



Chambre des communes  
CANADA

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

---

INDU • NUMÉRO 010 • 1<sup>re</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 8 juin 2006**

—  
**Président**

**M. James Rajotte**

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

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

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

Le jeudi 8 juin 2006

•(1105)

[Traduction]

**Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):** La séance est ouverte. Nous sommes quelques minutes en retard, parce que nous avons une réunion en sous-comité auparavant et il nous a fallu un certain temps pour nous rendre ici.

Nous allons poursuivre notre étude — la première étude du comité dans le cadre de la présente législature — qui porte sur le secteur manufacturier et les défis auxquels il doit faire face. Tous les membres seront certainement d'accord pour dire que c'est un excellent exercice jusqu'à présent. Nous avons hâte d'entendre les groupes qui vont comparaître devant nous aujourd'hui.

Au cours de la première heure, nous accueillons des représentants de l'industrie automobile. Certains membres du comité diront qu'il s'agit de la plus importante industrie du pays, et je ne les contredirai pas.

Je vais faire la présentation des témoins à l'intention des membres du comité. Nous accueillons Mark Nantais, président de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, Lorraine Shalhoub, directrice de la politique générale et des affaires extérieures de DaimlerChrysler Canada, Paul Roy, directeur des relations gouvernementales de Ford Canada, David Paterson, vice-président des affaires gouvernementales de General Motors du Canada limitée, et David Adams, président de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada.

Bienvenue à vous tous. Bienvenue au comité.

Chaque témoin ou association aura jusqu'à 10 minutes pour faire une déclaration préliminaire. Je vous encourage à être aussi bref que possible, parce que je sais que les membres du comité ont de nombreuses questions à vous poser.

Nous allons procéder dans l'ordre, en commençant par M. Nantais, pour un maximum de 10 minutes.

**M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, bonjour. Je vous remercie de nous donner l'occasion de vous parler aujourd'hui des défis que doit relever l'industrie automobile du Canada.

Je vais me servir d'un dossier de présentation qui guidera simplement les discussions, et j'aimerais aborder plusieurs questions qui touchent au secteur manufacturier : le dollar canadien, les questions énergétiques, les compétences, la formation, la mondialisation de l'industrie et comment ce phénomène est lié à un problème assez urgent pour nous, c'est-à-dire l'accord de libre-échange avec la Corée. Nous vous ferons part également de quelques réflexions sur d'autres sujets que vous voudrez peut-être aborder à une date ultérieure.

Cela étant dit, j'aimerais vous donner quelques renseignements de base, et je présume que David Adams pourra les confirmer puisqu'ils portent sur l'ensemble du secteur.

Environ 570 000 emplois sont liés directement ou indirectement à l'industrie automobile du Canada. Il s'agit du plus grand secteur manufacturier. L'industrie compte pour quelque 6,5 milliards de dollars de l'excédent commercial de 22 milliards de dollars avec les États-Unis. Quand on songe aux membres de l'ACCV, nous achetons des produits d'origine canadienne évalués à environ 40 milliards de dollars, à peu près trois fois plus que ce que le gouvernement fédéral achète au cours d'une année. L'industrie automobile représente environ 11 ou 12 p. 100 du PIB du secteur de la fabrication.

Je sais que vous n'avez pas le dossier devant vous, mais j'aimerais faire des commentaires sur l'un des tableaux que nous allons vous fournir en français et en anglais. Il montre les livraisons de produits manufacturiers, exprimées en dollars, et les incidences de la fabrication. Les livraisons ont augmenté énormément, passant d'environ 23 milliards de dollars en 1992 à plus de 50 milliards de dollars aujourd'hui. Cette effervescence est en partie attribuable aux investissements faits dans le secteur de l'automobile autour de 1999 à 2001.

On observe quelques soubresauts, dont une baisse attribuable aux événements du 11 septembre, ce qui est facile à comprendre. Une autre est survenue au moment de la panne d'électricité en Ontario. Ce qui est plus important, c'est la chute plus prononcée attribuable à un arrêt de travail dans l'usine de freins de General Motors au Michigan, qui a entraîné une baisse importante des livraisons.

Je souligne cet aspect pour montrer à quel point notre industrie est intégrée. Cela montre notamment la place importante qu'occupe notre industrie dans l'économie canadienne globale et le fait que nous dépendons d'un mouvement frontalier prévisible et que nous avons besoin d'une source énergétique et d'un système de distribution fiables. Je vais y revenir.

En ce qui a trait aux tendances actuelles, notre force a toujours été que les coûts de production étaient faibles au Canada, et ce n'est plus le cas. Néanmoins, les membres de l'ACCV continuent d'investir massivement au Canada et environ cinq des sept milliards de dollars nouvellement investis, dont on a fait l'annonce récemment, viennent des trois grands membres de notre association : DaimlerChrysler, Ford et General Motors.

Nous cherchons maintenant à transformer une industrie purement manufacturière pour nous investir dans des activités qui exigent de plus hautes compétences, à valeur ajoutée, notamment dans la recherche et le développement, la conception et le génie automobiles.

Voilà pour la toile de fond.

Permettez-moi de vous parler brièvement du renforcement du dollar canadien. Comme vous le savez, le dollar a connu une hausse très importante par rapport à la devise américaine au cours des dernières années. Cette appréciation a été surtout attribuable à la vigueur des prix des produits de base, du pétrole, et ainsi de suite. Nous ne savons pas jusqu'où cela ira. L'impact sera important sur les usines de montage. Les effets ne se sont peut-être pas encore faits sentir directement, mais compte tenu de la tendance actuelle et du niveau où le dollar se maintient, il y aura des répercussions.

Les segments de l'industrie automobile qui ont déjà été affectés sont nos fournisseurs de pièces et la chaîne d'approvisionnement qui alimente nos usines de montage au Canada. Tandis que le dollar prend de la vigueur, ils essaient tant bien que mal de maintenir des prix compétitifs. Par conséquent, leur compétitivité s'effrite.

Par ailleurs, comme notre industrie a une dimension mondiale, nous ne surveillons pas uniquement le taux de change du dollar américain. La valeur des devises des autres grands constructeurs automobiles, comme les pays d'Europe, le Japon et la Corée, est tout aussi importante pour nous maintenant, d'abord parce qu'elle a une incidence sur le prix des véhicules importés sur notre marché, mais aussi en raison des systèmes d'approvisionnement mondiaux émergents.

Parlons maintenant de la politique en matière d'énergie. Comme je l'ai mentionné, nous avons besoin d'un approvisionnement énergétique fiable. La panne d'électricité en Ontario nous a durement touchés pendant deux ou trois jours. Il a fallu presque une semaine avant que le courant ne soit tout à fait rétabli. Ce qu'il faut retenir, c'est que nous ne sommes pas certains qu'il existe une politique d'approvisionnement énergétique à long terme, en particulier en Ontario, et cette incertitude nuit aux décisions d'investissements futurs. Il nous faut un approvisionnement fiable et des coûts raisonnables par rapport à ceux des pays qui nous font concurrence.

Concernant les compétences et la formation, le secteur de l'automobile se tourne vers des activités à valeur ajoutée, comme la recherche et le développement ainsi que la conception et le génie automobiles. La pénurie dont ont souvent parlé les médias est peut-être plus criante dans notre chaîne d'approvisionnement. Nous avons un assez bon bassin de main-d'oeuvre, mais nos fournisseurs ont un sérieux problème, que ce soit sur le plan de l'alphabétisation ou la formation d'apprentis, les compétences générales et certaines compétences techniques dont nous avons besoin pour réaliser notre vision à long terme pour l'industrie de l'automobile; la main-d'oeuvre hautement spécialisée dont nous avons besoin doit être disponible.

Par ailleurs, par l'intermédiaire de l'ACCV et des entreprises, nous avons travaillé en partenariat avec les universités pour concevoir et mettre en oeuvre des programmes de formation avancée pour satisfaire à nos besoins. Je préside actuellement le Conseil sectoriel des ressources humaines de l'automobile, qui se penche également sur ces besoins en compétence. J'encourage les membres du comité à consulter le site Web du conseil pour lire ses rapports et recommandations.

Ceci m'amène au principal enjeu: la mondialisation. Nous avons été à l'avant-scène de la mondialisation. Nous avons participé au Pacte de l'automobile. Nous sommes des concurrents sur la scène internationale, nous sommes des multinationales, ce qui signifie que nous appuyons pleinement la libéralisation du commerce, dans la production de pièces comme dans la construction de véhicules.

