nous n'en sommes pas encore là.

M. Glen Hodgson: Mais ils ont également élaboré un plan d'action qui favorise nettement la compétitivité.

À titre d'exemple, la R-D et la productivité ont connu une envolée en Suède depuis que celle-ci est devenue membre de l'Union européenne en 1995. La Suède a réussi à préserver son système d'État providence très développé. Les taux d'imposition marginaux y sont élevés. Tout cela est factuel. Parallèlement à cela, la Suède affiche une performance en productivité deux fois supérieure à celle du Canada.

Quand on cherche à savoir pourquoi, je pense que la réponse tient pour l'essentiel à ce que l'industrie suédoise est obligée d'être concurrentielle pour suivre un rythme très accéléré au sein d'une Europe intégrée. En effet, la Suède fait désormais face à de la concurrence provenant de 450 millions d'autres consommateurs et producteurs au sein de l'Europe. Il y a donc, d'une part, l'investissement de l'État ciblant des industries en particulier, et c'est un fait établi, mais d'autre part, le pays s'est ouvert à la concurrence internationale, ce qui n'est pas notre cas.

Voilà donc le message fondamental qui milite en faveur d'un marché canadien unique. Pour notre part, nous pensons que nous pouvons faire les deux choses en même temps. Nous pensons effectivement être en mesure de nous doter de stratégies d'innovation nettement plus ciblées, et nous y travaillons. Nous venons de former un nouveau conseil qui invite la collaboration entre les chercheurs des secteurs privé et public dans le domaine de l'innovation.

Cela étant, nous avons également l'intime conviction que la balkanisation de notre économie nationale freine notre capacité à créer de la richesse durable.

Le président: Merci.

Ah, il vous reste encore une minute, monsieur Julian. J'ai eu l'impression que votre intervention avait duré plus longtemps. Allez-y.

M. Peter Julian: Je ne vais pas faire d'obstruction. Je vais simplement prendre une minute pour poser une question.

Je reviens à mon point principal, car vous avez donné l'exemple de la Suède. Le rapport semble s'inscrire dans la tradition de l'économie de droite ou du laissez-faire économique. Toutefois, il existe des exemples radicaux, qui sont bien établis, qui montrent que l'accroissement de la productivité peut se faire au moyen de l'investissement public, de la politique publique.

Pourquoi ces exemples ne sont-ils pas cités dans votre rapport? Vous les connaissez, j'en suis sûr. Vous les avez étudiés. À mon sens, il s'agit d'un élément crucial si nous voulons progresser. Nous ne pouvons pas nous contenter de refaire le même parcours pendant 20 ans. Cela n'a rien donné. Pourquoi alors votre rapport ne fait pas allusion à ces exemples?

•(1215)

M. Gilles Rhéaume: En fait, je ne parlais pas d'approche de droite ou de laissez-faire. Si vous examinez le rapport attentivement, vous constaterez alors que nous parlons d'un environnement réglementaire fort. Nous disons également que le gouvernement doit élaborer des politiques qui créeront un climat propice aux investissements dans l'apprentissage adulte et le matériel et outillage visant à nous permettre d'être plus compétitifs.

Nous ne parlons pas du tout d'une économie du laissez-faire, loin de là!

Le président: Merci, monsieur Julian. Votre temps est écoulé.

Je donne la parole à M. Temelkovski, pour le Parti libéral, pour cinq minutes.

M. Lui Temelkovski (Oak Ridges—Markham, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup, messieurs Hodgson et Rhéaume.

Dans votre exposé, monsieur Rhéaume, vous avez dit que le déséquilibre économique mondial est évident, surtout dans le marché américain où le déficit frise le trillion de dollars... vous avez mentionné 980 milliards de dollars.

M. Glen Hodgson: Il sera probablement de 900 milliards de dollars cette année.

M. Lui Temelkovski: Soit, et vous avez également mentionné qu'il se peut qu'on opère un ajustement dans un avenir proche. Comme chacun le sait, quand les Américains éternuent, nous attrapons le rhume, notamment du point de vue économique.

D'après vous, comment s'y prendront-ils pour équilibrer leur budget? Il me semble que les marchés en émergence vont dépasser la productivité, l'investissement et la capacité des Américains à payer leurs notes.

M. Glen Hodgson: Je vous dirais deux choses.

Premièrement, les économistes savent très bien repérer les déséquilibres. En revanche, nous ne réussissons pas très bien à prévoir quand l'ajustement se produira. Cela dit, à défaut d'un plan coordonné parmi les pays du G-7 ou de l'OCDE pour essayer de rétablir les déséquilibres — d'ailleurs, c'est pour cette raison qu'a été créé le G-7 en 1985-1986 — les forces du marché prendront le dessus. Un beau jour, les investisseurs en Arabie saoudite et en Chine se réveilleront et constateront qu'ils ont trop de billets américains dans leurs portefeuilles. Ils ne vont pas acheter les prochains bons du trésor américain. Ils ne continueront pas non plus à acheter des actifs en dollars américains. Les marchés s'en accommoderont alors.

C'est l'histoire de 250 ans de capitalisme. Les marchés ont tendance à prendre des mesures extrêmes, à dépasser les limites, puis il y a ajustement. L'ajustement ne s'opère pas sans conséquence. Une des conséquences sera probablement une autre chute abrupte de la valeur du dollar américain. En effet, le dollar américain a perdu 40 p. 100 de sa valeur contre l'euro et d'autres grandes devises au cours des quatre dernières années. Si un jour les investisseurs se réveillent et décident que le dollar américain ne vaut pas autant qu'ils le croyaient, c'est ainsi que l'ajustement se fera. Cela se traduira probablement par une récession ou un ralentissement abrupt de l'activité économique aux États-Unis.

Nous sommes très préoccupés par l'ajustement qui s'opère dans le marché du logement aux États-Unis actuellement. Nous commençons à voir des faillites bancaires aux États-Unis, et des inquiétudes sont exprimées au sujet du marché de l'hypothèque secondaire, où la

valeur des hypothèques dépasse de loin la valeur des biens immobiliers, laquelle a cessé d'augmenter.

