



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 031 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 22 novembre 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 mercredi 22 novembre 2006

•(1800)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc,)): Je déclare ouverte la 31^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Nous poursuivons notre étude sur les défis auxquels est confronté le secteur manufacturier canadien, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement.

Nous tenons à remercier les témoins, en particulier de s'être déplacés à une heure aussi tardive après les heures de bureau. Je veux remercier les membres et tout le personnel qui ont organisé cette séance tard en soirée, ici à Toronto.

Je vais vous présenter les témoins et nous passerons ensuite directement aux exposés d'ouverture. Je crois que vous avez droit à cinq minutes chacun pour faire votre exposé.

Je vous présente d'abord M. Robert Hattin, président de la société Edson Packaging Machinery Limited. Bienvenue, monsieur Hattin.

Je vous présente également M. Art Church, président-directeur général de Mancor Industries. Bienvenue, monsieur Church.

Nous allons commencer par vous, monsieur Hattin. Vous avez cinq minutes pour faire votre exposé.

M. Robert Hattin (président, Edson Packaging Machinery Ltd.): Merci beaucoup. J'apprécie l'occasion qui m'est donnée de prendre la parole.

J'ai préparé un document de dix pages, mais par souci de brièveté, je vais passer à ce que j'appelle mes dix grands points.

Quand on m'a demandé de venir parler devant ce comité, c'était pour que j'explique comment l'économie influe sur les affaires des petites et moyennes entreprises. Tout mon exposé porte essentiellement sur l'interdépendance.

Les petites et moyennes entreprises comme Edson sont très dépendantes des grandes entreprises de fabrication. Nous fournissons du matériel aux grandes sociétés nationales et multinationales. L'interdépendance des petites entreprises telles que la nôtre avec ces grandes sociétés peut vraiment apparaître grâce à la présence de celles-ci, ce qui nous permet de faire équipe avec elles pour aller de l'avant. Comme nous prospérons depuis plus de 45 ans, nous parvenons à suivre ces grandes sociétés partout. Il s'agit tout simplement des principes de base de l'économie de marché et il n'y a là rien de bien sorcier.

Ma crainte générale, dans une perspective mondiale, est que la démographie ne joue pas en notre faveur. Nous sommes essentiellement un très petit pays dont la population est vieillissante, alors que celle des États-Unis s'accroît et rajeunit considérablement. Si nous ne voulons pas perdre notre base industrielle au Canada, nous devons rééquilibrer rapidement notre bilan démographique.

Notre infrastructure prend également de l'âge, que ce soit les ports de mer, les aéroports, les routes, les autoroutes ou les égouts, et nous

sommes confrontés à une pénurie énergétique — électricité et énergie à base de carbone. Le secteur manufacturier est aux prises avec tous ces différents problèmes, et pourtant, nous ne semblons pas en mesure d'y faire face, ce qui est un peu paradoxal. En outre, notre main-d'œuvre est vieillissante, comme je l'ai mentionné plus tôt. Mais je pense qu'il est possible de s'attaquer à tous ces problèmes, et notre économie très intégrée peut offrir des solutions et devenir très dynamique à nouveau.

À titre d'information, nous sommes situés à Hamilton et employons de 60 à 100 personnes. Nous sommes en affaires depuis 45 ans et comptons parmi nos clients Proctor and Gamble, Kimberly-Clark et Kraft Foods. Ils nous font confiance; ils achètent notre matériel pour améliorer leur rendement.

Mes inquiétudes au sujet de la situation démographique proviennent de ce que nous n'avons même pas les moyens de protéger les ressources naturelles que nous possédons. Nous allons les brader pour payer nos programmes sociaux, comme nous le faisons avec notre pétrole, notre gaz et éventuellement notre eau. En outre, sur le plan de la main-d'œuvre, nous n'aurons même pas un segment de marché assez jeune pour faire face à cette situation. En fin de compte, nous allons nous désindustrialiser très rapidement et nous dépendrons de plus en plus fortement des services fournis aux générations plus âgées.

Je ne sais pas si le gouvernement conservateur l'a interdit, mais le mot « innovation » est certainement devenu inapproprié et ils sont en train de le remplacer par autre chose. C'est ce que j'ai entendu aux nouvelles et je ne sais pas si c'est vrai ou non. Au bout du compte, tout reposera sur les connaissances. Qu'il s'agisse d'une petite entreprise ou d'une grande, la manière dont les entreprises canadiennes vont réussir à affronter la concurrence dépendra des connaissances et de l'utilisation de celles-ci dans le domaine de l'innovation tant pour les machines que pour les processus. Si nous n'innovons ni dans notre façon de fabriquer des marchandises ni dans le matériel utilisé pour cette fabrication, il va de soi que nous n'arriverons jamais à rivaliser avec les pays où le coût de la main-d'œuvre est peu élevé.

Je vais sauter aux mesures que je recommande.

Nous devons comprendre qu'il existe une interdépendance entre les gouvernements et les grands fabricants ou les grandes entreprises. Ces derniers ne se soucient pas des frontières; les gouvernements eux, s'en préoccupent. Comment allons-nous inciter les grandes sociétés à investir au Canada?

•(1805)

Avant d'y venir, la première chose que nous pouvons faire pour aider le secteur industriel — et vous en avez déjà entendu parler — est de permettre l'amortissement accéléré pour l'achat de biens d'équipement, ce qui stimulera les achats de matériel destiné à accroître la compétitivité.

Je vous dirais que si je peux amortir un matériel en 18 mois aux États-Unis, ici, il me faut jusqu'à cinq ans pour y parvenir. Si j'ai un montant à investir dans le but d'améliorer mon rendement, je dois donc me demander où le faire, aux États-Unis ou ici. La réponse est claire. S'il n'y a qu'une seule chose, une seule mesure concrète que ce comité peut prendre, elle doit porter sur cet aspect de la question.

Mon deuxième point est un peu plus vaste. Nous devons attirer les grandes entreprises de fabrication au Canada.

Le président: Il vous reste une minute.

M. Robert Hattin: D'accord.

C'est fondamental. S'il s'agit d'une grande entreprise, nous la fournissons en biens et services. C'est ainsi que ça fonctionne.

Un autre aspect sur lequel nous devons vraiment nous pencher est notre régime fiscal. Si nous additionnons ou comparons le taux d'imposition canadien sur le capital et celui sur les sociétés, nous arrivons à l'avant-dernier rang. Seule la Chine est pire que le Canada. Il faut que cela change. Si nous adoptons des mesures incitatives, les sociétés viendront ici d'elles-mêmes, et nous n'aurons pas à accorder un traitement de faveur particulier à une quelconque entreprise pour l'attirer. Ce sera beaucoup plus facile.

Selon moi, le Canada doit aussi favoriser l'immigration presque immédiatement. Nous devrions accepter deux fois plus d'immigrants qui ont des compétences et/ou de l'argent. C'est seulement de cette façon que nous pourrions commencer à redynamiser la démographie et à lui insuffler une nouvelle vigueur.

Le programme de crédits à la recherche scientifique et au développement expérimental constitue un autre problème évident, qui doit être réexaminé. Je reçois actuellement pour près de 500 000 \$ en crédits à la RS et au DE que j'aimerais affecter soit à mes cotisations d'assurance-emploi soit à l'achat de matériel qui me permettrait d'être plus compétitif, mais ce montant dort là et ne me rapporte même pas d'intérêt. Vous devez donc analyser ce problème dans l'optique que ce ne sont pas les entreprises qui investissent dans la R-D qui causent problème et qui ne créent pas d'emploi, ce sont celles qui sont en déclin. Je suis pénalisé parce que j'investis dans la R-D, et je ne peux même pas encaisser mes crédits.

Un dernier mot: « Agissez ».

• (1810)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hattin. Vous avez été très concis, je vous en remercie.

Monsieur Church, vous avez cinq minutes.

M. Art Church (président et chef de la direction, Mancor Industries): Merci.

Je suis venu parce que je croyais qu'il y aurait un goûter gratuit, mais manifestement il n'y a que de l'eau et du café, alors je suis déjà un peu déçu.