Toutefois, les défis sont nombreux. On pourrait ouvrir de nouveaux marchés pour les produits canadiens de manière à

augmenter la production intérieure et les débouchés à l'étranger. Des produits concurrentiels peuvent facilement être vendus sur le marché canadien également. L'ACCV et ses membres souhaitent travailler avec le gouvernement pour accroître ces débouchés à l'étranger et rehausser la prospérité canadienne.

L'impact de la Chine comme puissance émergente dans le secteur de l'automobile est réel et a retenu l'attention jusqu'à maintenant, mais ses effets négatifs présumés sur l'industrie nord-américaine peuvent prendre encore quelques années à se faire sentir. Certes, les investissements et la production augmentent en Chine, mais ils visent surtout à satisfaire le marché intérieur effervescent. Nous ne fermons pas les yeux sur la Chine, mais d'autres enjeux plus pressants existent, en particulier les négociations en cours visant l'accord de libre-échange avec la Corée.

Nous sommes en faveur d'un commerce libre et équitable, et nous sommes d'accord pour accroître ces marchés à l'étranger, mais on a entrepris des négociations qui, selon nous, nuiront à l'industrie automobile du Canada. Cette industrie comptait pour 67 p. 100 du déficit commercial de 2,6 milliards de dollars enregistré en 2005. Les produits canadiens ne peuvent pénétrer le marché coréen en raison d'un ensemble de barrières non tarifaires complexes et toujours changeantes. Si les produits coréens obtenaient un avantage de 6,1 p. 100 par la réduction des tarifs au Canada, la part du marché occupée par les véhicules construits au Canada diminuerait.

Nous savons que les Coréens n'ouvriront pas leur marché. Les protocoles d'entente conclus de gouvernement à gouvernement aux États-Unis montrent clairement que ces protocoles visaient à abolir ces BNT, mais qu'aucun effort n'a été fait en ce sens de la part des Coréens. Notre marché est grand ouvert, mais le marché coréen est hermétique.

Si vous examinez la performance de la Corée par rapport aux autres pays membres de l'OCDE qui construisent des véhicules, la moyenne mondiale est d'environ 48 p. 100, tandis qu'elle est de 2,4 p. 100 en Corée. C'est bien en-dessous de la moyenne de l'OCDE. Si vous examinez la composition des marchés, 98 p. 100 du marché coréen est satisfait par la production intérieure. Ensemble, tous les constructeurs automobiles du monde entier, et non seulement le Canada, représentent seulement 2 p. 100 de ce marché.

● (1110)

Où devrions-nous concentrer nos efforts? Nous croyons qu'il faut coordonner une approche canado-américaine pour trouver une solution en vue d'une ouverture réelle, valable et soutenue du marché de l'importation automobile de la Corée. Il faut abolir les tarifs et les barrières non tarifaires de la Corée. C'est la seule façon dont nous pourrions pénétrer le marché.

Nous avons offert une solution. Selon l'approche que nous préconisons, nous devrions atteindre un certain seuil dans la pénétration du marché. D'ici là, avec la possibilité d'un retour aux tarifs antérieurs en cas de piètre performance, nous ne croyons pas que le simple fait de négocier comme on le fait sera vraiment profitable pour les Canadiens. En fait, nous ne voyons aucun avantage pour le secteur de l'automobile.

Pour résumer cette question particulièrement importante pour nous, je dirai que la mondialisation signifie que le Canada doit créer un environnement d'affaires qui permet d'attirer et de soutenir une industrie mondialement concurrentielle et qu'il doit se doter d'une politique industrielle à long terme axée sur les priorités commerciales internationales.

Nous sommes d'avis qu'il faut consacrer nos ressources limitées à l'ouverture de nouveaux marchés pour les industries les plus importantes du Canada, mais en même temps, nous ne devrions pas sacrifier l'industrie automobile, dont le rôle est si important dans notre économie. Il y a peut-être quelques gains à réaliser, mais les résultats nets sur le secteur automobile du Canada sont très négatifs.

Nous serons ravis de répondre à toutes vos questions, monsieur le président, et nous sommes prêts à discuter avec vous.

Merci.

•(1115)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Nantais.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Adams, pour 10 minutes.

**M. David Adams (président, Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada):** Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je vous remercie de me permettre de comparaître devant vous aujourd'hui.

Comme vous l'avez mentionné, je suis le président de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada. Pour vous donner un bref aperçu de cette association nationale, elle représente depuis 25 ans les intérêts de ses membres, qui oeuvrent dans le domaine de la construction, de l'importation, de la distribution et de l'entretien de véhicules légers et dont les sièges sociaux se trouvent à l'extérieur du Canada et des États-Unis. À l'heure actuelle, nous comptons 13 membres dont les sièges sociaux se trouvent dans trois pays: au Japon, en Allemagne et en Corée.

L'association était, à l'origine, un comité de l'Association des importateurs canadiens qui traitait des questions liées à l'importation d'automobiles. Comme les activités de ses membres au Canada se sont accrues et ont pris de l'expansion, les activités de l'association ont suivi la même tendance. En 1999, l'AFIAC est devenue une société distincte sans but lucratif.

Les ventes combinées des membres de l'AFIAC constituaient 10 p. 100 du marché canadien en 1979 alors qu'elles représentaient 43,3 p. 100 du même marché en 2005. En outre, les membres de l'AFIAC vendent 59 p. 100 de toutes les automobiles neuves au Canada.

Sur le plan de la fabrication, depuis le milieu des années 80, trois de nos membres japonais, Honda, Toyota et Suzuki, ont investi, dans le cadre d'une entreprise conjointe avec General Motors, plus de huit milliards de dollars dans des installations manufacturières, y compris l'investissement de 1,1 milliard de dollars récemment annoncé par Toyota à Woodstock et l'investissement de 154 millions de dollars de Honda à Alliston. Ces investissements ont permis à ces trois entreprises de construire plus de 33 p. 100 de tous les véhicules légers produits au Canada en 2005, alors que Honda fabriquait à peine 400 véhicules lorsque le constructeur a commencé ses activités de production au Canada il y a vingt ans. Oui, je dis bien 400 véhicules.

Par ailleurs, il faut se rappeler que Hyundai Auto Canada a fabriqué des véhicules dans une usine de montage de Bromont, au Québec, de 1989 à 1993, avant sa fermeture. Il s'agissait d'un investissement de 350 millions de dollars. L'usine embauchait

environ 800 personnes et avait une capacité de production annuelle de 100 000 unités. Elle n'a jamais réalisé son plein potentiel.

Tout comme d'autres constructeurs de véhicules au Canada, toutes ces entreprises ont profité d'un marché nord-américain intégré pour les produits automobiles, résultat de la négociation de l'accord sur les produits de l'industrie automobile, mieux connu sous le nom de Pacte de l'automobile, conclu en 1965, qui a été suivi de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis puis de l'Accord de libre-échange nord-américain en 1994. Grâce à l'accès en franchise au marché américain que permettent ces accords commerciaux, chaque entreprise exporte plus de 75 p. 100 de leur production aux États-Unis.

Il n'existe aucun constructeur de véhicules canadien. Bien que Honda, Toyota et l'entreprise conjointe CAMI n'emploient pas le même nombre de Canadiens dans leurs installations que les autres grandes multinationales en activité au Canada, leurs récents investissements et leurs récentes annonces en matière d'emploi ont eu un effet modérateur sur l'importante restructuration que connaît l'industrie automobile. Chose intéressante, en pourcentage, la production de ces trois entreprises autorisée par l'ALENA se fait davantage au Canada, comparativement aux constructeurs nord-américains traditionnels, et elles vendent plus de véhicules fabriqués au Canada à des Canadiens que ces mêmes constructeurs nord-américains.

Cette croissance de la construction automobile au Canada signifie non seulement que le nombre de fabricants de pièces qui s'installent au Canada pour fournir ces installations a augmenté — pensons à l'usine de pièces Toyotetsu de 50 millions de dollars qui a été annoncée en avril pour Simcoe, en Ontario — mais, plus récemment, que la quantité de pièces provenant de fabricants canadiens a aussi augmenté. Il existe d'importantes possibilités de croissance dans ce secteur.