Il y a donc tous ces signes avant-coureurs, mais aucun économiste ne viendra vous annoncer exactement quand aura lieu le prochain ajustement, ni quelle en sera l'ampleur. Cela étant, vous pouvez dès maintenant voir les signes avant-coureurs.

M. Lui Temelkovski: J'ai travaillé dans le secteur financier pendant 20 ans, et je sais donc que prédire l'avenir à partir d'événements passés, c'est comme conduire en regardant le rétroviseur. Que peut faire le Canada pour distancer son économie de celle des États-Unis?

•(1220)

M. Glen Hodgson: C'est la quintessence même de notre rapport. Nous croyons que les 76 recommandations que nous avons proposées visent à incorporer une plus grande flexibilité et résistance dans notre économie nationale, afin de pouvoir mieux résister au choc causé par l'effondrement de la demande de consommation aux États-Unis, par exemple.

Or, comme 82 p. 100 de nos exportations sont destinées à un seul marché, nous sommes sur la ligne de mire. Si les consommateurs ferment l'économie américaine, nous nous en ressentirons. C'est déjà le cas. Nous prévoyons que les exportations croîtront cette année d'à peine 2,5 p. 100. Depuis six ans maintenant, la croissance de la demande dans le secteur des exportations a été très infime, et c'est pourquoi nous croyons que la consommation intérieure est si importante pour notre économie à l'heure actuelle. Mais si nous ne changeons pas notre façon d'harmoniser notre économie intérieure et si nous ne la rendons pas plus flexible et adaptable, nous nous ressentirons alors de tout ajustement dans le comportement américain.

M. Lui Temelkovski: Ce que je lis entre les lignes, c'est que la diversification doit se faire dans différents secteurs, notamment en cessant de compter sur le commerce avec les États-Unis autant que nous le faisons actuellement et en accroissant notre commerce intérieur et extérieur vers d'autres marchés en émergence. Est-ce que c'est bien ce que vous dites?

M. Glen Hodgson: Absolument. C'est pourquoi nous conseillons au gouvernement de faire du Canada un important acteur dans le cycle de Doha. En effet, nous devons trouver des moyens d'améliorer l'intégration nord-américaine. Mais dans le même temps, nous devons explorer des possibilités de commerce régional bilatéral avec d'autres marchés où il y a un potentiel de croissance.

Le président: Merci, monsieur Temelkovski.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président.

Bonjour, messieurs.

Vous venez de parler du Cycle de Doha. On constate que les choses ont un peu dérapé en matière d'agriculture. Je voudrais parler de nouveau de l'agriculture et de l'industrie porcine au Québec. Comme le dit M. Julian, l'Accord de libre-échange avec les États-Unis a eu comme effet de niveler vers le bas les conditions de travail de nos employés. Dans le cadre du commerce du porc, les prix sont passablement contrôlés, de sorte qu'une industrie comme Olymel, au lieu d'augmenter sa productivité, a dû diminuer les salaires et demander des sacrifices de l'ordre de 30 p. 100 afin de survivre. Il a fallu un bon nombre de votes pour que la proposition soit adoptée.

Par ailleurs, des entreprises comme Monsanto, qui prétend posséder des brevets sur le porc, va s'arranger pour exercer un contrôle et demander des redevances sur chaque porc produit. Des entreprises et des multinationales cherchent à aller plus loin et beaucoup plus vite que bien d'autres. Dans le cadre de nos négociations, pourrait-on créer une catégorie séparée pour l'agriculture, entre autres en matière de planification et de concurrence, pour protéger la souveraineté alimentaire de chaque pays? On pourrait préciser qu'une fois remplie cette condition particulière, on adopterait le reste.

M. Gilles Rhéaume: Je crois que pour nous, ce serait un défi. Pour que son rendement soit vraiment adéquat, le secteur agricole dans son ensemble doit s'en remettre aux exportations. Une très petite partie du secteur agricole dépend simplement d'un marché intérieur.

Si on protège le porc, par exemple, comment va-t-on procéder face aux pays avec lesquels on veut négocier une libéralisation des échanges? Ils pourraient décider de nous ouvrir leur marché, mais s'ils ont des intérêt dans le porc, ça peut être plus difficile.

On mentionne dans notre rapport que pour le secteur agricole, les futures occasions d'affaires ne seront pas dans le domaine des produits de base mais dans celui des produits à valeur ajoutée. Il faut donc permettre aux fermiers de devenir innovateurs et les aider à le faire.

On dit en ce moment que la chaîne de production ne permet pas que ce genre d'innovation se produise. Les vendeurs dans le marché disposent d'informations sur les besoins des consommateurs, mais celles-ci ne se rendent pas jusqu'aux fermiers. Si ces derniers savaient davantage ce que veulent les consommateurs, qui se trouvent à la fin de la chaîne, ils pourraient au moins voir s'ils peuvent produire quelque chose de différent.

• (1225)

M. Serge Cardin: Le cycle économique, la concurrence, la créativité et l'innovation, je comprends tout ça, mais dans le contexte agroalimentaire et agricole en général, il faut aussi évaluer l'aspect environnemental. S'il y a un endroit où il faut le faire, c'est bien là. Pour en revenir à l'industrie porcine, au lieu d'en faire une industrie forte et concurrentielle, donc à forte concentration, on fait des mégaporcheries, on expédie la viande à des fins de consommation et on garde le purin, qu'il devient difficile d'étendre ici et là. Il y a dans le domaine de l'agriculture un déséquilibre écologique important.

M. Gilles Rhéaume: Dans notre rapport, on aborde ce sujet du point de vue des besoins et des mesures environnementales. Agriculture et Agroalimentaire Canada propose des programmes de gestion environnementale. Il s'agit de partager ces informations avec tous les agriculteurs, ce qui est toujours un défi. Il reste que dans ce domaine, de bonnes pratiques peuvent être adoptées.

L'occasion que peuvent avoir les fermiers d'offrir des services écologiques et de protéger des sites naturels situés sur leur ferme est un sujet dont nous n'avons pas parlé dans notre présentation, mais qui est abordé dans le rapport. Ça peut être profitable pour l'environnement. Il faut voir quel genre de compensation on peut offrir à ces fermiers en échange de cette protection environnementale. Certains pays et même certains ordres de gouvernement au Canada explorent de ce côté, mais on pourrait en faire beaucoup plus.