Je vous remercie de l'invitation. Je suis président-directeur général de Mancor Industries, une entreprise canadienne dont le siège est situé à Oakville. Notre chiffre d'affaires s'élève à 250 millions de dollars et nous employons quelque 900 personnes. Nous possédons deux usines à Oakville et quatre aux États-Unis. Nous fabriquons des éléments de machines pour des sociétés comme Mack Trucks, Volvo, John Deere, Caterpillar et PACCAR.

Essentiellement, nous sommes passés d'un chiffre d'affaires de 50 millions à 250 millions de dollars en moins de huit ans, nous avons donc assez bien réussi. Malheureusement pour notre pays, notre expansion s'est faite presque seulement aux États-Unis. Cette situation s'explique principalement, et je ne crois pas que le Canada

en soit responsable, par le fait que nos clients se trouvent aux États-Unis et que le nombre de nos clients canadiens ne cesse de diminuer, ce qui nous attriste beaucoup. Les terrains et l'immobilier sont également beaucoup plus chers au Canada qu'aux États-Unis, où l'on nous réserve un bon accueil et nous offre des incitatifs provenant de différents ordres de gouvernement. Nous nous sentons les bienvenus quand nous allons aux États-Unis.

Je vais vous donner un exemple. Nous allons ouvrir une nouvelle usine de 120 000 pieds carrés en Indiana. L'immeuble est presque neuf et nous l'avons acheté pour 3 millions de dollars. Il nous en aurait probablement coûté 9 millions à 10 millions de dollars ici, dans cette région. Les différents ordres de gouvernement nous ont accordé près de 1 million de dollars en subventions pour que nous nous installions dans leur région, où la main-d'œuvre est avide de travail, ce qui nous a incités à y poursuivre notre expansion.

Je suis canadien et j'ai travaillé ici toute ma vie. J'ai déjà été directeur général de Champion Road Machinery, une entreprise de Goderich que nous avons vendue à Volvo. Je suis donc dans ce secteur depuis un bon bout de temps et je peux vous affirmer qu'en ce moment, l'environnement d'affaires canadien n'est pas encourageant.

Un élément qui nous inquiète quand nous voyons comment le gouvernement traite le monde des affaires — et je suis certain que ce n'est pas la première fois que vous en entendez parler — est que la récente décision du gouvernement de modifier les fiducies actuelles nous a convaincus qu'il ne fait pas bon se trouver ici. Les règles peuvent changer à tout moment, et nous pensons que ces changements peuvent porter sur de nombreux aspects différents. Nous croyons donc qu'il vaut peut-être mieux ne pas mettre nos œufs dans ce panier au Canada.

La friction entre notre gouvernement et la Chine est ridicule et constitue un autre élément inquiétant. Nous commerçons avec la Chine et nous devons être amis avec elle. Le Canada doit être ami avec les pays. Il ne faut pas leur chercher querelle.

La valeur du dollar canadien n'aide pas, et je suis sûr que vous avez entendu cette plainte ad nauseam. Toutefois, notre entreprise ne partage pas cette opinion. Nous pensons que de trop nombreuses sociétés au Canada confondent la faiblesse du dollar canadien avec le succès dans les affaires. Chez Mancor Industries, nous ne nous soucions pas du dollar canadien. Nous canalisons nos efforts vers la productivité et l'amélioration permanente, et le dollar peut fluctuer comme il veut. Nous continuons à investir et à innover, y compris dans nos activités au Canada. En gros, celles-ci sont aussi rentables que nos activités aux États-Unis aux taux de change actuels qui se situent autour de 85 ¢. Pourquoi? Parce qu'au moment où le dollar canadien valait 65 ¢ américains, nous faisons comme s'il en valait 85 ¢, et nous menions nos activités en conséquence. De plus, je ne me souviens pas d'entreprises demandant de remettre de l'argent au gouvernement lorsque le dollar valait 65 ¢.

À vrai dire, nous n'en parlons même pas, mais aux personnes qui ne font pas partie de notre entreprise, je dis d'arrêter de se plaindre et d'améliorer leurs affaires. C'est l'élément que nous contrôlons. Nous ne pensons pas que le gouvernement canadien puisse vraiment exercer une influence sur le dollar canadien, mais une chose que nous contrôlons, c'est l'habileté que nous déployons dans nos activités et la façon dont nous les menons, et je pense qu'il s'agit de l'aspect sur lequel les entreprises canadiennes doivent se concentrer.

En matière de conseils, je ne sais pas vraiment quoi vous dire. Les autres gens d'affaires, j'en suis sûr, vous ont donné beaucoup d'information — des idées, des chiffres et tout le reste — et je ne suis probablement pas assez brillant pour le faire. Ce que je vous dirais, par contre, c'est que notre entreprise est très prospère et que nos travailleurs sont qualifiés et motivés. Nous avons une bonne gestion. Nous avons investi dans l'automatisation, l'amélioration permanente et les techniques de production allégée. Nous nous intéressons au succès de nos clients et nous devons faire beaucoup plus.

Pour ce qui est du Canada, mes conseils ne sont pas impartiaux. Nous devons suivre l'exemple des entreprises qui réussissent. Nous sommes en concurrence avec de très bons joueurs.

● (1815)

Premièrement, nous devons investir beaucoup plus dans nos collèges et universités, ainsi que soutenir la formation dans les entreprises. Nous rivalisons avec des personnes, c'est l'élément clé à retenir.

Deuxièmement, nous devons encourager l'immigration issue de pays où la formation est poussée et l'éthique du travail, rigoureuse. Nous disposons actuellement d'une bonne main-d'œuvre à Oakville parce que le taux de nouveaux employés y est très élevé.

Troisièmement, nous devons réduire considérablement nos coûts liés aux soins de santé. Il faut demander des résultats compétitifs et une plus grande efficacité en ayant recours à Six Sigma et à des techniques de production allégée. Je vous conseille à nouveau de commencer à gérer ce secteur comme une entreprise.

Quatrièmement, et le point le plus important, tout comme une entreprise doit décider quoi produire, je crois qu'un pays doit faire de même. Nous devons donc décider si le Canada veut un secteur manufacturier ou non. Dans la négative, dites-le nous, nous pourrions alors élaborer nos plans. Dans l'affirmative, vous devez déterminer comment vraiment aider et encourager les sociétés à devenir très compétitives dans l'économie mondiale; et si vous voulez réellement un secteur manufacturier, nous sommes nombreux à pouvoir vous y aider.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Church.

Nous accueillons également Mme Jan Courtin, de la Port Credit Secondary School. C'est bien ça? Bienvenue. Nous accueillons aussi M. Jean-François Michaud. Nous avons deux personnes et, je ne suis pas sûr, mais je crois que Mme Courtin fera un exposé pour le compte de l'école.

Vous avez jusqu'à cinq minutes pour faire votre déclaration liminaire. Je vous souhaite la bienvenue et vous remercie d'être venue.

Mme Jan Courtin (directrice, École secondaire Port Credit): Merci beaucoup de me donner l'occasion de vous entretenir aujourd'hui du programme régional de sciences et technologie à la Port Credit Secondary School. Je suis très heureuse d'être accompagnée par Jean-François, qui est responsable du secteur de la technologie à l'école et, sans l'ombre d'un doute, un élément moteur de ce programme.

Nous en sommes à la deuxième année de ce programme régional à Port Credit, alors seuls les étudiants de la neuvième et de la dixième années en ont fait l'expérience. En tant que directrice d'école, j'ai passé plus d'un an avec le personnel à planifier et, à vrai dire, à compléter pour faire décoller ce projet, car nous avons dû nous débrouiller seuls, le présenter à la commission scolaire et le faire

accepter par celle-ci. Comme le programme est régional, n'importe quel étudiant de la région de Peel peut demander d'y être admis. Nous acceptons moins de cent étudiants par an en neuvième année.