J'aimerais maintenant me concentrer sur les quatre priorités sur lesquelles le comité nous a invités à faire des commentaires. Le comité a entendu divers témoins. Mark a mentionné le redressement du dollar canadien — 44 p. 100 par rapport au dollar américain depuis 2002. Cette appréciation du dollar ne touche pas nécessairement tous les manufacturiers de la même façon. Il est clair qu'elle a un impact négatif important sur un fabricant dont les usines se trouvent seulement au Canada et qui cherche à vendre ses produits à l'étranger.

Toutefois, les grandes multinationales de la construction automobile qui ont des usines au Canada et aux États-Unis, et ailleurs, sont protégées naturellement contre les variations des taux de change. En conséquence, malgré le fait que plus de 75 p. 100 de la production automobile est exportée, bon nombre des pièces et composantes requises pour construire ces véhicules sont importées et la hausse du dollar canadien aura une incidence positive sur ces importations.

Comme Mark l'a fait remarquer également, la poussée de la devise canadienne a un impact négatif beaucoup plus grand sur les fabricants de pièces canadiens que sur les usines de montage, dans la mesure où ces fabricants exportent leur production. C'est aussi dans le secteur de la fabrication des pièces que la croissance de l'emploi sera probablement la plus importante dans l'industrie, dans un avenir rapproché. Nous devons faire preuve de vigilance à l'égard de ce secteur.

• (1120)

Nous pouvons, dans une certaine mesure, et c'est là notre première recommandation, annuler les effets négatifs de l'appréciation du dollar en prévoyant une déduction pour amortissement accéléré à l'égard des achats d'outillage et d'équipement de fabrication. L'amortissement accéléré, combiné à un dollar canadien plus fort, rendrait l'importation de machinerie plus intéressante aux yeux des fabricants de pièces de rechange et accroîtrait leur productivité.

Mark a parlé des coûts énergétiques élevés. Nos membres sont confrontés au même problème. L'Ontario avait jadis des ressources énergétiques abondantes qu'elle vendait à des prix raisonnables. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. En janvier 2005, le comité consultatif de l'industrie, qui relève du ministère du Développement économique et du commerce, a noté que les tarifs d'électricité payés par les consommateurs industriels avaient augmenté de plus de 46 p. 100 entre le premier trimestre de 2002 et le deuxième trimestre de 2004. Concernant la prévisibilité des prix, le ministre de l'Énergie de l'Ontario a annoncé, en février, qu'il s'engageait à fournir des tarifs prévisibles et stables aux gros consommateurs industriels: le prix de l'électricité, qui a été ramené à 4,6 cents le kilowatt-heure en mai, passera à 4,7 cents en 2007, puis à 4,8 cents en 2008. Cette annonce, même si elle a été bien accueillie, ne constitue qu'une solution provisoire à un problème systémique. Outre la hausse des prix, la stabilité et la fiabilité de l'approvisionnement en électricité sont devenues un enjeu de plus en plus important.

Par ailleurs, l'industrie de l'automobile est la plus mondialisée de toutes. D'aucuns soutiennent que la mondialisation nuit au secteur canadien de l'automobile. Or, ce n'est pas ce qu'indiquent les chiffres.

Les dépenses en capital au Canada sont restées relativement constantes au cours des sept dernières années, oscillant autour de trois milliards de dollars par année. Le nombre d'emplois directs créés dans le secteur des pièces et de l'assemblage est demeuré plutôt stable, se chiffrant à environ 150 000 sur cinq ans. En 2005, le secteur comptait 148 250 employés, soit environ 11 p. 100 de plus qu'en 1995, année où il en recensait 133 181. La production de véhicules automobiles s'est maintenue à environ 2,6 millions unités au cours des cinq dernières années. La production canadienne a représenté environ 16 p. 100 de la production nord-américaine au cours de cette période.

Les ventes de véhicules ont elles aussi été relativement stables, atteignant 1,55 million d'unités au cours des cinq dernières années. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de transition majeure qui s'opère au sein de l'industrie et des différents secteurs et fabricants qu'elle englobe. Les défis auxquels est confronté le secteur manufacturier nord-américain sont bien connus et risquent de perdurer, à tout le moins, pendant un certain temps. Encore une fois, la santé d'un pan important de l'industrie de fabrication de pièces automobiles dépend de la capacité de General Motors, Ford et , dans une moindre mesure, de DaimlerChrysler, de relever ces défis.

Il y a des fabricants, comme ceux qui font partie de l'Association, qui continuent de réaliser des chiffres d'affaire impressionnants et d'ajouter à la capacité de production nord-américaine. Concernant les ventes, six des treize sociétés membres de l'AFIAC ont enregistré des ventes records en 2005. Au cours de la dernière année, Toyota a annoncé, pour la première fois en près de vingt ans, qu'elle allait investir dans de nouvelles installations. Hino a également annoncé l'ouverture d'une nouvelle usine de fabrication de camions à Woodstock. Deux autres projets s'ajoutent à la liste: l'usine de pièces automobiles Toyotetsu et l'usine de moteurs Honda. Ces investissements découlent de la progression des ventes qui, elle,

entraîne une hausse la capacité de production. Par ailleurs, la plupart des fabricants de par le monde ont adopté le modèle d'entreprise qui consiste à produire des véhicules dans les marchés, ou près des marchés, où ils vendent les véhicules. Les sommes investies dans les installations d'assemblage ont un impact positif sur les usines de pièces automobiles.

Dans l'édition du 27 octobre 2005 du *Canadian Auto Report*, Carlos Gomes, économiste principal responsable de la recherche sur l'industrie et les marchés des produits de base auprès du Groupe Banque Scotia, a laissé entendre qu'un des modèles de voitures japonaises construit au Canada contient aujourd'hui moins de 2 000 dollars de pièces importées du Japon; ce chiffre dépassait les 5 000 dollars au milieu des années 1990.

Voici une autre statistique encore plus éloquent : le déficit commercial du Canada avec le Japon dans le domaine des pièces automobiles tournait autour de 1,7 milliard de dollars en 2005, soit pratiquement le même montant qu'en 1996, et ce, malgré la hausse de production de 140 p. 100 enregistrée par les sociétés japonaises au Canada : celle-ci est passée de 366 000 unités à environ 881 000 unités l'an dernier. Il est clair que ces sociétés s'approvisionnent davantage au Canada et aux États-Unis.

Le marché visé par l'ALENA est très compétitif. En fait, il représente le plus gros marché de l'automobile au monde. Comme les volumes de ventes continuent d'augmenter, les investissements étrangers directs devraient continuer de croître dans la région. Toutefois, le Canada doit prendre les mesures qui s'imposent et se doter d'un régime fiscal hautement compétitif qui permettra à l'industrie de soutenir la concurrence à l'échelle planétaire.

• (1125)

À cet égard, le budget de 2006 reconnaît à juste titre que, bien que le taux d'imposition des sociétés prévu par la loi soit de 5,1 p. 100 inférieur au taux en vigueur aux États-Unis, ce pourcentage va baisser à 2,0 p. 100 en 2010 par suite des réductions d'impôt annoncées par les États-Unis. De plus, le budget signale que, à ce chapitre, le Canada ne possède pas pour l'instant d'avantage sur les États-Unis. Toutefois, d'ici 2010, le taux effectif marginal d'imposition sera ramené à environ 32 p. 100, ce qui veut dire qu'il sera légèrement inférieur à celui des États-Unis, qui est fixé à 35 p. 100.

Nous proposons que le taux effectif marginal d'imposition...

**Le président:** Monsieur Adams, avez-vous presque fini?

**M. David Adams:** Oui. Je vais vous exposer brièvement les recommandations que nous formulons.

Le fait d'avoir un taux effectif marginal d'imposition légèrement inférieur à celui des États-Unis ne suffit pas à attirer des investissements étrangers au Canada, le marché américain étant plus important. Le gouvernement doit chercher des moyens de rendre le régime d'imposition des sociétés plus compétitif.

L'Association encourage le gouvernement fédéral à tenir des discussions avec les provinces qui ont des régimes fiscaux distincts, en vue de procéder à l'harmonisation des taxes de vente provinciales et de la TPS, dans les cas où il s'avère approprié de le faire. Cette mesure favoriserait les investissements, étant donné qu'elle entraînerait une baisse des taxes sur les produits, les biens d'équipement et les matières intermédiaires.