M. Serge Cardin: De façon générale, à court terme —

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Cardin. Votre temps est écoulé, même que vous l'avez dépassé.

Monsieur Lemieux, cinq minutes.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Merci beaucoup. Je voudrais discuter d'une de vos stratégies pour la réussite, la quatrième, dans laquelle vous mettez l'accent sur des stratégies de commerce international et d'investissement. Vous évoquez les accords multinationaux, et vous êtes probablement conscient de certaines difficultés auxquelles nous faisons face. Quand on mobilise de nombreux pays, dans une certaine mesure, c'est une sorte de solution magique. En effet, si on réussit à esquisser un accord commercial multinational, c'est bon pour toutes les parties, mais il n'en demeure pas moins qu'il y a de nombreux intérêts concurrents. Chaque pays a ses propres intérêts. Il est donc difficile d'entamer des négociations et de faire des progrès.

Je crois qu'il y a beaucoup d'autres facteurs. Il y a les enjeux commerciaux, mais d'autres facteurs entrent en ligne de compte, notamment les facteurs politiques.

Le comité étudie les possibilités de commerce bilatéral. Cela a ceci d'avantageux que nous pouvons cibler nos efforts sur des pays en particulier, si nous considérons qu'il est dans l'intérêt du Canada de conclure des accords avec des pays en particulier. Cela rejoint une autre de vos suggestions, qui consiste à cibler des marchés en particulier. Vous avez mentionné la Chine et l'Inde.

J'ai deux questions concernant les accords bilatéraux. La première porte sur les accords bilatéraux axés sur l'importation, et j'aimerais savoir de vous en quoi il serait avantageux pour une industrie canadienne d'être en mesure d'importer des sous-ensembles, etc.

Aujourd'hui, nous nous entretenons avec vous, et la semaine dernière, nous avons parlé à des représentants d'EDC de la gestion intégrée de la chaîne d'approvisionnement. Il est probablement très difficile de choisir un pays en se disant que ce serait très bon pour nos importations et pour les exportations également. Chaque pays a probablement des atouts. Nous avons parlé de Chine aujourd'hui, et vous avez dit que nous importons peut-être beaucoup de produits finis de Chine mais que nous n'en exportons pas beaucoup.

J'aimerais donc savoir si vous avez des recommandations concernant les pays axés sur l'importation que nous devrions étudier dans le cadre d'accords bilatéraux et, parallèlement à cela, des pays axés sur les exportations avec lesquels nous devrions conclure des accords bilatéraux.

• (1230)

M. Glen Hodgson: Nous ne nous sommes pas penchés sur des marchés précis du point de vue de l'importation ou de l'exportation. Nous avons établi un principe. Une des difficultés que pose la libéralisation du commerce, à terme, c'est qu'il ne s'agit plus de tarifs. Le monde actuel est un monde où les tarifs sont pratiquement inexistantes, à quelques exceptions près. Les tarifs sont bas, et ils ne constituent plus la barrière qu'ils constituaient il y a 25 ans.

Ensuite, on commence à examiner les barrières non tarifaires, qui consistent toutes en des normes et des processus réglementaires. Cela nous ramène alors à la question initiale : sommes-nous prêts, à l'échelon intérieur, à faire face à la situation et sommes-nous en fait en mesure de comprendre les formes très subtiles de protectionnisme qui existent dans d'autres marchés.

S'agissant des importations, il est clair qu'on cherche à faire affaire avec ceux qui peuvent nous offrir des produits bon marché. Les Chinois n'éprouvent aucune difficulté à l'heure actuelle à exporter énormément de produits au Canada. Nous accusons un déficit commercial de 20 milliards de dollars avec la Chine actuellement.

De toute évidence, les barrières ne proviennent pas de marchés où l'on peut se procurer des produits très élémentaires, qu'il s'agisse des matières premières ou des produits de l'acier de base, et c. Il n'existe pas vraiment de barrières dans ces marchés. Les barrières se trouvent plutôt dans des formes de commerce beaucoup plus complexes.

Pour ma part, j'attacherais une importance au potentiel de croissance sous-jacent du marché d'exportation et au degré d'alignement culturel. C'est ce qui déterminera où nous allons faire du commerce.

Je vous donne un exemple : le Canada tente de conclure un accord de libre-échange avec l'Union européenne depuis peut-être 25 ans et nous n'avons pratiquement pas réalisé de progrès, même si cela nous permettrait de bénéficier énormément au chapitre des importations et au chapitre de l'accès aux marchés européens.

Pourquoi n'avons-nous pas réalisé de progrès? Pour deux raisons : parce que nous sommes quantité négligeable par rapport aux États-Unis, pour dire le vrai, avec lesquels les Européens préféreraient faire leur commerce, et parce qu'il s'agit de barrières non tarifaires.

Il n'y a pas vraiment de réponse facile à votre question. Il faudrait examiner ce qui motive la libéralisation des échanges bilatéraux et régionaux. Je vous donne l'exemple de l'Europe. Ma thèse est qu'il très peu probable que le Canada finisse par conclure un accord de libre-échange avec l'UE à moins que nous ne le fassions en tant que partenaire des États-Unis, car c'est seulement à ce moment-là qu'il y aura convergence des intérêts réglementaires des deux côtés de l'Atlantique, et alors là, nous pourrions réaliser des progrès réels au titre des barrières non tarifaires.

Il est facile de cerner des marchés en particulier. Il y avait un article cette semaine sur la ZLEE, la zone de libre-échange européenne, et sur la façon dont le Canada pourrait se tailler une place. La ZLEE compte deux pays, peut-être quatre? C'est une fraction infime de notre commerce global. Pour vous dire franchement, compte tenu de la rareté des ressources humaines nécessaires pour mener des négociations, à quoi bon?