La commission scolaire nous a soutenus en nous accordant 3,8 millions de dollars pour la rénovation de l'immeuble où se déroule le programme, mais nous ne recevons aucun financement pour l'achat de matériel ni pour l'exécution générale du programme.

Afin de réussir, nous avons besoin de partenaires de l'industrie. Nous nous sommes adressés à 125 entreprises, ce qui constitue un défi pour moi qui doit gérer l'école. Nous n'avons pas encore trouvé de partenaires de l'industrie, mais nous continuons à chercher. Nous avons besoin d'argent et de dons en nature afin d'assurer la viabilité de notre programme.

Notre clientèle est constituée d'étudiants de l'enseignement appliqué et général, ce qui signifie que les premiers entreront directement sur le marché du travail, en apprentissage ou au collège, alors que les seconds poursuivront leurs études pour devenir ingénieurs, scientifiques ou médecins.

Pourquoi avons-nous créé ce programme? Parce qu'il faut, dans les écoles secondaires, des programmes de pointe qui sont reliés à l'industrie et à l'université. Au cours des dix prochaines années, 52 p. 100 des travailleurs de métiers spécialisés partiront à la retraite. Un mécanicien gagne au-delà de 100 000 \$ par an, mais nous n'arrivons pas à combler ces postes parce que les étudiants ne suivent pas ce type de formation. Nous devons mieux préparer la voie aux étudiants et faire la promotion de ces études tant auprès des parents que des étudiants.

En Ontario, le taux de décrochage scolaire au secondaire serait aussi élevé que 32 p. 100. À la Port Credit Secondary School, nous avons pour but de créer un programme de pointe de premier ordre dans le domaine manufacturier qui donnera aux étudiants les rudiments essentiels à la poursuite d'une carrière dans ce domaine. Nous voulons sensibiliser les étudiants et les parents au fait que le secteur manufacturier offre un cheminement de carrière extrêmement intéressant. Ce secteur n'est ni sinistre, ni sombre, ni sale, mais plutôt essentiel et hautement technologique, et c'est ce que nous devons faire valoir aux étudiants et aux parents. Nous voulons que la partie théorique de notre programme permette à nos étudiants d'être acceptés à n'importe quel collège ou université où ils choisiront de suivre des études en sciences.

Évidemment, nous avons besoin de partenaires. Nous avons établi des partenariats avec des universités, notamment avec le département du génie aérospatial de l'Université Ryerson. Pourquoi celle-ci a-t-elle accepté de collaborer avec nous? Parce qu'elle accueille actuellement des étudiants de première année qui sont de merveilleux mathématiciens, mais qui présentent des lacunes dans la rédaction de rapports concis. Elle veut des étudiants forts tant en mathématiques qu'en lecture et en écriture. L'Université Ryerson coopère avec nous sur un projet en amont, intégrant le programme d'enseignement de la première année à Ryerson à notre programme de fin d'études. Elle veut des diplômés du secondaire qui possèdent de bons rudiments en mathématique, physique, chimie, informatique et rédaction technique. De tels rudiments vont munir nos diplômés des compétences dont ils ont besoin afin d'exceller non seulement en génie aérospatial, mais aussi dans de nombreux autres domaines techniques.

Nous collaborons également avec le Sheridan Institute of Technology and Advanced Learning, à Brampton. Cette collaboration est beaucoup plus axée sur l'industrie manufacturière.

● (1820)

Nous voulons donc offrir une formation technique solide à nos étudiants. La collaboration que nous avons établie avec des établissements d'enseignement postsecondaire nous permet de munir nos étudiants des compétences dont ils ont besoin pour réussir dans différentes carrières techniques. Le manque de financement et de partenariats est notre principal problème, et ce n'est pas en vendant des pâtisseries que nous arriverons à le régler. L'industrie doit intensifier ses efforts et collaborer avec nous en participant à l'élaboration de nos programmes d'enseignement, en offrant des stages aux étudiants et en finançant nos achats de matériel. Nous pourrions alors fournir à nos étudiants le fondement solide nécessaire à une carrière dans les secteurs de la fabrication, des sciences et de la technologie.

Le président: Merci beaucoup, madame Courtin. Nous passons maintenant aux questions des membres.

Je veux simplement que les témoins sachent qu'il y aura des questions. Au cours de la première ronde, les membres ont droit à six minutes chacun.

Nous vous demandons donc de répondre le plus brièvement possible. Si une question s'adresse à l'un de vous et que quelqu'un d'autre aimerait commenter, veuillez me le faire savoir et je veillerai à ce que vous puissiez vous exprimer.

Nous allons commencer avec M. McTeague, pour six minutes.

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Je tiens encore une fois à remercier les témoins qui se sont mis à notre disposition et sont présents ici ce soir.

Comme vous le savez, depuis neuf mois, soit environ depuis la reprise des travaux de la Chambre des communes, nous sommes chargés de formuler à l'intention du Parlement et du gouvernement des recommandations visant à moderniser notre vision de la fabrication, et nous déployons tous les efforts possibles en ce sens. Nous recevons énormément d'information qui, je crois, se révélera très utile. Et certains thèmes semblent nous être présentés régulièrement.

Aujourd'hui, notre vision des choses a changé quelque peu grâce à vous tous, et je vous en remercie.

J'aimerais tout d'abord vous remercier, madame Courtin, du travail très important que vous accomplissez.

Nombre de fabricants affirment qu'il s'agit d'une question de compétences, et je crois que, plus nous nous dirigerons vers l'ouest d'Edmonton dans le comté de monsieur le président, le comté de M. Rajotte, nous découvrirons à quel point il est important que les étudiants s'emploient à acquérir des compétences.

Je me demande si vous avez pu déterminer, en analysant les données, les pourcentages de décrocheurs, si le programme lui-même donne des résultats positifs... le partenariat et la connaissance du programme. Je sais qu'au sein du MEC, cet excellent programme que vous offrez aux très jeunes est très bien connu. Dans quelle mesure l'ensemble des intervenants du réseau scolaire savent-ils que ce programme pouvant intégrer les jeunes à ce type d'enseignement existe?

Quand je considère la moyenne des électeurs de mon comté, je crois que les gens de métier gagnent beaucoup plus que ceux qui portent le veston et la cravate.

Mme Jan Courtin: En fait, notre programme a vu le jour il y a seulement deux ans, et le bouche-à-oreille ne se fait pas

instantanément. Je crois que les inscriptions se multiplieront quand nous nous serons dotés d'un programme complet de quatre années en partenariat avec l'industrie, qui dispose du matériel nécessaire et du financement dont nous avons besoin. Dans une certaine mesure, nous avons lancé ce programme en misant seulement sur notre courage. Je savais que je ne disposais pas de l'argent nécessaire pour acheter le matériel requis, mais comme je croyais profondément en ce projet, je savais que nous y arriverions.

On s'attend à ce que 800 personnes assistent à la soirée d'information qui aura lieu à l'école le 28 novembre. Environ le même nombre y avait assisté l'année dernière. Il pourrait y en avoir plus cette année. Il existe donc de l'intérêt pour ce programme. Les gens sont intéressés à en entendre parler et à s'y inscrire.

Encore une fois, j'accepte moins de 100 étudiants par année. Mon objectif est de compter deux classes d'enseignement théorique et deux classes d'enseignement appliqué au niveau de la neuvième année. Je crois que les étudiants de neuvième année participant aux classes d'enseignement appliqué — il s'agirait, disons, d'un groupe d'environ 50 jeunes — poursuivraient dans le domaine de la fabrication. C'est ce que nous visons.

● (1825)

L'hon. Dan McTeague: Je vous remercie.

Monsieur Church et monsieur Hattin, vous n'avez pas vraiment discuté des défis que vous pose la Chine. J'étudie les recommandations que vous avez formulées, monsieur Hattin, et celles formulées par M. Church. Vous avez tous deux affirmé que cela a beaucoup à voir avec l'innovation, avec l'approche adoptée par l'entreprise, et qu'il faut s'analyser dans l'optique de sa propre responsabilité. Quel est la clé de votre réussite?