Le gouvernement devrait, en priorité, prévoir des infrastructures routières et ferroviaires transfrontières adéquates pour absorber le volume actuel et futur des échanges commerciaux. En effet, la frontière ne devrait pas constituer un facteur pour ceux qui envisagent d'investir dans les trois pays de l'ALENA.

À l'échelle planétaire, les pays savent à quel point l'industrie automobile locale est un important moteur de croissance et de prospérité économiques. La Chine et la Corée, par exemple, ont adopté des plans détaillés à long terme pour favoriser l'essor de leur industrie à l'échelle nationale. Le Canada doit lui aussi se doter d'une stratégie bien définie s'il veut assurer la viabilité à long terme du secteur automobile. Cette stratégie doit tenir compte des fabricants et des assembleurs déjà présents au Canada, et aussi des joueurs qui pourraient se joindre à eux dans les années à venir.

Je tiens à ajouter que les fonds publics, même s'ils contribuent à attirer des investissements dans le secteur automobile, ne doivent pas servir à choisir les gagnants ou les perdants parmi les ambassadeurs.

Pour terminer, le gouvernement se doit de maintenir l'image positive du Canada, qui est celle d'un pays qui offre une bonne qualité de vie à ses travailleurs spécialisés. Les décisions d'investissement peuvent parfois être influencées par divers facteurs: faible taux de criminalité, régime de soins de santé efficace, disponibilité de logements abordables. Il est plus facile pour un pays qui offre de tels avantages d'attirer un travailleur spécialisé, puisque c'est lui surtout qui choisit le pays dans lequel il souhaite travailler.

**Le président:** Merci, monsieur Adams. Vous avez pris beaucoup de temps, et j'en suis désolé.

Nous allons commencer immédiatement. Le sous-comité a accepté ce matin...

**M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD):** Puis-je soulever une question de privilège? Malheureusement, comme je fais partie de deux comités, je dois m'absenter pendant 45 minutes. Si je prends deux minutes au lieu de six, est-ce que mes collègues vont me laisser prendre la parole en premier?

**Le président:** C'est à vos collègues de décider.

**L'hon. Joe Fontana (London-Centre-Nord, Lib.):** Nous attendons à ce que vous fassiez preuve de la même générosité la prochaine fois.

**M. Peter Julian:** Absolument. Merci beaucoup.

**L'hon. Joe Fontana:** Les deux premières minutes.

• (1130)

**M. Peter Julian:** Je vais prendre deux minutes. Le reste de mon temps de parole pourra être attribué aux autres partis. Merci beaucoup.

Je voudrais revenir à l'important accord commercial qui a été conclu entre la Corée du Sud et le Canada. Vous en avez parlé dans votre exposé. Est-ce que l'accord a fait l'objet de consultations? Vous avez dit que des mesures précises doivent être prises. Si elles ne sont pas incorporées à l'accord ou si aucune aide additionnelle n'est fournie à l'industrie de l'automobile, que risque-t-il de se produire?

**M. Mark Nantais:** D'abord, nous avons consulté l'équipe de négociation. De vastes consultations et discussions ont eu lieu non seulement avec l'industrie de l'automobile et les assembleurs, mais également avec les fabricants de pièces automobiles et les syndicats.

Essentiellement, tout ceux que nous rencontrons nous disent que cet accord n'augure rien de bon pour l'industrie. En fait, les associations qui représentent les fabricants d'autres secteurs n'ont rien de positif à dire au sujet de l'accord.

Il se peut que certains secteurs plus petits en bénéficient. Toutefois, lorsqu'on examine tous les facteurs, on constate que les effets négatifs de l'accord l'emportent sur les avantages que pourraient en tirer certains secteurs de l'industrie de l'automobile. Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas chercher à obtenir quelque

chose pour ces autres secteurs. Au contraire, il faut négocier un accord qui sert les intérêts de l'industrie automobile, qui lui procure des avantages économiques et non pas des retombées moindres.

**M. Peter Julian:** Et que risque-t-il de se produire si l'accord...?

**M. Mark Nantais:** Les conséquences seraient nombreuses. Si vous réduisez le tarif de 6,1 p. 100... prenons, par exemple, les concessionnaires. S'ils réalisent une marge de profit de 2 à 3 p. 100 sur la vente d'un véhicule neuf et que vous éliminez ce tarif, vous transférez en fait ce 6,1 p. 100 aux véhicules importés de la Corée du Sud.

Ensuite, si vous touchez une marge de 2 à 3 p. 100 alors que les autres entreprises, elles, touchent 6 p. 100, cela ne peut avoir qu'un impact négatif sur le premier groupe. L'accord déplacerait les ventes nationales au Canada, ce qui entraînerait des répercussions à long terme sur la production. Il y aurait moins de fournisseurs canadiens dans la chaîne d'approvisionnement.

Ces considérations n'ont pas encore été pris en compte dans les études économiques. Nous savons qu'une étude a été réalisée sur le sujet. Nous avons demandé à obtenir une copie du document, mais nous n'avons encore rien reçu. J'espère qu'on va nous l'envoyer.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Julian.

Il y a six autres personnes qui veulent poser des questions. Je demande aux membres du comité et aux témoins d'être aussi brefs que possible.

Nous allons commencer par M. Fontana.

**L'hon. Joe Fontana:** Merci, monsieur le président.

J'allais poser une question au sujet de l'accord de libre-échange négocié avec la Corée du Sud, mais je vais passer à autre chose. De toute évidence, si nous n'obtenons pas la réciprocité ou si la Corée du Sud n'est pas disposée à ouvrir son marché, nous devons suspendre les discussions, pour toutes les raisons qui ont été invoquées.

Il ne fait aucun doute que nous avons un secteur très productif, que l'industrie de l'automobile occupe une place extrêmement importante au Canada. Nous jouissons de quelques avantages sur le plan de la concurrence: les soins de santé, les travailleurs spécialisés, ainsi de suite. Je pense que nous devons continuer de miser là-dessus.

Je veux savoir, et la liste des critères est longue — il y a le dollar, l'énergie, la frontière, les compétences, la formation, la technologie, la productivité —, quelles mesures nous devons prendre pour demeurer concurrentiels. Vous avez raison: s'il y a surcapacité, la production va aller là où le marché le dicte. Je pense que le Canada devrait s'attacher à offrir ce qu'il y a de mieux en matière de compétences, de technologies — et même d'impôt.

Ma question est la suivante : quelles mesures devons-nous prendre en priorité — et j'insiste là-dessus — pour maintenir ou améliorer notre capacité de production, que ce soit au niveau des automobiles, des pièces, ainsi de suite?

Par ailleurs, l'ancien gouvernement avait mis en place une stratégie de l'automobile élaborée conjointement avec le CPSCA. Il s'agissait d'un investissement de 500 millions de dollars. Comme nous devons formuler des recommandations au gouvernement au pouvoir, croyez-vous que nous devons offrir des fonds ou des programmes d'investissement technologique au secteur de l'automobile afin d'attirer de nouvelles usines d'assemblage ou d'accroître la production actuelle et, partant, la fabrication flexible, comme nous l'avons fait avec GM ou Ford, par exemple, dans le but d'aider l'industrie à soutenir la concurrence?

Merci, monsieur le président.

**M. David Paterson (vice-président, Affaires gouvernementales, General Motors of Canada Ltd., Général Motors du Canada Ltée):** D'abord, il est très important de comprendre que tous les pays veulent attirer des investissements dans l'industrie de l'automobile, puisque ceux-ci ont un impact incroyable sur le secteur d'assemblage et, partant, la chaîne d'approvisionnement.

Le CPSCA, qui réunissait les différents partenaires au sein de l'industrie de l'automobile, a jugé que nous devions continuer d'attirer les investissements dans les usines d'assemblage, en raison des retombées positives qu'ils ont sur la chaîne d'approvisionnement.

Aux États-Unis, les municipalités qui ont la capacité juridique de le faire n'hésitent pas à proposer des incitatifs allant jusqu'à 20 p. 100 de la valeur en capital de l'investissement. Cela peut se faire de différentes façons: soutien de l'infrastructure, remise d'impôt au niveau municipal, ainsi de suite.