M. Pierre Lemieux: C'est ce à quoi je voulais en venir en vous posant ma question. Les ressources sont limitées, et bien qu'aucun accord bilatéral ne concerne strictement les importations ou les exportations, on évalue néanmoins le flux de produits en partance ou à destination du Canada. Si on conclut un accord avec la Chine, la valeur pour le secteur des exportations sera probablement très limitée pour nous. D'après vous, quels secteurs seraient plus avantageux pour le Canada du point de vue des exportations?

M. Gilles Rhéaume: C'est une question difficile, parce que vous avez les données historiques, mais vous n'avez pas les données qui vous expliquent ce qui risque d'arriver si on se débarrassait des barrières commerciales. D'où la nécessité d'examiner les avantages comparatifs au chapitre de la compétitivité et de nous demander si nous pouvons être plus concurrentiels au Canada en vendant un produit à l'étranger ou peut-être en l'important, car le prix serait plus concurrentiel. Il s'agit d'un aspect des avantages comparatifs. Le déficit commercial des autres n'aide en rien. Ce serait en fait de la microanalyse que de comparer une industrie à une autre ou pour en déterminer le degré de compétitivité.

Nous avons fait des recherches sur les sciences de la vie, notamment la biotechnologie. Nous avons consacré beaucoup

d'efforts aux sciences de la vie au Canada, alors que nous sommes un très petit acteur sur la scène mondiale. Il y a des aspects de la biotechnologie où nous dépensons très peu, bien que nous ayons un avantage comparatif. Si nous devons investir davantage dans ces domaines, comme le bioenvironnement ou la bioagriculture, nous jouirions alors d'un avantage concurrentiel plus marqué.

Voilà donc un petit exemple.

Le président: Merci, monsieur Lemieux.

Monsieur Julian, pour cinq minutes.

M. Peter Julian: Merci, monsieur le président.

Dans le même ordre de questions: est-il juste de dire que ce que vous prônez dans votre rapport, ce sont des investissements considérables de la part du secteur public dans notre plan d'action en matière d'innovation, mais que les investissements doivent comprendre l'éducation, l'infrastructure et la recherche-développement? N'est-ce pas?

M. Glen Hodgson: Vous parlez d'investissement en dollars ou en énergie?

• (1235)

M. Peter Julian: Les deux.

M. Glen Hodgson: Une bonne partie de l'investissement requis consiste à utiliser notre capital humain et à élaborer de meilleurs cadres stratégiques. Il ne s'agit pas seulement d'injecter des sommes supplémentaires. Le secteur public dépense—En fait, les deux tiers ou les trois quarts des dépenses globales au titre de la R-D au Canada viennent du secteur public.

M. Gilles Rhéaume: Les dépenses au titre de la R-D ont enregistré une croissance phénoménale au cours des dernières années.

M. Glen Hodgson: Notre solution ne consiste pas à injecter davantage de ressources publiques dans le domaine de la R-D. En effet, nous devons trouver des moyens de convaincre le secteur privé, avec des mesures d'incitation, de consacrer davantage à la R-D.

M. Gilles Rhéaume: Au chapitre de la R-D, c'est amusant, car en fait les dépenses publiques ont augmenté au cours des dernières années. Cependant, le défi principal est de savoir que faire de la R-D. C'est là la question fondamentale. Pour l'essentiel, les résultats des activités de recherche-développement entreprises par les universités restent dans les universités ou sont vendus à l'étranger. Il n'y a pas d'engouement au Canada pour ces nouvelles technologies et nouveaux produits pourtant commercialisables. Pour les universités, si on ne peut mobiliser l'intérêt des industries locales, on démarrera alors sa propre petite entreprise. C'est pourquoi il y a un foisonnement de petites entreprises et de faillites également, ou encore on finit par vendre la technologie à une entreprise étrangère.

Les enjeux entourant cette question sont énormes.

M. Peter Julian: Merci. Je voulais avoir une précision sur ce point et passer à une autre question, soit notre stratégie commerciale.

Vous proposez, en termes très précis, que la gestion de l'offre — et je suppose que vous entendez la Commission canadienne du blé également — fasse partie des négociations si nous voulons faire partie du cercle restreint de l'OMC. De plus en plus, l'OMC est aux prises avec un problème : un programme progressiste est proposé par des pays qui croient fermement à des questions comme les normes sociales, environnementales et de travail, alors que l'organisation est chapeauté par des gens qui préconisent l'approche traditionnelle en matière de libre-échange, qui, comme je l'ai dit tout à l'heure, n'a pas fonctionné pour le Canada. De plus, dans d'autres pays industrialisés comme les États-Unis, la plupart des travailleurs ont subi une perte de revenu.

Est-ce que ça ne serait pas une meilleure stratégie pour le Canada que de défendre avec vigueur ses intérêts, notamment la gestion de l'offre pour les communautés rurales, la Commission canadienne du blé, et de jouer le rôle de chef de file au sein de l'OMC parmi le nombre croissant de pays qui commencent à remettre en question toute la notion voulant que, d'une certaine façon, nous suivions tout simplement le modèle américain de commerce pour développer nos sociétés?

M. Glen Hodgson: Monsieur Julian, vos questions sont très vastes, et vous partez de la prémisse —

M. Peter Julian: Mais vous êtes de grands penseurs, alors vous pouvez répondre.

M. Glen Hodgson: Votre prémisse est souvent la perte de revenus réels, par exemple. Or, en réalité, les économistes vous diraient le contraire, et nous aimerions bien savoir qui accuse des pertes de revenus réels.

Je m'inquiète, par exemple, du cas des immigrants, qui n'ont pas fait de progrès au Canada en 25 ans. Si vous commencez à ventiler le recul de revenus réels, là, je vous dirais que je suis évidemment inquiet. Je me préoccupe également des collectivités autochtones. J'ai des inquiétudes aussi au sujet des travailleurs syndiqués dans des secteurs où nous avons opté pour le libre-échange mondial, comme le secteur automobile. Nous avons vu des licenciements massifs cette semaine, mais c'est presque, malheureusement, une conséquence naturelle de l'exposition d'une industrie jadis protégée au commerce international où la technologie est le moteur principal. Les constructeurs japonais qui ont investi au Canada réalisent de meilleurs bilans que les trois grands constructeurs et essentiellement parce qu'ils proposent un produit que les gens veulent acheter.