Je remarque, monsieur Church, que vous avez mentionné certains problèmes relatifs à des facteurs dissuasifs au Canada, par exemple le prix trop élevé des terrains. Vous travaillez, je crois, pour l'entreprise de tracteurs Champion, à Goderich. Je suis moi-même natif de Seaforth, où ma famille habite depuis plusieurs générations, et j'ai de la difficulté à croire que les prix des terrains sont très élevés dans cette région. Vous dites que le bassin de clients rétrécit au Canada. Pourriez-vous nous entretenir de cette question de façon plus approfondie?

M. Art Church: Oui. Je ne crois pas que le problème soit de la faute de qui que ce soit. Les plus grandes usines absorbent les plus petites, et une partie des activités est transférée à notre voisin du sud, surtout en période de ralentissement économique. Je crois que certains de nos clients canadiens n'ont pu s'ajuster assez rapidement aux fluctuations du dollar. Les multinationales, plus particulièrement, ont la capacité d'acheminer leurs produits vers d'autres marchés, et elles n'ont plus alors d'avantage à être établies près de nous. C'est la situation que nous vivons avec plusieurs clients ici au Canada. Ce n'est donc pas la faute de qui que ce soit, c'est la vie.

L'hon. Dan McTeague: Nous voulons nous assurer que vous rapatrierez ces emplois au Canada et que vous profiterez de plus gros investissements.

Monsieur Hattin, votre entreprise enregistre des résultats brillants. Quelles sont les innovations qui ont permis à votre entreprise de prospérer?

M. Robert Hattin: À propos des points soulevés par M. Church, nous sommes engagés, nous pratiquons la production allégée et nous nous engageons sur la même voie. Je crois, et c'est vrai pour toutes les entreprises et surtout pour les plus petites, qu'il est souvent aussi important de bien comprendre les concepts tels que « la chaîne d'approvisionnement mondiale » et la façon dont ces mécanismes fonctionnent que de savoir comment souder certains types d'acier ou des choses de ce genre. L'éventail des connaissances que doivent posséder les entreprises pour pouvoir participer pleinement au secteur de la fabrication est très large de nos jours.

Ma vision de la situation diffère quelque peu de celle de M. Church. Je crois qu'il est absolument essentiel que nous mettions sur pied ce genre de projets ou d'entreprises, qu'il s'agisse d'infrastructures ou d'autre chose. Si nous construisions plus de routes au Canada, Champion profiterait peut-être de plus gros débouchés ici.

Quand nous formions une économie de temps de guerre, le Canada enregistrait d'excellents résultats, et ce, sûrement en raison de facteurs démographiques et du besoin de la population pour certains produits. Parce que nous sommes bien établis, nous suivons nos clients, comme il le fait, aux États-Unis. Parce que nous sommes bien établis, nous pouvons nous permettre de le faire. Mais si nous n'étions pas bien établis, pourquoi fonderions-nous une entreprise au Canada pour ensuite desservir un client établi ailleurs? C'est un principe fondamental des affaires, et c'est la raison pour laquelle les usines des entreprises Toyota et Honda sont si souvent citées en exemple, entre autres.

Il y a donc deux éléments à ma réponse. Tout d'abord, les petites entreprises de fabrication ne sont pas incitées à demeurer petites... Comme il l'a mentionné, tout les incite à... Chaque semaine, je reçois des appels: « S'il vous plaît, venez vous établir en Géorgie. Nous souhaitons faire affaire avec vous. Nous vous fournirons du financement. Engagez-vous seulement à embaucher notre main-d'œuvre. Et notre main-d'œuvre est très qualifiée ». Encore une fois, si votre marché n'est pas ici, que vos clients ne sont pas ici, vous n'avez aucune raison de fabriquer vos produits ici à moins que vous soyez déjà établis ici et que vous disposiez déjà d'une main-d'œuvre ici.

Le président: Merci.

Je vous remercie, monsieur McTeague. Nous passerons maintenant à M. Crête pour cinq minutes.

[Français]

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

Monsieur Hattin, je trouve intéressante votre proposition relative à la question de la valeur du dollar, qui se trouve dans votre document. Partout, on nous a mentionné que la croissance très rapide du dollar canadien avait créé des problèmes importants sur le plan de la compétitivité. La plupart des entreprises avaient des garanties de maintien d'une certaine valeur inhérentes aux polices d'assurance qu'elles s'étaient procurées. Cependant, les contrats sont maintenant arrivés à terme, et la plupart de ces entreprises se retrouvent face à la réalité de l'écart.

J'aimerais que vous explicitiez un peu ce que vous avez dit, soit : « Le gouvernement peut offrir aux fabricants canadiens des compensations équivalent au montant subventionné par les manipulations de la devise ». Peut-être est-ce par rapport à la devise chinoise. Néanmoins, j'aimerais que vous explicitiez un peu votre proposition.

• (1830)

[Traduction]

M. Robert Hattin: La question de la devise est très intéressante. J'ai rencontré David Dodge et six autres personnes à ce sujet. Le dollar canadien est tout simplement une monnaie de deuxième niveau, ce qui signifie que nous devons suivre ce qui se fait ailleurs. Nous ne disposons pas d'une monnaie maîtresse. Nous n'exerçons aucun contrôle sur le dollar américain ou le yuan.

Ce à quoi je fais référence ici, cependant, est le fait que les entreprises canadiennes éprouvent beaucoup de difficulté à s'ajuster à l'appréciation rapide du dollar canadien. Les contrats à terme ou contrats futurs, les options doubles, rien de tout cela ne peut protéger l'entreprise des effets de cette appréciation. Cela rejoint ce que disait M. Church. Il faut être très habile pour réussir à atténuer ces effets. Je crois qu'à mesure que les recettes pétrolières — cette véritable manne — augmentent, d'autres industries pâtissent. Il doit y avoir un mécanisme compensateur pour éliminer ces effets, et c'est ce à quoi je fais référence.

En ce qui concerne le yuan chinois, nous sommes telle une petite puce sur la queue d'un chien et nous devons suivre le mouvement

[Français]

M. Paul Crête: La proposition pourrait-elle prendre la forme de ce qui équivaut au prêt accordé aux petites et moyennes entreprises? Le gouvernement garantit des prêts aux petites et moyennes entreprises, ce qui leur permet de bénéficier d'un taux d'intérêt moindre.

Par rapport aux fluctuations de la valeur du dollar, souhaiteriez-vous qu'il aille dans ce sens? Ou adhérez-vous plutôt au constat général, à savoir qu'il n'y avait pas vraiment d'outils d'intervention à part le fait de rencontrer le gouverneur de la Banque du Canada le plus souvent possible pour l'influencer, de sorte qu'il tienne compte d'aspects autres que le seul contrôle de l'inflation?

[Traduction]

M. Robert Hattin: L'approche de M. Dodge, qui affirme que nous devons maîtriser l'inflation et que nous exerçons bien peu de contrôle sur la valeur du dollar canadien, est la bonne. Je crois que nous devons joindre notre voix à celles des autres pays qui réclament que la Chine permette au yuan de fluctuer, pour que cette devise soit évaluée à sa véritable valeur.

Le problème, selon moi, c'est que nous utilisons... et c'est certainement ce que les États-Unis font aussi... Ils utilisent des produits peu coûteux fabriqués en Chine pour compenser la hausse des prix de l'essence produite dans l'Est du Texas. Je ne suis pas économiste et je ne sais pas exactement comment tout cela fonctionne, mais je crois que ce processus est quelque peu dysfonctionnel.

Encore une fois, M. Church avait raison de dire que les entreprises doivent subvenir à leurs besoins, mais si je m'établis aux États-Unis, je n'ai plus à composer avec des problèmes de devises.

[Français]

M. Paul Crête: Avez-vous un commentaire à faire?

[Traduction]

M. Art Church: Il est, selon moi, très important de comprendre que la question des devises a une incidence dans le monde entier. Les États-Unis étaient en difficulté il y a cinq ans en raison de la valeur élevée de leur dollar. Nos clients étaient en situation précaire. Aujourd'hui, la valeur du dollar américain a diminué et celle de l'euro a augmenté. C'est une bonne nouvelle pour nous, parce que nous n'avons plus à soutenir la concurrence des pays européens.