Pendant deux décennies environ, une grande part de ces investissements nous ont échappé. Toutefois, la tendance a été renversée quand nous avons commencé à compétitionner dans ces secteurs. Je tiens à vous dire que General Motors n'aurait jamais réussi à investir ces quelque 3 milliards de dollars au cours de la dernière année si elle n'avait pas bénéficié de ce soutien. Nous avons pu investir dans des partenariats innovateurs majeurs avec des universités pour favoriser l'innovation, ainsi de suite.

Il s'agit d'une priorité parmi d'autres. Toutefois, elle tient compte de la réalité qu'est la concurrence, parce que les gens veulent des investissements dans le secteur automobile.

• (1135)

**Le président:** Madame Shalhoub.

**Mme Lorraine Shalhoub (directrice, Politique générale et affaires extérieures, DaimlerChrysler Canada, Association canadienne des constructeurs de véhicules):** Je suis d'accord avec ce que dit David Paterson. Nous devons absolument nous doter d'une stratégie à long terme, sensibiliser les investisseurs au fait que ces programmes existent toujours, leur faire comprendre qu'il ne s'agit pas d'une mesure ponctuelle. C'est très important. Les sociétés mères sauront ainsi que le Canada continue d'être ouvert au commerce et qu'il est en mesure d'attirer de nouveaux investissements. Comme l'a mentionné David, des études ont été réalisées, entre autres, par KPMG. Or, d'après ces études, le Canada a commencé à être considéré comme un joueur quand il a mis sur pied un programme d'incitatifs. Nous devons absolument poursuivre nos efforts en ce sens.

Par ailleurs, il faut réduire les barrières. L'industrie de l'automobile est considérée comme une industrie intégrée au Canada et aux États-

Unis. Il ne faut pas compartimenter les enjeux qui agissent sur l'industrie de l'automobile. Comme vous l'avez mentionné, monsieur Fontana, ces enjeux sont énormes: ils concernent l'énergie, l'environnement, la politique fiscale, la réglementation, le transport, les infrastructures.

Le CPSCA a réussi à regrouper tous ces enjeux et à considérer le secteur automobile comme un tout. Si nous maintenons cette approche, nous allons renforcer l'industrie, lui permettre d'évoluer et réduire, espérons-le, les obstacles au commerce et aux investissements.

**Le président:** Monsieur Fontana.

**L'hon. Joe Fontana:** J'aimerais poser une autre brève question.

Il ne fait aucun doute, comme l'ont mentionné le TCA et d'autres intervenants, que l'un de nos plus grands actifs, mis à part les dépenses en capital et les investissements dans le domaine technologique, que vous faites tous...je pense que pour chaque dollar qu'investit le gouvernement, vous en investissez quatre.

Concernant les ressources humaines, dans sept ou dix ans, 30 p. 100 des travailleurs vont partir à la retraite. Or, si nous voulons continuer de faire ce que nous devons faire, quel impact les ressources humaines vont-elles avoir sur votre production, notre position concurrentielle, notre productivité? Quelles mesures devrions-nous prendre à cet égard? Je sais que vous en avez parlé brièvement, mais quelles mesures précises devons-nous prendre en ce qui concerne les ressources humaines, les compétences?

**Mme Lorraine Shalhoub:** Concernant les ressources humaines, nous devons prendre des mesures qui nous vont nous permettre d'attirer des travailleurs spécialisés dans l'industrie. Nous devons pouvoir compter sur des ingénieurs hautement qualifiés et compétents si nous voulons continuer de concevoir et produire des véhicules, de poursuivre les travaux de recherche et de développement que nous menons au Canada. C'est très important.

Certains fournisseurs de pièces automobiles — et je ne peux pas vraiment parler en leur nom — sont confrontés à une pénurie de main-d'oeuvre dans certains métiers, parce qu'une partie du savoir, de la base de connaissances, vient de l'étranger. Les travailleurs ont apporté ce savoir avec eux au Canada. Il faut continuer de l'exploiter.

En ce qui concerne l'industrie du transport routier — qui joue un rôle très important, parce que plus de 70 p. 100 des produits que nous importons, exportons et livrons sont transportés par camion —, nous faisons face, à l'heure actuelle, à une pénurie de camionneurs dans les programmes EXPRES. D'ici 2010, nous allons manquer de camionneurs dans l'industrie. Il faut regarder l'ensemble du tableau, de la chaîne d'approvisionnement, quand on considère les métiers spécialisés. Ce facteur doit être pris en considération dans les politiques d'immigration, par exemple, que le gouvernement souhaite élaborer.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Fontana.

Monsieur Crête.

[Français]

**M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ):** Merci, monsieur le président.



Mme Shalhoub nous a dit qu'il y avait un ensemble de facteurs qu'il fallait considérer, notamment l'environnement. L'industrie a signé avec le gouvernement du Canada un protocole portant sur les gaz à effet de serre produits par les véhicules. Le protocole a été signé le 5 avril 2005. Vous deviez présenter un premier rapport le 30 novembre 2005. Pourquoi ce rapport n'a-t-il pas été déposé?

• (1140)

[Traduction]

**Mme Lorraine Shalhoub:** Sauf votre respect, le rapport est prêt. Mark Nantais peut vous en dire plus à ce sujet.

**M. Mark Nantais:** Monsieur Crête, le rapport est prêt. On est en train de l'imprimer.

Ce rapport ne faisait pas partie des exigences du protocole d'entente sur les gaz à effet de serre. C'est quelque chose que nous avons accepté de faire. Il fallait manifestement le faire traduire. Je crois que le rapport, qui a été remis au ministère des Ressources naturelles il y a un mois, a été envoyé à l'impression. Il devait être livré entre le 5 avril 2005 et le 30 avril de cette année.

[Français]

**M. Paul Crête:** On lit au point 9 du protocole :

À compter de 2005, l'Industrie canadienne de l'automobile fera rapport de ses projections pour les émissions de GES de l'année-modèle suivante au plus tard le 30 novembre.

Donc, selon le moi, le rapport devait être déposé au plus tard le 30 novembre. Dites-vous qu'il a été déposé il y a seulement un mois au ministère de l'Industrie?

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** C'est exact. Comme je l'ai mentionné, le premier rapport portait uniquement sur le processus. Les exigences prévues par l'entente nous obligent à déposer un rapport sur les émissions annuelles en 2007. C'est à ce moment-là que le premier rapport sera déposé. C'est, d'ailleurs, ce que nous comptons faire.

[Français]

**M. Paul Crête:** Je vous ai lu un extrait du protocole, et il me semble assez clair que le rapport devait être déposé au plus tard le 30 novembre. J'espère que l'on parle de la même chose. On parlait aussi de « un mandat et un plan opérationnel, pour fin d'approbation par les parties au plus tard 180 jours après la signature de ce Protocole », ce qui menait à octobre 2005. Est-ce que nous parlons de deux rapports différents? Dites-moi quel est l'état de la situation dans chacun des cas pour que je puisse bien comprendre.

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** Si j'ai bien compris la question, d'abord, il y a une série de délais à respecter — 180 jours pour mettre sur pied un comité, définir son mandat, ainsi de suite.

[Français]

**M. Paul Crête:** Il devait y avoir un plan opérationnel.

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** Il y en a un. Il a été préparé dans les délais. Cela fait partie du premier rapport.

[Français]

**M. Paul Crête:** D'accord, mais ce n'est toujours pas public.

**M. Mark Nantais:** Oui.

**M. Paul Crête:** Il est présentement à la traduction. Est-ce exact? Il a été déposé au ministère de l'Industrie des il y a un mois. C'est celui dont vous me parliez.

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** Oui, Ressources naturelles Canada.

[Français]

**M. Paul Crête:** Oui, à Ressources naturelles Canada.

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** Il devrait être rendu public d'ici peu.

[Français]

**M. Paul Crête:** D'accord. Est-ce le gouvernement ou votre organisme qui le rendra public?

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** Un comité mixte de l'industrie voit à l'application de l'entente globale. C'est ce comité qui présentera le rapport. Il sera donc produit par Ressources naturelles Canada au nom du gouvernement et nous, les gens de l'industrie, comptons également le rendre public dans le cadre de nos publications. On pourra le consulter sur nos sites Internet.

C'est effectivement un rapport public.