Je pense qu'il faut comprendre pourquoi les revenus réels sont en train de baisser et s'attaquer à des facteurs sous-jacents.

M. Peter Julian: Statistique Canada s'est penché sur cette question. La tranche supérieure des familles canadiennes qui comptent parmi les 20 p. 100 les plus riches ont vu leur revenu monter en flèche depuis 1989 mais pour chacun des autres quintils, de la classe moyenne jusqu'aux Canadiens les plus pauvres, le revenu réel a baissé. La baisse la plus marquée est survenue chez les Canadiens les plus pauvres. Il ne s'agit donc pas là de quelques segments de la population qui accusent certains retards alors que la majorité des Canadiens ont progressé. C'est le contraire: la plupart des Canadiens sont en moins bonne posture qu'auparavant. C'est une question grave de politique publique dont nous devons traiter et que nous devons prendre en compte.

M. Gilles Rhéaume: Vous avez soulevé deux questions. On peut aussi examiner la situation des Canadiens du point de vue de la scolarité. Ceux qui ont fait des études postsecondaires s'en tirent très bien. Ceux qui n'ont qu'un diplôme d'études secondaires ou qui ont décroché avant de l'obtenir sont ceux qui ont vu leur revenu baisser.

Cela s'est produit parce que nous n'avons pas encouragé ces gens à continuer d'investir dans l'apprentissage, que ce soit de façon autonome ou par l'entremise des employeurs. Nous avons remarqué qu'au Canada, il y a des gens qui n'ont pas les compétences dont on a besoin dans la nouvelle réalité économique et, à cause de cela, il ne fait aucun doute qu'ils vont perdre du terrain.

M. Peter Julian: Je reviens à ma question. Si nous donnions l'exemple au sein de l'OMC, nous pourrions agir de deux façons. Nous pourrions tout simplement abandonner la gestion de l'offre, supprimer la Commission canadienne du blé et être de ceux qui estiment qu'il n'y a qu'une façon d'assurer le développement de notre société. Nous pourrions aussi adopter une approche typiquement canadienne en matière d'échanges commerciaux en consolidant nos points forts et en diversifiant notre commerce international.

M. Gilles Rhéaume: Dans notre rapport, nous décrivons sept stratégies. On ne peut se contenter d'en adopter juste une, parce qu'elle pourrait très bien échouer. Il faut examiner les sept stratégies. C'est ce que vous dites quand vous dites qu'il ne suffit pas de libéraliser les échanges commerciaux. Vous n'êtes pas d'accord avec cette approche, et nous non plus.

Nous devons d'abord faire le ménage chez nous. Ce que nous disons, c'est que nous avons des problèmes chez nous que nous devons d'abord régler : il y a les relations fédérales-provinciales et, même au sein du gouvernement fédéral, il faut mieux coordonner les politiques en matière d'éducation, d'investissement dans l'infrastructure, l'innovation et d'obstacles réglementaires. Je pourrais vous donner bien d'autres exemples de ce que nous devons régler ici même, au Canada. Nous ne pouvons nous doter d'une bonne politique de commerce internationale si nous ne réglons pas d'abord nos problèmes. Voilà pourquoi il nous faut ces sept stratégies.

• (1240)

Le président: Merci, monsieur Julian.

Messieurs, n'hésitez surtout pas à dire à M. Julian qu'il se trompe — c'est permis.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Madame Ratansi, vous avez cinq minutes.

Mme Yasmin Ratansi (Don Valley-Est, Lib.): Merci de vos remarques. Votre exposé était intéressant et il a soulevé bien des questions et peut-être même remis en question certaines de nos réflexions.

Le Canada est un vaste pays. C'est la deuxième masse terrestre du monde. Le Japon a 1/26 de la superficie du Canada mais compte quatre fois plus d'habitants. Quand je pense à cela et à vos remarques, des questions me viennent à l'esprit. Je vais vous demander de les décrire car je tiens à avoir une réponse.

Vous avez étudié l'investissement en R-D et vous avez affirmé que la Finlande nous dépasse. Quelle proportion du PIB de la Finlande est investie dans la R-D? Y a-t-il des partenariats entre les secteurs public, privé et universitaire? Quel est l'écart entre les riches et les pauvres? Ce pays et les autres ont-ils un filet de sécurité sociale? La Chine, l'Inde et les États-Unis ne semblent pas en avoir. Ce sont là des questions sur la R-D.

Deuxièmement, vous vous êtes élevé contre le protectionnisme. Vous avez déclaré que le protectionnisme est une mauvaise chose. Pourtant, les États-Unis et le Japon sont les deux plus grandes économies du monde et sont très protectionnistes. J'arrive moi-même du Japon, et je sais que nous ne pouvons y exporter nos produits agricoles. Et pour RIM, il faut un autre protocole là-bas. Comment laisser le Canada ouvrir ses frontières aux autres sans qu'il se protège aussi? Il faut y réfléchir. Comment peut-on faire cela?

Troisièmement, le Canada a-t-il une stratégie industrielle?

Quatrièmement, quel est l'avantage concurrentiel du Canada? Vous avez parlé de valeur ajoutée. J'aimerais savoir quel est, selon vous, l'avantage que présente le Canada en matière de valeur ajoutée. Vous avez parlé de produits agricoles à valeur ajoutée que nous pourrions vendre au tiers monde, mais pas à des marchés comme ceux de l'Europe, parce que, encore une fois, le cycle de Doha vise à protéger les pays pauvres.

Pouvez-vous répondre à ces questions? J'en aurai d'autres ensuite.

M. Gilles Rhéaume: C'est tout?

Mme Yasmin Ratansi: J'en ai quelques autres, comme l'échéancier selon lequel vous aimeriez mettre en oeuvre vos stratégies.

J'ai trop de questions.

M. Gilles Rhéaume: Et je n'ai que 30 secondes pour répondre à chacune d'entre elles.

Mme Yasmin Ratansi: Oui.

M. Gilles Rhéaume: En ce qui concerne l'intensité de l'investissement en R-D, soit la proportion de notre PIB qui représente cet investissement, nous sommes bien en-dessous de la moyenne de l'OCDE.