Je suis convaincu que les personnes qui se concentrent trop sur la question des devises, qui en font tout un plat, doivent adopter une vision à plus long terme. Nous allons de l'avant avec notre dollar; nous avons toujours protégé notre entreprise, et je crois que plus d'entreprises doivent faire de même, mais les entreprises ne semblent tout simplement pas savoir que faire. Elles savent très bien se plaindre, mais ne savent pas comment remédier à la situation.

Ce n'est probablement pas le message que je devrais transmettre, mais...

[Français]

M. Paul Crête: Vous dites qu'ils ne savent pas quoi faire ou qu'il n'y a pas de propositions concrètes? Je veux seulement mieux comprendre.

Selon vous, des propositions pourraient-elles être mises en vigueur, par rapport à cette question?

• (1835)

[Traduction]

M. Art Church: Je crois que, pour remporter du succès, nous devons pouvoir compter sur des gestionnaires talentueux et bien formés. Je suis membre d'un consortium, de HPM Consortium. J'ai recommandé aux membres de mon entreprise, de ce consortium, de protéger le dollar, de prendre certaines mesures à cet effet, mais ils ne m'ont pas écouté. Ce sont les plus forts qui survivent. Je ne sais pas ce que le gouvernement peut faire à ce sujet, mais s'il peut favoriser une meilleure gestion, une meilleure formation, ce genre de chose, de façon à doter notre pays de gestionnaires plus qualifiés, notre pays ne s'en portera que mieux et prendra de meilleures décisions.

[Français]

M. Paul Crête: Justement, madame Courtin, vous offrez une hypothèse de solution pour la formation de la main-d'oeuvre. Votre constat, on le fait aussi au Québec et à plusieurs endroits. La carrière scientifique est un peu comme celle d'un lanceur de relève : on y arrive parce qu'on a décroché ou qu'on a fait autre chose.

Pensez-vous nécessaire une action comme celles qu'on a déjà prises pour augmenter la consommation de lait ou pour diminuer la dépendance au tabagisme, par exemple, soit une vraie action systémique pour amener les gens à comprendre qu'il y a des carrières dans ce secteur?

Vous défendez votre programme chez vous, mais je comprends que cette réalité existe partout. Je veux savoir si vous partagez mon point de vue et ce que vous souhaiteriez que l'on fasse.

Mme Jan Courtin: Ce n'est pas seulement une réalité chez nous. Comme vous le dites, c'est partout.

[Traduction]

Je m'exprime mieux en anglais et c'est donc dans cette langue que je vais vous répondre.

Le ministère, en Ontario, sait très bien qu'il est nécessaire d'offrir un plus large éventail de programmes aux étudiants et, selon moi, la

formation de tous est la clé. Je crois que le gouvernement joue un rôle actif dans ce dossier.

Ce n'est pas seulement dans notre industrie, dans notre secteur, qu'il faut offrir plus de débouchés aux étudiants, c'est partout au Canada. Vous avez tout à fait raison à ce sujet.

M. Jean-François Michaud (chef du département des Affaires et de la Technologies, École secondaire Port Credit): Je souhaite ajouter quelque chose en réponse à votre question.

Peel compte environ un million d'habitants. Je ne me souviens pas du nombre d'étudiantes et d'étudiants, mais la Commission scolaire de Peel comprend 32 écoles secondaires, dont cinq offrent des cours dans le domaine de la fabrication. Et je peux vous certifier que deux de ces cinq écoles limitent leurs cours de fabrication aux seuls produits du bois — elles ne traitent pas des produits métalliques, des produits faits de matières plastiques ou quoi que ce soit d'autre du genre. Je crois bien que notre école est la seule école secondaire de Peel où l'on enseigne quoi que ce soit à propos des matières plastiques.

Penchons-nous maintenant sur la population desservie. Cinq classes dans le domaine de la fabrication correspondent à environ deux cents étudiants, je dirais? Que faisons-nous? Les gens se plaignent du manque de formation dans le domaine des métiers. Et je crois que l'on peut observer la même situation dans toutes les commissions scolaires de l'Ontario.

En outre, le matériel installé dans ces ateliers est obsolète. J'ai 46 ans, et l'équipement qui se trouve dans beaucoup d'ateliers est le même que celui qui s'y trouvait quand j'étudiais moi-même à l'école secondaire. Il faut moderniser nos technologies et nos compétences. Il faut dépenser de l'argent pour pouvoir faire de l'argent.

Le président: Merci, monsieur Crête.

Passons maintenant à M. Carrie.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président, et je tiens également à remercier tous les témoins qui sont présents aujourd'hui.

J'aimerais poser quelques questions à Mme Courtin. Je suis très heureux d'entendre ce que vous nous avez révélé aujourd'hui, parce que nombre de témoins issus du secteur de la fabrication qui se sont exprimés devant nous ont dit qu'il nous fallait concentrer nos efforts sur les ressources humaines. L'immigration constitue une partie de la solution, mais nous devons aussi absolument nous organiser sur le plan national pour faire en sorte d'intéresser les jeunes. Ce matin, un témoin représentant General Motors et un témoin de l'Institute of Technology de l'Université de l'Ontario, à Oshawa, nous ont affirmé, entre autres, que la fabrication n'est tout simplement pas un domaine attrayant et que les gens ne veulent donc pas travailler dans ce domaine. Les gens croient que les usines sont des endroits malpropres. Or, nous avons visité cet après-midi une usine incroyable. C'était l'usine la plus propre que j'ai jamais vue.

Qu'en pensez-vous? Vous dites que 800 personnes ont assisté à votre journée portes ouvertes l'an dernier. Il est clair que les parents sont intéressés. Que pensent-ils de votre programme? Qu'en pensent-ils après vous avoir parlé?

Mme Jan Courtin: Il est juste de dire que l'école secondaire constitue une étape très importante dans la vie d'un jeune et qu'un choix beaucoup plus vaste qu'avant s'offre à ceux qui doivent choisir où s'inscrire. Les parents se renseignent sur les différentes options, et je crois que c'est, en partie, parce que notre commission scolaire offre un certain nombre de programmes régionaux qu'autant de monde assiste à notre journée portes ouvertes. Il est aussi juste de dire que les parents qui souhaitent le meilleur pour leurs enfants et qui les poussent à exceller depuis leur naissance tiennent absolument à ce que leurs enfants étudient à l'université pour devenir ingénieurs, scientifiques ou médecins, par exemple. Comme je l'ai déjà mentionné, je tenais à attirer assez de jeunes pour former deux classes d'étudiants qui apprennent mieux par la pratique et qui pourront, s'ils le souhaitent, étudier au niveau collégial, compléter une formation d'apprenti, ce genre de choses.

Je constate que nous captivons principalement l'intérêt des étudiants qui veulent bien réussir à l'école, et c'est pourquoi je suis convaincue que si nous arrivons à attirer le bon partenaire, à bien nous faire connaître et à piquer l'intérêt des bonnes personnes, nous arriverons à nos fins. C'est comme si une voix nous disait « Construisez-le et ils viendront », parce qu'il existe un besoin réel. Quand je pense à ces étudiants qui préfèrent apprendre par la pratique et qui s'ennuient dans leurs cours — et je suis désolée de m'exprimer ainsi parce que j'aime beaucoup Shakespeare — mais si leur cours porte sur Shakespeare, et bien ils voudront aussi l'apprendre par la pratique.

C'est un jour à la fois, si vous voyez ce que je veux dire, et je sais que vous souhaitez maintenant prendre la parole. Je vous remercie.