[Français]

**M. Paul Crête:** Dans un autre ordre d'idées, j'ai eu des représentations de la part d'un industriel de ma circonscription qui est dans le domaine de la fonderie du métal, qui fait des pièces d'automobile et qui est très touché par l'augmentation de la valeur du dollar. Pouvez-vous me parler de l'impact de l'augmentation de la valeur du dollar sur votre marché, particulièrement dans le cas des sous-contractants? Quel genre d'effet cela a-t-il présentement? Est-ce que cela fait en sorte que le concurrent d'un autre pays qui fait la même chose prend des parts de marché? Les fournisseurs québécois et canadiens maintiennent-ils leurs parts de marché comme sous-contractants ou s'ils ont de la difficulté à le faire à cause de la valeur du dollar ou de toute autre raison que vous pourriez me donner? Ma question est-elle claire?

[Traduction]

**M. David Paterson:** Je peux essayer de répondre à cette question.

Chaque année, General Motors confie à des sous-contractants près d'un milliard de dollars en approvisionnement au Québec. Différents secteurs sont mis à contribution, mais le marché québécois a ses spécialités, les matériaux légers notamment.

Le Québec dispose d'une extraordinaire capacité en recherche et développement pour ce qui est des matériaux légers, une composante essentielle pour la fabrication de véhicules moins énergivores. Comme nous remplaçons certaines composantes en acier par des produits en aluminium de moindre poids et maintenant en magnésium, c'est un aspect très important pour nous. Au fait, l'impartition dans ce secteur connaît une croissance phénoménale au Québec.

L'appréciation du dollar canadien a effectivement un impact, surtout sur le marché des approvisionnements, compte tenu de la nécessité de soutenir la concurrence des autres fournisseurs mondiaux de ces matériaux. Lorsque vient le temps de soumissionner pour un contrat d'approvisionnement auprès des grands manufacturiers, si vos coûts ont augmenté de 40 p. 100 en deux ans par rapport à ceux de vos concurrents des États-Unis ou d'ailleurs, vous pouvez vous imaginer à quel point votre situation est délicate.

C'est donc une réalité qu'il faut prendre en considération. Nous collaborons avec nos fournisseurs pour nous assurer d'optimiser l'innovation au sein des chaînes d'approvisionnement canadiennes de manière à contrebalancer une partie de ces augmentations.

Je dois également ajouter que la hausse du dollar canadien a également des répercussions sur nos usines d'assemblage, car elle influe sur nos efforts pour attirer des investissements importants au détriment de nos concurrents sur le marché de l'automobile.

Il en va de même si notre base de coût pour la main-d'oeuvre — c'est-à-dire les salaires, les avantages sociaux et les coûts connexes — et les autres activités que nous confions à des sous-traitants au Canada augmente également de 40 p. 100 en deux ans. Cette hausse rend d'autant plus difficile la tâche de faire valoir la pertinence d'un investissement important. Nous sommes donc tenus de nous montrer plus productifs et c'est la raison pour laquelle on peut constater selon moi que la chaîne d'approvisionnement et le secteur de la fabrication automobile au Canada figurent parmi les chefs de file mondiaux en matière de productivité et de qualité.

• (1145)

**Le président:** Monsieur Crête nous...

[Français]

**M. Paul Crête:** C'est terminé? Non. Dites-le.

[Traduction]

**Le président:** Vous en êtes à six minutes 58, je suis désolé.

Monsieur Nantais, nous vous écoutons.

**M. Mark Nantais:** J'aimerais seulement ajouter une précision à l'intention de M. Crête, si cela est possible.

[Français]

**M. Paul Crête:** Cela me fera plaisir.

[Traduction]

**Le président:** Il y a d'autres membres qui veulent aussi poser des questions.

**M. Mark Nantais:** Je vais être très bref.

Un des éléments importants est la hausse considérable du coût des matériaux qui a des répercussions majeures sur la chaîne d'approvisionnement.

Vous pourriez également vous intéresser aux décisions réglementaires des différentes provinces et aux effets qui s'ensuivent sur la fabrication et la conception de nouveaux véhicules. La province de Québec est en train de prendre des mesures qui auront des répercussions néfastes sur les fournisseurs de cette province...

**Une voix:** Néfastes?

**M. Mark Nantais:** Oui, des répercussions néfastes pour les fournisseurs du Québec. Nous serons heureux de vous en parler après la réunion.

**Le président:** Merci, monsieur Crête.

Nous passons maintenant à M. Carrie.

**M. Colin Carrie (Oshawa, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais d'abord offrir mes félicitations à David Paterson de GM. J'ai lu dans le *Globe and Mail* que nous occupions encore le premier rang selon J.D. Power avec l'usine numéro 2 d'Oshawa.

**Une voix:** Bravo!

**M. Colin Carrie:** Comme je viens d'Oshawa, j'en suis très fier.

Mais cela m'amène à poser une autre question, car lorsque je vois les automobiles fabriquées au Canada, je constate que nous produisons sans cesse — que ce soit GM, Chrysler, Ford ou Toyota — des véhicules de grande qualité. Mais voilà que j'apprends que l'usine numéro 2 de GM à Oshawa doit être fermée ou modernisée.

Je me demande donc ce que peut faire le gouvernement pour aider notre industrie à soutenir la concurrence actuelle sur le marché mondial. Les travailleurs semblent offrir un rendement exceptionnel en produisant des véhicules de qualité, mais ils demeurent confrontés à des pertes d'emplois.

J'ai parlé aux gens de la section locale des TCA et ils sont vraiment inquiets. Selon vous, qu'est-ce que notre gouvernement pourrait faire, dans l'immédiat, pour aider notre secteur de l'automobile à soutenir cette concurrence.

**M. David Paterson:** Il y a deux éléments à considérer. Je voudrais d'abord féliciter ma partenaire, Lorraine Shalhoub, dont l'une des usines se classe au deuxième rang au chapitre de la qualité.

Il est vrai que les cotes de qualité et de productivité que les usines canadiennes se voient attribuer par des tiers figurent parmi les meilleures au monde; ce résultat est le fruit de la collaboration entre les entreprises et leurs travailleurs qui conjuguent leurs efforts pour bien appliquer les processus établis. Il y a donc de quoi s'enorgueillir.

Je veux par ailleurs vous préciser qu'il n'y a eu aucune mise à pied à Oshawa et que nous nous employons, comme vous le savez, à apporter certains changements et à susciter de nouveaux investissements d'importance. Pour ce faire, nous devons contrer la hausse du dollar canadien et d'autres obstacles semblables, y compris certains des éléments dont nous avons discuté ici.

Pour surmonter ces obstacles, nous devons absolument nous appuyer sur notre qualité et notre productivité. C'est sur ces aspects que nous mettons l'accent. Il nous faut réduire nos coûts de manière à pouvoir soutenir la concurrence des chefs de file mondiaux. Pour nous aider dans nos efforts de recherche et développement, le gouvernement peut s'assurer que nous bénéficions de conditions fiscales et de possibilités de recherche et développement équivalentes à celles de nos concurrents du reste de la planète, veiller à ce que nos produits puissent transiter via nos frontières — et c'est le cas régulièrement pour nos pièces — et poursuivre le soutien exceptionnel dont nous avons profité dans nos efforts pour attirer des investissements en vue de demeurer concurrentiels, surtout face aux pays qui, comme les États-Unis, subventionnent énormément leur industrie.

• (1150)

**M. Colin Carrie:** Comment croyez-vous que nous nous en tirons? Dans le rapport du CPSCA et dans notre fiche de rendement au départ, nous avons pu voir où se situait le Canada. Quelques années se sont écoulées depuis. Pourriez-vous nous dire quelle a été la performance du Canada au cours de cette période?

**Mme Lorraine Shalhoub:** Le changement de gouvernement a quelque peu freiné les choses quant à la mise en marche du CPSCA. Nous espérons pouvoir passer à l'action dès que possible.

Des initiatives sont déjà en place et, comme vous le savez peut-être, on leur attribue un code rouge, jaune ou vert, un peu comme les feux de circulation. Certaines initiatives sont arrêtées au feu jaune et au feu rouge depuis un moment déjà. La question frontalière est une grande source de frustration, je crois, pour toutes les entreprises membres représentées ici qui souhaiteraient voir des progrès, et ce, très rapidement. La frontière est la porte d'accès au Canada. Elle est synonyme de certitude aux fins des investissements futurs, pour lesquels il faut parfois attendre quelques années. C'est la même chose pour les mandats de production; la planification des mandats de ce côté-ci de la frontière par rapport aux États-Unis; et l'établissement d'une base de fournisseurs, entre autres. Ainsi nos frontières, et notamment leur ouverture et leur transparence, sont des éléments clés pour maintenir et attirer des investissements au Canada.