Mme Yasmin Ratansi: Quelle est cette moyenne?

M. Gilles Rhéaume: La moyenne de l'OCDE est d'un peu plus de 2 p. 100. La nôtre est d'environ 1,7 ou 1,8.

Une voix: En Finlande, c'est 4,4.

M. Gilles Rhéaume: Oui.

Mme Yasmin Ratansi: Je vous donne un autre exemple. Le Japon investit considérablement dans la R-D, mais sa dette est de 783 billions de yens. J'aimerais aussi connaître le ratio d'endettement parce que, au Canada —

M. Gilles Rhéaume: Je ne le sais pas.

Mme Yasmin Ratansi: Bon. C'est bien.

Poursuivez.

M. Gilles Rhéaume: Il pourra vous répondre.

M. Glen Hodgson: Je sais ce que c'est, mais vous mélangez les pommes et les oranges. Vous mêlez la politique financière à la politique d'investissement en R-D.

Mme Yasmin Ratansi: Je ne mêle pas les pommes et les oranges. Je suis comptable.

Allez-y, si vous pouvez me répondre,

M. Glen Hodgson: Prenons d'abord le modèle nordique, les pays nordiques en général, sauf pour la Norvège qui constitue un cas spécial en raison de son gaz et de son pétrole. Les impôts sont élevés, les dépenses sont élevées, l'investissement en R-D est élevé, et la productivité est élevée au Danemark, en Suède et en Finlande. Je crois que ce qui a agi comme moteur dans le domaine de la R-D, c'est que ces pays se sont joints à l'Union européenne et ont alors dû faire face à la concurrence féroce des autres pays européens. Dans

ces pays, il n'y a pratiquement pas de protection. Les entreprises qui ne sont pas concurrentielles font faillite. Elles ont donc dû innover. Elles ont dû investir considérablement dans la R-D.

Voilà pourquoi nous recommandons la création d'un seul marché canadien: cela permettra à nos entreprises d'être plus concurrentielles pour obtenir une échelle de rentabilité. C'est crucial, surtout dans les économies à impôts, dépenses et productivité élevés. C'est ce qu'on fait à l'heure actuelle en Irlande, en Islande et en Scandinavie.

• (1245)

M. Gilles Rhéaume: Cela m'amène à répondre à votre troisième question sur la stratégie industrielle. Ces pays ont aussi une stratégie industrielle, ce qui n'est pas notre cas.

Mme Yasmin Ratansi: Ah non? Je vois. Alors, quel avantage concurrentiel avons-nous?

M. Glen Hodgson: Ce ne sont pas les pays qui ont un avantage concurrentiel, mais ce sont les entreprises qui ont un avantage dans la concurrence qu'elles se font entre elles.

Le concept de l'avantage comparatif est un grand concept économique visant à prouver les avantages des échanges commerciaux. Il n'y a pas un seul pays qui soit totalement avantagé dans quelque domaine que ce soit, sauf peut-être l'Arabie saoudite dans le secteur pétrolier.

Mme Yasmin Ratansi: D'accord, mais nous avons certainement un avantage quelconque. Avons-nous une main-d'oeuvre qualifiée? Sommes-nous avantagés par nos services financiers? Ce n'est certainement pas le secteur manufacturier qui nous donne un avantage concurrentiel.

M. Glen Hodgson: L'un des défis que notre pays doit relever, c'est que nous pourrions avoir un avantage absolu en tout si nous décidions de faire les bons investissements dans nos ressources humaines, si nous avons l'infrastructure. Nous avons des ressources naturelles, nous avons des gens intelligents et nous avons un secteur manufacturier spécialisé, de sorte que nous pourrions avoir des avantages à tous ces chapitres.

Mais vous nous comparez à des pays comme le Japon, qui n'ont pas de ressources. Le Japon n'a que ses habitants et, par conséquent, la politique industrielle du Japon depuis la fin de la Seconde guerre mondiale est axée sur l'innovation, la R-D et, pour être franc, la copie des technologies élaborées ailleurs. Dans les années 50, les Japonais étaient très doués pour —

M. Gilles Rhéaume: — pour faire mieux que les autres

M. Glen Hodgson: Ils sont devenus des chefs de file mondiaux au niveau des entreprises.

Toutefois, la politique publique du Japon est désastreuse. Ce pays est très endetté, son déficit financier est très élevé et la déflation qui y prévalait jusqu'à l'an dernier a entraîné une baisse de la consommation.

M. Gilles Rhéaume: Et ils sont très protectionnistes.

Mme Yasmin Ratansi: J'ai une autre question à vous poser. Il n'y a pas que la technologie, c'est leur sens aigu des affaires, par exemple, qui rend les États-Unis extrêmement concurrentiels. Comment le Conference Board du Canada encourage-t-il les entreprises et les universités à inculquer ce sens aigu des affaires? Avez-vous des suggestions à faire à ce chapitre?

M. Glen Hodgson: Notre organisation a pour mandat d'améliorer le leadership au Canada, ce qui est un vaste programme. Nous faisons constamment appel au secteur privé, au secteur public et aux universités. Nous comptons 42 conseils au sein desquels nous échangeons les pratiques exemplaires dans divers domaines allant de la mise en marché jusqu'à l'innovation. Nous organisons des conférences. La raison d'être du Conference Board est de trouver les pratiques exemplaires et de les faire connaître à tous ceux qui sont en position de leadership.

Le président: Merci beaucoup, madame Ratansi.

Est-ce qu'un député bloquiste voudrait poser des questions?

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Dans un contexte de mondialisation et de commerce international, si on veut tirer notre épingle du jeu, il faut évidemment mettre l'accent sur l'innovation. On n'a pas le choix : c'est vraiment l'économie du savoir et de la valeur ajoutée. Compte tenu des ressources humaines et requises pour fabriquer une chose comme celle-ci, on peut dire qu'elle ne coûte pas cher. C'est vraiment très limité. Mais on sait très bien ce qu'il en coûte quand on change, quand notre vue baisse. Donc, il faut vraiment mettre l'accent sur la valeur ajoutée.