• (1840)

M. Jean-François Michaud: Un des témoins qui se sont exprimés plus tôt a affirmé qu'il fallait selon lui faciliter et accroître l'immigration. Je suis entièrement d'accord avec lui, mais un problème se pose avec les enfants de ces immigrants. Les gens qui immigrent au Canada sont des travailleurs de métiers spécialisés. Ils sont hautement intelligents et compétents. Ils ne souhaitent pas que leurs enfants deviennent des artisans ou des travailleurs de métiers spécialisés. Ils veulent qu'ils deviennent des avocats ou des médecins, par exemple. Les enfants d'immigrants n'acquièrent donc pas de compétences dans le domaine des métiers spécialisés. Alors, il faut concentrer nos efforts sur le développement des compétences au Canada, pour que ces nouveaux travailleurs de métiers puissent poursuivre la tradition.

M. Colin Carrie: Cela m'amène à ma prochaine question, à savoir: qui avez-vous approché à ce sujet? Parce que j'ai eu la chance de m'entretenir avec des représentants d'entreprises et de gouvernements d'autres provinces, territoires et pays, et ce qu'ils font habituellement, c'est établir un partenariat direct entre leur entreprise et l'école. Comme vous le disiez à propos de l'équipement, par exemple, ils disposent du matériel le plus avancé dans leurs usines, et ils invitent les étudiants, qui peuvent alors manier le matériel.

Avez-vous communiqué avec les Manufacturiers et Exportateurs du Canada? Quelques représentants d'entreprises de fabrication sont présents aujourd'hui. Quelles sont leurs réactions? Les fabricants communiquent-ils avec vous à ce sujet? Vous disent-ils que votre programme est excellent et qu'ils souhaitent y participer? Quelles ont été leurs réactions?

Mme Jan Courtin: Ils font toujours preuve de beaucoup d'enthousiasme et d'encouragement, mais ils ne joignent tout simplement pas le geste à la parole. Il est toujours intéressant de

leur parler; parfois, nous obtenons du matériel. Nous avons obtenu 125 000 \$, principalement sous forme de produits ou de services. Ne vous méprenez pas, je suis très reconnaissante, mais il me faut du financement pour acheter du matériel.

Les fabricants sont encourageants. Ils sont intéressés, mais je crois parfois qu'ils nous sous-estiment parce que nous sommes une seule école. Peut-être espèrent-ils que la commission scolaire les compensera. Eh bien, ma commission scolaire ne peut pas me fournir ce genre d'aide. Les fabricants ont des raisons différentes de ne pas participer, mais je suis convaincue que nous trouverons le partenaire idéal.

M. Jean-François Michaud: Je crois que l'un des problèmes a été soulevé par M. Hattin. Il a mentionné la possibilité d'incitatifs fiscaux, entre autres. Lorsque nous communiquons avec des entreprises, elles nous répondent qu'elles paient déjà des impôts et nous demandent pourquoi elles devraient nous fournir du financement en plus.

L'autre problème auquel nous sommes confrontés est le fait que nous sommes une école secondaire. Si M. Hattin décidait d'investir dans notre école, quels avantages son entreprise peut-elle espérer? Ces jeunes vont poursuivre leurs études au niveau collégial ou universitaire. Il est très peu probable qu'un de nos étudiants finira par travailler pour son entreprise. S'il prend sa décision dans l'optique d'un investissement pour le bien du Canada, il investira dans notre école. Mais s'il recherche plutôt un retour immédiat sur son investissement, il investira plutôt dans un collège ou une université qui pourra bientôt lui fournir des travailleurs. Il ne considérera pas un investissement à long terme dans une école comme la nôtre, dont les étudiants doivent encore étudier pendant quatre ou cinq ans au collège ou à l'université.

Le président: Monsieur Hattin, vous voulez ajouter quelque chose.

M. Robert Hattin: Oui, le rendement importe beaucoup pour nous, les capitalistes, mais j'ajouterais qu'il y a un autre aspect à cette question, et nous engagerions des gens. Pour nous, le processus ou le mécanisme n'est pas facile. Il est très difficile d'engager un étudiant de niveau secondaire dans un atelier d'usinage ou dans un autre service similaire, en raison des obligations qui s'y rattachent. Nous sommes maintenant assujettis à une réglementation excessive déterminant entre autres qui nous pouvons engager. Nous comptons plusieurs diplômés de collèges dans nos effectifs et nous embauchons des diplômés d'écoles secondaires, mais laissez-moi vous dire que la responsabilité accrue et les tracasseries administratives que cela entraîne deviennent des obstacles. Je crois que nous nous efforçons tous de faire de notre mieux.

Pour ce qui est des métiers spécialisés et de la transition, il faut dire qu'il se pose un certain problème d'image et les entreprises doivent chercher à le résoudre. Comme vous l'avez constaté, toutefois, les entreprises sont nombreuses. J'ai souvent dit à mes homologues des MEC que ce qu'il nous faut, en fait, c'est l'équivalent de l'émission de télévision CSI, parce qu'il y a beaucoup de gens qui disent: « Voilà ce que j'aimerais faire, » et que ce sont eux dont nous cherchons à conquérir les esprits et les cœurs. Il est vrai que l'image a un peu moins d'éclat, mais, en fait, la plupart des personnes dans la fabrication ont un travail intéressant, leur travail n'est pas ennuyeux.

J'aimerais répondre à mon collègue du Québec. Hier, un homologue d'une entreprise cliente — mon ami Eric, qui est un client — est venu témoigner. Il a dû déménager et, pour étayer ce que je soutiens, si les entreprises ou les gouvernements ne nous aident pas à attirer des gens... Cet homme, qui a étudié dans un CEGEP, et son épouse, qui est infirmière, ont suivi leur entreprise et sont déménagés aux États-Unis. Nous formons ces travailleurs, c'est-à-dire que nous subventionnons leur formation et ils suivent les multinationales. C'est malheureux, mais nous devrions pouvoir attirer des travailleurs parce que le travail est attrayant, intéressant et bien rémunéré.

● (1845)

Le président: Monsieur Masse, vous avez la parole pour six minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie d'être là.

Je m'adresse d'abord à M. Church. Il est intéressant que vous ayez signalé dans votre témoignage que vous ouvrez une usine dans l'Indiana. Pourquoi l'Indiana et non pas le Canada? Pourquoi avez-vous décidé d'établir une usine là plutôt que dans le Sud de l'Ontario?

M. Art Church: Le Canada n'y est pour rien. Notre client est dans l'Indiana. J'ai des clients dans l'Indiana. Ils veulent que je sois prêt d'eux donc j'ouvre une usine dans cet État.

J'ai signalé cela pour ajouter un élément d'information utile. Et l'entreprise qui a un client au Canada? Au Canada, s'efforce-t-on de fournir de l'aide? Nous nous établissons dans l'Indiana de toute manière, et je vais vous dire, ils ont néanmoins tout fait pour nous y attirer, en partie parce qu'ils ont soif et en partie parce que les nouvelles sont décourageantes aux États-Unis et que de nombreuses usines ferment leurs portes. C'est le jeu de la concurrence.

M. Brian Masse: C'est important toutefois. Vous avez dit qu'ils vous accordent un million de dollars de subventions. Mais vous vous y établissez néanmoins parce que vos clients s'y trouvent et cela est un facteur dans votre décision. Quelle est la nature des programmes de subventions auxquels vous avez accès là-bas?

M. Art Church: Il y a du bon et du mauvais. Tout n'est pas parfait. Ils offrent des prêts spéciaux, malheureusement les formalités administratives coûtent plus cher que les prêts. En fait, nous n'avons pas fait de demandes de prêt parce que cela n'en valait pas la peine.

En revanche, ils offrent un important soutien financier pour la formation. Je parle beaucoup de formation, mais je crois qu'au bout du compte, les personnes ayant la formation voulue sont celles qui s'en tireront le mieux. Il y a là beaucoup d'argent.

Enfin, je tiens à dire que le Canada est un bon pays. Nous avons de bons travailleurs. Nous y avons une bonne entreprise. Nous avons de bons clients. Ce n'est pas que nous soyons mauvais, c'est seulement que d'autres ailleurs nous livrent une concurrence plus féroce.