Certaines initiatives sont passées du rouge au jaune, puis au vert. Nous espérons bien pouvoir aller de l'avant très rapidement, parce que comme je l'ai déjà mentionné, le CPSCA permet de regrouper toutes les initiatives en les confiant à différents groupes de travail: commerce, politique fiscale, harmonisation réglementaire, environnement, énergie et investissement, notamment.

Je dois vous dire que les entreprises américaines se sont penchées sur notre modèle et ont jugé qu'il méritait d'être reproduit. Il a été ainsi fort bien accueilli par notre entreprise mère.

**M. Colin Carrie:** Très bien.

J'ai une question qui s'adresse à M. Nantais. Vous avez parlé de « retour au taux de droit ». Pouvez-vous nous expliquer de quoi il s'agit?

**M. Mark Nantais:** Bien sûr. Supposons par exemple que nous allions de l'avant en nous fondant sur une entente négociée en vue d'atteindre certains niveaux de pénétration du marché pour nos véhicules en Corée et que nous constatons tout à coup que l'on fait marche arrière ou que l'on piétine dans ces efforts de pénétration — selon l'échéancier convenu — nous pourrions décider de mettre fin à la réduction du tarif douanier de 6,1 p. 100. Autrement dit, nous ramènerions ce tarif à son niveau de départ ou à un autre niveau convenu en fonction de l'échéancier de pénétration du marché.

En d'autres termes, si l'entente n'est pas respectée, vous réinstaurer le tarif douanier qui s'appliquerait aux véhicules coréens exportés au Canada.

**M. Colin Carrie:** Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de la surcapacité à l'échelle mondiale? Croyez-vous que la situation s'améliore ou se détériore?

**M. Mark Nantais:** Je vais laisser les représentants des entreprises, ou peut-être M. Adams, vous répondre à ce sujet.

**Mme Lorraine Shalhoub:** Je pense que le niveau de surcapacité à l'échelle mondiale est demeuré constant depuis un certain temps. Chez Daimler Chrysler, nous avons mis en oeuvre un plan de redressement qui nous amène à examiner de près le nombre d'usines que nous avons sur chaque continent, et surtout en Amérique du Nord. Nous avons donc maintenant moins d'usines. C'est un genre de transition. Ainsi, nos deux usines au Canada sont plus productives et fonctionnent presque à pleine capacité (de 90 p. 100 à 95 p. 100).

Il faut donc déterminer les gains d'efficacité possibles, considérer la flexibilité de nos usines et voir ce que nous pouvons y produire. Il ne fait aucun doute que les manufacturiers ont amorcé le virage vers les systèmes flexibles, ce qui nous permet de construire une plus grande variété de véhicules, en nombre réduit pour chaque modèle, mais en pouvant passer plus facilement d'un modèle à un autre de manière à répondre rapidement à la demande sur le marché.

**M. Colin Carrie:** Je peux constater dans ma circonscription...

**Le président:** Vos sept minutes sont écoulées, Colin.

Monsieur Adams.

**M. David Adams:** Je crois que Lorraine a raison. Il y a un important problème de surcapacité à l'échelle mondiale, mais je pense qu'il sera éventuellement réglé lorsque toutes les usines seront dotées de systèmes de fabrication flexibles.

Pour conclure, si vous considérez le secteur de la fabrication automobile au Canada, bon nombre des usines, si ce n'est la totalité — les plus grandes en tout cas — ont adopté de tels modes de fabrication. Je pense donc que nous nous retrouvons en bonne posture, tout au moins pour ce qui est de l'avenir immédiat.

●(1155)

**Le président:** Merci, monsieur Carrie.

Nous passons maintenant à M. McTeague.

**L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Félicitations à toutes les entreprises qui ont obtenu de bons résultats à l'enquête de J.D. Power and Associates. Dans une vie antérieure, j'ai travaillé pour Toyota Motor Corporation à Toronto. Nous vendions alors quelque 65 000 véhicules par année. J'ai quitté, et voilà que Toyota en est rendu à 170 000 véhicules vendus, ce qui vous montre à quel point ils peuvent bien se tirer d'affaire en mon absence.

J'aimerais soulever quelques questions qui préoccupent le comité et les membres de notre parti: tout le dossier de l'accès au marché des États-Unis pour ce qui est de... Je crois que vous avez parlé de FAST ou de NEXUS; la question des produits qui entrent aux États-Unis et qui en arrivent; et, bien évidemment, l'impact du dollar à 0,90 \$, non seulement pour le secteur manufacturier, mais aussi bien sûr pour les pièces.

Ainsi, j'ai discuté il y a un certain temps avec Dennis DesRosiers de l'efficacité de votre industrie et de la durée de vie des véhicules que vous produisez. Étant donné que vos véhicules durent aussi longtemps, et qu'ils sont accompagnés de garanties extrêmement généreuses à bien des égards, ne risquez-vous pas en fait d'atteindre un point de saturation qui n'a pas grand-chose à voir avec les taux de change, mais qui est bien davantage relié au fait que vos véhicules, comme le mien qui a 425 000 kilomètres au compteur, avec le même moteur et la même transmission, sont d'une telle qualité que c'est peut-être la réussite même de l'industrie qui pourrait causer sa perte?

Je ne suis pas ici pour vous demander de construire de mauvaises voitures, mais il faut bien dire que vous ne pourrez vendre qu'un nombre restreint de véhicules à une famille, quand elle peut conduire le sien pendant huit ou dix ans avant de retourner vous voir pour en acheter un autre.

Peut-être David pourrait-il répondre.

**M. David Paterson:** J'aimerais d'abord et avant tout vous encourager à acheter un nouveau véhicule pour remplacer celui que vous avez. Il est en effet intéressant de noter que si vous conduisez un véhicule d'une dizaine d'années, il produira en moyenne de 22 à 30 fois plus d'émissions génératrices de smog que les véhicules fabriqués aujourd'hui. C'est l'une des raisons pour lesquelles il est important de renouveler sans cesse la flotte automobile. Les nouvelles technologies que nous introduisons ainsi font partie des efforts que nous pouvons déployer si nous voulons vraiment atteindre nos objectifs en matière d'amélioration de l'environnement.

Le marché nord-américain est extrêmement compétitif — cela ne fait aucun doute — et tous ces éléments s'inscrivent dans la droite ligne des problèmes de capacité dont nous parlons. Ainsi, chez General Motors, nous avons dû retrancher sept milliards de dollars de notre structure de coût au cours de la dernière année; je suis heureux de vous dire que nous progressons bien dans nos efforts en ce sens pour redresser l'entreprise.

Nous devons donc être capable d'apporter des ajustements de ce genre, que ce soit en raison du dollar canadien ou d'autres facteurs, car cela fait partie intégrante de la nature concurrentielle de notre industrie.

**L'hon. Dan McTeague:** Pour poursuivre dans le même sens, le plus sérieusement du monde, le gouvernement devrait-il offrir un programme d'incitatifs pour retirer de la circulation ces véhicules qui ont plus de dix ans? Devrait-on par ailleurs offrir des incitatifs aux Canadiens pour qu'ils achètent des véhicules hybrides mettant à contribution les nouvelles technologies pour réduire leurs émissions?

**M. David Paterson:** Je pense que de telles mesures peuvent être d'une grande utilité. D'une certaine manière, une partie des entreprises sur le marché sont passées à l'action en offrant leurs propres incitatifs. Mon entreprise verse ainsi 1 000 dollars aux clients lorsqu'ils laissent en échange un véhicule de plus de dix ans pour les inciter à en acheter un neuf en raison des avantages pour l'environnement. C'est une autre façon de vendre des véhicules, mais c'est aussi lié à des préoccupations environnementales.

À ce chapitre, j'estime essentiel de reconnaître qu'il y a un large éventail de technologies environnementales pouvant faire une différence. Mes amis de Ford vont mettre sur le marché sous peu un véhicule hybride extraordinaire. Nous avons huit nouveaux véhicules hybrides, mais nous instaurons également de nouvelles technologies comme la désactivation de cylindres qui va probablement, seulement pour les camionnettes vendues par General Motors, permettre de plus grandes économies d'énergie que n'importe quel véhicule hybride vendu au Canada.