Je suis heureux de savoir que le taux de diplomation a passablement augmenté au Canada au cours des dernières années. Cependant, cette augmentation est attribuable au fait que des étudiants asiatiques sont venus étudier au Canada. Ils retournent ensuite dans leur pays en emportant avec eux le savoir qu'ils ont acquis ici. La Chine et l'Inde ne seront pas le Japon d'après la dernière guerre, où cela s'est échelonné sur 40 ans ou presque. Aujourd'hui, c'est Toyota qui mène le bal. La Chine se développera beaucoup plus rapidement en termes de formation, de création et d'innovation.

On entre, en toute connaissance de cause, dans une course effrénée à l'innovation et à la création. Il en sera toujours ainsi. On ne pourra jamais vraiment se baser sur quelque chose en pensant qu'on dispose d'un bon bout de temps avant d'être déclassé par des compétiteurs. La course à l'innovation sera continue et ne s'arrêtera pas. La différence viendra toujours, en fin de compte, des conditions salariales et environnementales. Cela sera quelque chose de plus humain et de plus vivant que simplement l'innovation et la création.

Que fera-t-on alors? Les compagnies investiront tout simplement ailleurs. Elles s'enrichiront, et les travailleurs d'ici s'appauvriront. Ce n'est pas nécessairement vrai qu'on aide les gens d'ici en produisant à l'extérieur.

• (1250)

M. Gilles Rhéaume: Il est vrai que la formation devient un critère important pour avoir des employés qui sont bien formés. C'est un facteur. On a des entrepreneurs et des chefs d'entreprise qui cherchent des opportunités, non seulement ici mais aussi ailleurs, et qui ont de l'aide des gouvernements pour trouver de telles opportunités. C'est un autre facteur.

Disons que la concurrence est féroce. On est d'accord là-dessus, on le mentionne. Ça va continuer, ça n'arrêtera pas. C'est là qu'il faut décider où on veut se retrouver dans ce marché. On n'a pas encore fait cet exercice. L'entreprise ne l'a pas fait; le gouvernement non plus. On n'a pas établi où vont être nos forces dans l'avenir. On a voulu concurrencer, dans le passé, par rapport aux coûts. On sait ce que cela entraîne. On n'a pas vraiment considéré comment on va

concurrencer au point de vue de la valeur ajoutée. On ne l'a vraiment pas fait ici, au Canada, comme on l'a vu dans d'autres pays.

M. Serge Cardin: Étant donné que je ne dispose pas de beaucoup de temps, vous pourriez inclure ce qui suit dans votre réponse. Vous avez dit, à un moment donné, qu'il faudra sacrifier quelque chose. Pourriez-vous nous dire ce qu'on devrait sacrifier?

M. Gilles Rhéaume: Il y a toujours des sacrifices. Thomas L. Friedman, dans son livre *The world is flat*, dit qu'on est pas mal égaux en matière de capital humain et d'innovation, comme vous l'avez mentionné. Au Conference Board du Canada, on commence à penser qu'il faut tenir compte des inégalités que cela peut créer et voir ce qu'on peut faire à ce sujet. Pour pouvoir corriger ces inégalités, vous avez dit qu'il va y avoir des sacrifices. C'est certain qu'il y aura des gens qui ne pourront pas s'adapter et qui auront des revenus plus faibles, comme M. Julian l'a mentionné. Il faut voir comment on peut s'assurer d'avoir une prospérité qui pourra aider à subvenir aux besoins de ces gens qui ne pourront pas s'adapter.

C'est une question qu'il faudra soulever une autre fois, parce qu'on n'a vraiment pas fait l'exercice de déterminer comment on peut aller de l'avant. Ce sur quoi on s'est penchés, c'est sur la façon dont on peut s'assurer d'avoir une prospérité pour ensuite avoir des revenus qui pourront être utilisés pour financer des programmes sociaux, par exemple.

[Traduction]

Le président: Vous avez environ une minute.

[Français]

M. Guy André: Je serai bref. Je pense qu'en général, la population est sceptique. Je ne parle pas des hommes d'affaires, mais des travailleurs, de la classe moyenne et des gens à faible revenu. Pourquoi la population est-elle sceptique face à la mondialisation? C'est à cause des pertes d'emplois. Partout au Québec et au Canada, on voit les banques alimentaires, les petits déjeuners. La pauvreté augmente, les gens sont délaissés. Il n'y a pas de politique sociale pour faire face à ces pertes d'emplois. C'est le problème. Notre population, notre classe moyenne et les petits travailleurs sont sceptiques. Il y a des compressions budgétaires pour les programmes d'alphabétisation, pour les programmes sociaux et pour le soutien social. On abandonne les gens. Notre population est donc très sceptique.

Je crois que nous n'avons pas le choix: il faut faire en sorte que la population puisse avoir confiance en ce virage vers la mondialisation. Pour le faire, il faut la sécuriser et offrir un soutien social à ceux qui perdent leur emploi. Actuellement, on ne le fait pas. J'aimerais vous entendre à ce sujet.

De plus, vous dites qu'on est un peu en retard et qu'on n'a pas fait l'analyse. Qui n'a pas fait l'analyse? S'agit-il de la fonction publique? Qui n'a pas fait son travail?

[Traduction]

Le président: Messieurs, je vous prie d'être brefs. Il ne nous reste plus de temps.

[Français]

M. Gilles Rhéaume: Vous avez mentionné la politique sociale. Depuis longtemps, on parle d'intégration entre les domaines social et économique. Aujourd'hui, on n'a même pas une politique économique qui pourrait résoudre les problèmes des travailleurs. La réglementation, les barrières et le double emploi entre les ministères constituent d'importants problèmes. Si on pouvait les régler, cela favoriserait l'établissement d'un environnement économique où on pourrait faire beaucoup de choses qu'on ne fait pas en ce moment.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Menzies, vous avez cinq minutes.

M. Ted Menzies: Merci, monsieur le président.

C'est bien d'avoir une deuxième occasion de vous poser des questions.