M. Brian Masse: Je comprends, mais c'est important.

Nous avons récemment visité une usine qui connaît beaucoup de succès. Ils souhaitent aussi que l'amortissement soit accéléré, mais, à la fin de l'exposé, ils ont affirmé qu'ils allaient néanmoins s'établir ailleurs parce qu'ils veulent se rapprocher de leurs clients, et ce facteur semble être le plus déterminant.

En ce qui concerne l'amortissement accéléré, il me semble s'agir d'une mesure possible. Je l'ai constaté dans ma région, Windsor West, où se trouve une industrie de machines-outils. Lorsqu'une entreprise est en faillite, il se peut qu'elle soit rachetée par une entreprise internationale en exploitation qui est viable, mais cette dernière met fin à l'activité de l'entreprise acquise et en retire l'équipement et l'expédie à l'étranger. Si nous accélérons le processus d'amortissement, dans quelle mesure l'industrie peut-elle nous garantir que l'équipement faisant l'objet de l'amortissement restera au pays durant la période d'amortissement?

M. Art Church: Ce n'est pas à moi qu'il faut poser la question.

M. Robert Hattin: C'est très simple. Je le répète, il est question de vouloir faire progresser l'entreprise au Canada, mais il y aurait pénalité dans le cas d'une entreprise en déclin qui est relocalisée. Ce qui est donné peut être repris.

En ce qui concerne la formation, si vous me permettez, nous constatons une autre chose, à savoir qu'il nous faudra former à nouveau nos employés plus âgés et que les écoles secondaires et les collèges devront être prêts à accueillir aussi ces employés qui travaillent entre 9 h et 15 h. Il y a une pénurie importante de main-d'œuvre dans ces domaines. L'aérospatiale et la fabrication lourde ont perdu beaucoup de main-d'œuvre, comme cela s'est produit dans le cas de l'avion Avro Arrow: tous les travailleurs sont partis aux États-Unis et ont envoyé des hommes sur la lune.

● (1850)

M. Brian Masse: Madame Courtin, j'ai travaillé auprès de jeunes à risque et dans le domaine de la préparation à l'emploi durant de nombreuses années et j'ai beaucoup d'empathie pour ce que vous éprouvez lorsque vous êtes en présence de personnes qui veulent participer aux programmes. Vous dépensez sans doute une bonne part de votre énergie pour obtenir du soutien plutôt que pour ce qui importe davantage, c'est-à-dire pour l'amélioration des programmes. Et puis l'une des remarques que me font de nombreux jeunes inscrits à des programmes de formation dans notre collectivité est le fait qu'ils trouvent effectivement du travail une fois le programme terminé, mais que cet emploi ne dure pas assez longtemps pour permettre à ces étudiants de rembourser leurs dettes. C'est une source d'inquiétude.

Faute d'aide du gouvernement provincial, pouvez-vous proposer au gouvernement fédéral des moyens précis par lesquels il pourrait vous aider à avoir accès à des sources quelconques de financement? Y a-t-il quelque chose de précis que le gouvernement fédéral...? Cette question est plutôt du ressort de la province, mais croyez-vous qu'il s'agirait d'une forme d'aide particulière ou d'un nouveau programme — à ma connaissance le programme de prêts aux étudiants a été nettement réduit — qui pourrait être ciblé? À votre avis, quelles mesures particulières pourrait prendre le gouvernement fédéral?

Mme Jan Courtin: Parlez-vous des dettes résultant des études post-secondaires, c'est-à-dire des dettes contractées par les étudiants qui font des études supérieures?

M. Brian Masse: Oui, c'est la question qui les occupe lorsqu'ils poursuivent leur carrière.

Mme Jan Courtin: En fait, c'est le niveau secondaire qui est ma principale préoccupation et je sais que les étudiants de mon école interrompent souvent leurs études durant une année pour gagner l'argent qu'il leur faut pour faire des études collégiales ou universitaires. Ils rassemblent rarement suffisamment de fonds et toute mesure que vous pouvez prendre pour faciliter l'accès des étudiants à des prêts sera grandement appréciée.

M. Jean-François Michaud: J'ai fait trois stages avant de devenir enseignant et ce que j'ai trouvé le plus difficile c'était de ne pas pouvoir obtenir de soutien. Lorsque j'étais mécanicien d'automobiles, je ne pouvais pas amortir complètement mes outils. Je ne pouvais rien faire de tel. Snap-On a consenti à m'accorder un prêt à un taux d'intérêt de 18 p. 100. Il faut avoir la possibilité d'amortir en partie les outils. Il doit être possible d'amortir partiellement nos dépenses, comme le font les entreprises, pour avoir les moyens de faire des études.

Je dois ajouter que, lorsque j'ai fait des stages, je recevais de l'assurance-chômage et mon salaire était fortement réduit en conséquence. Il faut donc envisager également d'établir certaines normes salariales pour que les entreprises sachent à quoi s'attendre lorsqu'elles engagent un stagiaire.

Le président: Je vous remercie, monsieur Masse.

Trois membres n'ont pas encore posé leurs questions. Comme il reste environ 10 minutes, j'invite chacun d'eux à ne pas prendre trop de temps pour que tout se passe bien.

À vous la parole d'abord, monsieur McTeague.

L'hon. Dan McTeague: Je serai très bref pour que tous mes autres collègues aient le temps de poser une question.

Je souhaite m'adresser à vous, madame Courtin et monsieur Michaud. Vous avez dit que des étudiants se voyaient obligés d'interrompre leurs études durant une année pour gagner de l'argent en vue de les poursuivre.

Il y a une dizaine de jours, le projet de loi visant à rendre les REEE déductibles du revenu imposable que j'ai déposé à la Chambre des communes est passé à la deuxième étape au comité. De nombreuses personnes pourraient bénéficier de cette mesure. Il est inquiétant qu'aucun média n'en ait fait état, mais je sais que cette mesure contribuera de façon importante à remédier à la situation qui vous préoccupe. Il ne s'agit pas d'une solution parfaite, mais elle correspond parfaitement à ce que M. Hattin a dit, à savoir qu'il faut être novateur et agir le plus rapidement possible.

À votre avis, abstraction faite des efforts que vous déployez pour les étudiants du niveau secondaire, dans quelle mesure est-il difficile, à l'heure actuelle dans cette province, pour les jeunes étudiants de pouvoir faire des études supérieures maintenant que le gel des frais de scolarité doit prendre fin?

Mme Jan Courtin: À mon avis, il y aurait nette amélioration. Je crois que l'accès aux études supérieures serait facilité et qu'il s'agit d'une très bonne solution. Quant à la part des étudiants de mon école qui seraient touchés par une telle mesure, je dirais que quelque 25 p. 100 d'entre eux n'ont pas les moyens de faire des études supérieures à l'heure actuelle.

Le président: Je vous remercie, monsieur McTeague.

À vous, monsieur Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Je vous remercie tous de votre présence. Comme je souhaite poser une question à chacun des trois témoins, il vous faudra répondre brièvement.

Monsieur Church, quand avez-vous commencé à relocaliser vos activités aux États-Unis?

M. Art Church: Ce n'est pas ce que j'ai dit. Il y a huit ans, notre chiffre d'affaires était de 50 millions de dollars et aujourd'hui, il s'élève à 250 millions de dollars. L'entreprise a progressé au Canada. Nous avons construit une autre usine ici au Canada, mais la croissance de l'entreprise n'a pas été telle... La croissance a surtout

été enregistrée aux États-Unis. Il n'est pas question ici de sentiment anti-canadien.

M. Dave Van Kesteren: Je souhaite avoir des précisions parce que les témoignages entendus vont en ce sens. Pensez-vous que la diminution de l'impôt et des règlements inciterait les entreprises à rester au Canada?

• (1855)

M. Art Church: Les autres fabricants que je connais seront certainement mécontents, mais je dois dire que je n'en suis pas convaincu. C'est ce que l'on dit depuis des années. À mon avis, il y a un problème fondamental plus important, à savoir qu'il faut devenir plus concurrentiel.