Toute une gamme de nouvelles technologies vont bientôt être introduites sur le marché et il serait préférable de ne pas accorder de soutien particulier à l'une ou l'autre d'entre elles de telle sorte que celles qui sont vraiment les plus efficaces, et celles que les gens veulent acheter, fassent elles-mêmes leur place sur le marché, plutôt que nous choissions au départ les technologies gagnantes en incitant les gens à opter pour celles-là au détriment des autres.

**Le président:** Monsieur Nantais, vous aviez un commentaire?

**M. Mark Nantais:** Oui, peut-être que je pourrais apporter une précision à ce sujet, monsieur McTeague.

Il faut par ailleurs que nous réfléchissions à la question du carburant et à toute l'infrastructure qui l'entoure. Nous avons accompli des progrès fabuleux relativement à la qualité de l'essence et nous en faisons davantage quant à celle du diésel, mais lorsqu'on commence à s'intéresser au diésel écologique et à l'éthanol, il y a

encore des possibilités d'amélioration. Le gouvernement pourrait donc également se pencher sur les moyens à prendre pour veiller à ce que l'infrastructure nécessaire soit en place pour les carburants dont ces véhicules ont besoin, de manière à créer les conditions propices à un accroissement de la demande.

• (1200)

**L'hon. Dan McTeague:** Je travaille en ce sens.

Merci.

**Le président:** Merci, monsieur McTeague.

Il reste encore deux députés. Nous sommes un peu en retard. Nous avons commencé vers 11 h 5. Si cela vous convient, je propose que M. Van Kesteren pose d'abord ses questions, suivi de M. Vincent, après quoi les témoins répondront à toutes les questions en même temps. Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** Oui.

**M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC):** Merci, monsieur le président.

J'avais deux questions, mais je vais me limiter à une seule. Elle concerne le libre-échange. J'aimerais connaître le point de vue de M. Adams à cet égard.

Partagez-vous l'opinion des trois autres constructeurs, qui estiment que cela aura une incidence négative pour les Canadiens?

**M. David Adams:** Je savais que vous poseriez cette question, Dave.

Si l'on se penche sur la situation du libre-échange avec la Corée du Sud, évidemment certains constructeurs coréens sont membres de mon association, mais ce ne sont pas les seuls. Mon point de vue est différent de celui de Mark; si l'on s'intéresse uniquement aux conséquences pour le Canada sans s'inquiéter de l'accès au marché coréen, je dirais que les deux constructeurs japonais seront les plus durement touchés étant donné que leurs produits sont en concurrence directe avec ceux importés de Corée du Sud. Toutefois, notre association est en faveur d'un libre-échange fondé sur des règles, dans un contexte multilatéral, mais je pense que chacun est conscient de la lenteur des négociations multilatérales dans le cadre du cycle de Doha sur le développement.

**Le président:** D'accord, une dernière question brève.

**M. Dave Van Kesteren:** Y a-t-il d'autres répercussions négatives par rapport aux autres constructeurs automobiles, par exemple concernant les pensions, qui vous nuisent et vous désavantagent...?

Je m'adresse à vous, Mark, ou à quiconque voudra répondre.

**M. Mark Nantais:** Les pensions font partie des coûts élevés des avantages sociaux que doivent assumer des compagnies telles que DaimlerChrysler, Ford et General Motors qui offrent, depuis près d'un siècle, des conditions exceptionnelles à des dizaines de milliers d'employés. C'est quelque chose qui a évolué au fil des ans. Ces coûts sont énormes. Dans leur plan de restructuration, ces entreprises se demandent comment demeurer concurrentielles sur le marché mondial tout en absorbant ces coûts supplémentaires associés à la main-d'oeuvre.

On s'intéresse beaucoup à cette question pour l'avenir : comment réduire le coût des avantages sociaux et survivre sur un marché où la concurrence est féroce? Je vais les laisser vous en parler, mais c'est évidemment un problème auquel nous devons faire face étant donné que les nouveaux arrivants sur le marché canadien qui importent n'ont pas à assumer ces coûts. Il y a donc un écart énorme entre les entreprises canadiennes qui ont ce fardeau et celles qui ne l'ont pas.

Pour répondre à votre dernière question, le Conseil du Partenariat du secteur canadien de l'automobile a recommandé au Canada de réfléchir sérieusement à la façon de mettre en oeuvre l'Accord de libre-échange sans nuire à l'industrie de l'automobile. Cela ne concerne pas seulement les compagnies représentées aujourd'hui, mais aussi Toyota et Honda, ainsi que les fabricants de pièces. L'industrie appuie donc la mise en oeuvre de l'ALE, mais elle a aussi des réserves.

**Le président:** Merci.

Monsieur Vincent, allez-y, mais soyez bref.

[Français]

**M. Robert Vincent (Shefford, BQ):** Merci, monsieur le président. Je remercie également ceux qui se sont déplacés pour venir nous rencontrer.

J'aimerais avoir une précision. Vous parlez d'être concurrentiels avec les autres pays. Je vois qu'il vous faut 22 heures et 27 minutes pour fabriquer un véhicule. La productivité du Canada est de 4,6 p. 100 supérieure à celle des États-Unis et de 39 p. 100 supérieure à celle du Mexique. On parle de la valeur du dollar et d'entreprises américaines comme General Motors. Déjà, on a un peu moins de valeur pour le dollar, soit 90 ¢ comparativement à 1 \$. Vous êtes quand même concurrentiels face aux producteurs américains.

Quel pays sont vos concurrents directs? De quelle façon pourrions-nous vous aider à être plus concurrentiels? Vous êtes déjà au sommet. À Oshawa #2, il faut 16,8 heures pour fabriquer leur véhicule, et à Oshawa #1, il en faut 17,9. Je pense qu'ici, au Canada, on est au sommet pour ce qui est de la fabrication automobile. Quelle concurrence les autres pays peuvent-ils vous livrer?

• (1205)

[Traduction]

**Mme Lorraine Shalhoub:** Quand on compare les chiffres sur la productivité, il faut porter attention au mandat de production accordé à l'usine. Par exemple, si on fabrique un camion ou une automobile plus complexe, les heures de productivité seront calculées différemment.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Qu'en est-il si on parle de véhicules légers?

[Traduction]

**Mme Lorraine Shalhoub:** En effet, cela dépend du véhicule, à savoir s'il s'agit d'un véhicule léger, d'un camion ou d'un poids lourd, et si la compagnie construit différents types de véhicules et de pièces. Tous ces éléments entrent en ligne de compte. Il faut prendre en considération le modèle, l'usine et la date de fabrication.

Cela dit, ce qui nous préoccupe le plus, ce sont les marchés émergents et les fabricants à faible coût — c'est-à-dire les pays à faibles salaires, comme la Chine et les autres marchés en émergence, avec lesquels il nous est impossible de rivaliser. Si l'on songe au fait que les composantes et le prix d'achat des véhicules sont fonction du coût de la main-d'oeuvre, et que l'on se compare à la Chine ou à d'autres pays où les salaires sont beaucoup plus bas... C'est là que la concurrence s'exerce.

**M. David Paterson:** J'ajouterais qu'en général, aucune des compagnies représentées ici ne se mesure à ces pays; elles se font concurrence entre elles. Elles sont toutes présentes dans la plupart de ces pays. C'est véritablement une industrie mondiale. Il convient donc de se demander comment un pays peut tirer profit au maximum de ses avantages concurrentiels pour attirer ce genre d'entreprise, qui crée un nombre incroyable d'emplois et de la richesse.

Nous avons pris un bon départ dans le cadre du processus du Conseil du Partenariat du secteur canadien de l'automobile; nous avons établi nos priorités et même travaillé sur plusieurs d'entre elles. Nous devons vraiment nous concentrer là-dessus.

**Le président:** Merci.

Nous allons probablement nous arrêter ici. Malheureusement, nous avons prolongé la séance de dix minutes et l'industrie aérospatiale suit immédiatement après.

Au nom de tous les membres, je tiens à vous remercier. Comme vous le voyez, on a soulevé des questions importantes et on s'intéresse beaucoup à l'industrie ainsi qu'à votre point de vue.

Tous les documents seront traduits et distribués aux membres. De plus, n'hésitez pas à formuler d'autres recommandations au comité; je vais m'assurer que tous les membres les reçoivent.

Merci beaucoup d'être venus ici aujourd'hui. Au plaisir de vous revoir.

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.**