J'aimerais revenir à certaines choses qui ont été dites et qui sont inexacts, notamment sur l'indice du développement humain. À en croire M. Julian, nous n'avons plus rien à faire ici. Moi, je ne peux y croire. D'ailleurs, lors d'un discours qu'il a prononcé récemment au Economic Club of Ottawa, le chef du NPD a vanté les avantages des échanges commerciaux, leur importance pour le Canada, la nécessité d'accroître ces échanges et les avantages qu'ils pourraient procurer au secteur de l'automobile. Pour une fois, je suis d'accord avec lui; je crois qu'il y a beaucoup de possibilités à cet égard.

Comment équilibrons-nous les données de Statistique Canada que certains interprètent comme voulant dire que tout va mal mais qui indiquent simplement que, en effet, en matière de commerce international, le Canada pourrait faire mieux mais cela ne signifie pas que tous les Canadiens s'appauvrissent ? Avons-nous mal interprété les données de Statistique Canada? Ces chiffres sont-ils justes? Selon vous, dans notre stratégie commerciale intégrée, les Canadiens s'en tirent-ils bien?

•(1255)

M. Glen Hodgson: Vous abordez là une question fondamentale qui est au coeur de l'économie. C'est pour cela que j'ai étudié l'économie à l'Université du Manitoba quand j'avais 19 ans, il y a bien longtemps. Comment trouver le juste équilibre entre la production et la distribution? Nous avons mis l'accent, et nous l'avons dit clairement, sur la production, mais cela ne signifie pas que nous négligeons complètement l'amélioration de la distribution.

Nous nous sommes concentrés sur la gamme incroyable d'obstacles qui ont été créés et qui réduisent la compétitivité de notre industrie. Le rapport de Gilles et le mien signalent de façon répétée tous ces écueils inhérents à nos interventions économiques qui sont, selon nous, tout à fait nuisibles; voilà pourquoi nous nous sommes concentrés là-dessus. Mais, comme Gilles l'a souligné, depuis longtemps déjà le Conference Board s'intéresse à la répartition et à l'incidence de l'économie sur notre société, et c'est pour cela que nous produisons des conseils. Ainsi, vers la page 60, je crois, nous formulons des recommandations sur la réforme des mesures fiscales touchant la productivité.

La première chose dont nous traitons, et je l'ai dit à Greg Sorbara la semaine dernière quand je lui ai donné de conseils sur son budget pour l'Ontario, c'est de donner suite au rapport du groupe de travail des municipalités et d'aider les travailleurs à faible revenu, dont le taux marginal d'imposition est beaucoup trop élevé, par le biais d'une mesure comme un crédit d'impôt pour le revenu d'emploi. Mais nous avons aussi réclamé qu'on supprime les impôts sur le capital, car ils dissuadent les entreprises qui voudraient investir dans le développe-

ment du capital. Nous croyons aussi qu'il faut donner à nos villes un pouvoir d'imposition. Nous ne tentons pas de régler les problèmes de tous, mais nous tentons d'adopter une approche d'ensemble qui tiendra compte de l'incidence des changements économiques sur la répartition.

Surtout, nous estimons qu'il faut améliorer la productivité et la compétitivité de notre économie nationale, car il est évident, comme les chiffres le prouvent, que le Canada tire de plus en plus de l'arrière. Nous ne pourrions régler les problèmes de répartition si nous ne créons pas de richesse.

M. Gilles Rhéaume: Nous croyons que la tarte doit être plus grande. On pourra ensuite déterminer comment la répartir, quelle portion chacun aura. Mais si la tarte reste de la même taille et que nous nous querellons sur la taille de chaque portion, toutes ces querelles ne profiteront à personne.

Une voix: Il ne reste plus que des miettes.

M. Glen Hodgson: Il y a des tensions sociales. S'il n'y a pas de croissance, s'il n'y a pas de croissance de la productivité, les tensions sociales augmentent et les querelles pour l'obtention d'une part d'une tarte à la taille bien limitée se multiplient. Nous croyons donc que la tarte devrait être plus grande; nous pourrions alors avoir un débat beaucoup plus intéressant sur la façon de répartir ces portions plus grandes.

M. Ted Menzies: Pour revenir à l'investissement direct à l'étranger, EDC, Investissement Canada et la CCC — comme Glen était à EDC il n'y a pas si longtemps, il ne sera pas trop critique — quelle sorte de marge de manoeuvre et de conseils le gouvernement doit-il donner à ces organisations pour qu'elles contribuent à une augmentation de l'investissement direct étranger?

M. Glen Hodgson: Je vous renvoie à la recommandation 13 du volume 1 :

Que le gouvernement fédéral facilite les investissements directs du Canada à l'étranger là où ils apportent un bénéfice matériel au Canada grâce à des actions réduisant le risque des investissements à l'étranger comme les accords sur la protection des investissements étrangers (...)

Les accords sur la protection des investissements étrangers sont les meilleures mesures — et cela nous ramène à la question de M. Lemieux — quand on veut resserrer ses liens économiques avec d'autres marchés comme la Chine et l'Inde, parce que cela rassure les investisseurs. Nous disons aussi dans notre recommandations « et par des organismes comme Exportation et développement Canada », ce qui signifie que EDC doit avoir des pouvoirs que lui confère la loi. La Loi sur l'expansion des exportations permet à EDC d'être un partenaire dans l'investissement à l'étranger depuis 1993, et je crois, mais il y a aussi le règlement que j'ai malheureusement mis en place quand j'étais fonctionnaire au ministère des Finances.

Le temps est maintenant venu pour le gouvernement de se rendre compte qu'il faut donner à ces organismes les pouvoirs d'agir. Dans bien des cas, il ne s'agit pas de changer la loi, mais plutôt de changer les attitudes, de faire en sorte que les administrateurs n'hésitent pas à appuyer les investissements à l'étranger dans le cadre des produits ou services d'EDC ou de la CCC.

•(1300)

Le président: Merci beaucoup.

Merci, monsieur Menzies.

Notre temps est écoulé. Je vous remercie tous les deux d'être venus pour la troisième fois en à peu près un mois. Je vous en suis reconnaissant. Je suis certain que votre rapport servira de référence à tous les intéressés, quelle que soit leur position.

Encore une fois, je vous remercie.

La séance est levée.

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

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

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

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

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

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

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