M. Dave Van Kesteren: Ce serait un pas dans la bonne direction.

M. Art Church: Oui, je suis preneur.

M. Dave Van Kesteren: Peut-on dire que la décision récente du gouvernement concernant les fiducies de revenu n'a pas été un facteur déterminant dans la décision de relocaliser votre entreprise aux États-Unis?

M. Art Church: Non, je n'ai pas dit que nous déménageons aux États-Unis. Je dis qu'il y a au Canada un milieu dans lequel les conditions des affaires sont imprévisibles.

M. Dave Van Kesteren: Mais cela n'a rien à voir avec les résultats que connaît votre entreprise aux États-Unis.

M. Art Church: Non, mais je vais vous dire une chose. Je suis propriétaire de l'entreprise; vous avez devant vous le propriétaire et chef de la direction et l'entreprise est établie au Canada. Le siège social est ici et les bénéfices réalisés aux États-Unis sont rapatriés au Canada où ils sont assujettis à l'impôt. Je dois réfléchir à ce qu'il faut faire.

M. Dave Van Kesteren: Il me reste quelques questions.

Mon deuxième point est le suivant. Monsieur Hattin, je trouve vos propos intéressants. Nous en avons parlé ce matin. L'état des routes est déplorable au Canada. Il faut faire quelque chose.

M. Robert Hattin: J'ai mis deux heures à me rendre ici depuis Hamilton, un parcours de 40 kilomètres. Plus jeune, j'aurais pu parcourir cette distance à la course si j'avais été coureur de fond.

M. Dave Van Kesteren: Mais vous convenez qu'il faudra investir des capitaux considérables.

M. Robert Hattin: Oui.

M. Dave Van Kesteren: Donc il serait improductif de permettre des instruments non rentables comme les fiducies de revenu. Êtes-vous d'accord qu'agir de la sorte ne permettrait pas de faire les investissements nécessaires?

M. Art Church: Je ne parlais pas de la question des fiducies de revenu. Je parlais de l'établissement de droits acquis qui concourt à ce que j'appelle la « stabilité ». Le gouvernement aurait dû dire que cela ne serait plus possible dorénavant, ce qui entraîne rétroactivement l'effondrement de la valeur des titres et du reste. Il s'agit d'un concept qui effraie beaucoup les investisseurs et les propriétaires.

M. Dave Van Kesteren: Nous cherchons des solutions. Vous nous fournissez des éléments très précieux.

Ce sont là les problèmes que doit résoudre le gouvernement. Il est aussi question d'immigration, vous avez raison. C'est un important problème. Je ne sais pas si la question a déjà été soulevée. Qu'en pensez-vous? Nous rivalisons avec les États-Unis.

M. Robert Hattin: Si vous laissez entrer 500 000 immigrants par année, nous les recruterons. On entendra dire : « Mon Dieu, nous acceptons déjà 225 000 personnes; vous parlez d'un demi-million d'immigrants. » J'en fais état dans mon exposé. D'ici 2050, la moitié de la croissance démographique dans le monde sera attribuable à neuf pays, dont huit sont instables sur le plan économique, environnemental ou politique. Seuls les États-Unis font exception et si notre population ne devient pas plus jeune et plus forte en vue de défendre au moins nos frontières, il y aura un grave problème. C'est pour cette raison que j'insiste tant sur l'immigration. Accueillons un demi-million d'immigrants.

M. Dave Van Kesteren: Vous recommandez de mettre sur pied une campagne de recrutement, de nous rendre dans ces pays et d'essayer d'attirer des immigrants.

M. Robert Hattin: C'est exact. Ils attirent des Canadiens et nous subventionnons le processus.

M. Dave Van Kesteren: Vous avez raison, il y a un grave problème. Les États-Unis le font et les Européens aussi, alors il nous faut agir de manière plus énergique.

Monsieur Church.

M. Art Church: Il faut attirer les bons 250 000 immigrants.

M. Dave Van Kesteren: Il me reste moins d'une minute.

Je signale brièvement que l'analphabétisme, par exemple, est un réel problème aujourd'hui. Nous dépensons des millions de dollars aujourd'hui parce que les étudiants sortent des écoles ne sachant ni lire ni écrire. Les questions de cette nature ont-elles encore de l'importance pour vous, afin d'éviter que ces étudiants soient perdus? Dites-moi que ce n'est pas le cas.

Mme Jan Courtin: À mon arrivée à Port Credit en janvier 2003, 68 p. 100 des étudiants de dixième année ont réussi l'examen de lecture et d'écriture. Cette dernière année, le taux de réussite a été de 86 p. 100.

M. Dave Van Kesteren: Excellent, je vous félicite.

M. Jean-François Michaud: Il y a autre chose que nous devons enseigner; ce sont les connaissances techniques. Mme Courtin a parlé de Shakespeare; il faut aussi parler de la rédaction de rapport et d'autres choses.

M. Dave Van Kesteren: Nous ne voulons pas dépenser des millions de dollars pour financer ce qui devrait être fait à l'école.

Mme Jan Courtin: Nous insistons beaucoup sur l'alphabétisation, mais cette question ne faisait pas partie de celles que j'ai abordées ce soir.

Le président: Je vous remercie.

À vous, monsieur Vincent, pour terminer.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Merci.

Merci d'être ici aujourd'hui et merci de la qualité de vos interventions.

Ma question s'adresse à M. Church. J'ai relevé la dernière phrase de votre préambule, à savoir que si le Canada voulait d'un secteur manufacturier, vous aviez des conseils à lui donner. Nous aimerions écouter vos conseils.

[Traduction]

M. Art Church: Ce que je recommande se rapproche de la manière d'exploiter une entreprise. Lorsque l'on veut que l'entreprise soit solide, cet objectif devient le point de départ d'une démarche à

rebours. Si le pays veut faire un avantage stratégique de la fabrication — plutôt que de l'exploitation des ressources ou d'une autre activité —, la stratégie qu'il faut alors adopter est de fournir un soutien à cette activité.

Dans l'entreprise, nos travailleurs reçoivent une formation en technologie allégée et méthodes de travail de cette nature, parce que nous savons que cela rendra l'entreprise concurrentielle. Si le Canada veut se doter d'un secteur manufacturier concurrentiel, c'est là qu'il faut concentrer les efforts, c'est cela qu'il faut favoriser. C'est ce qui importe à mon avis.

Deuxièmement — et je sais que le gouvernement fédéral n'a pas une grande latitude dans certains domaines parce qu'ils sont du ressort des provinces ou des municipalités — le pays doit réserver un bon accueil aux entreprises de fabrication. J'aimerais que mon entreprise soit bien accueillie au Canada, qu'elle y reste et qu'elle y croisse. Parce que je suis humain, je suis ainsi, et il est agréable d'être courtois par eux.

Quoi qu'il en soit, je crois que pour réussir — je suis Canadien et je veux réussir —, il faut agir en vue d'atteindre cet objectif et favoriser sa réalisation. Il peut s'agir d'investir ou simplement de changer d'attitude et, enfin, d'assurer la formation et de recruter des travailleurs qualifiés.

Je sais bien qu'il n'y a pas de solution simple, mais il est certain que le Canada doit décider s'il veut ou s'il ne veut pas un secteur manufacturier. Une fois cette décision prise, il faut poursuivre une démarche à rebours.

• (1900)

Le président: Monsieur Hattin.

M. Robert Hattin: D'abord, la fabrication est un choix logique pour le Canada en raison de l'abondance des ressources naturelles. Nous avons du bois, du minerai de fer — tous les éléments essentiels. Renoncer à la fabrication, à prendre un morceau de charbon et à le transformer en coke, puis en acier, puis en une voiture et un moteur... Cette activité nous convient tout à fait parce que nous avons les éléments nécessaires. Il n'est pas logique d'extraire le charbon et de l'expédier ailleurs. La fabrication est une activité appropriée pour le Canada en raison de la valeur ajoutée qu'elle crée et de ses retombées.

Le président: Merci beaucoup, chers membres, d'avoir été si brefs dans vos questions.

Je remercie les témoins de s'être présentés, surtout compte tenu de l'heure. Comme l'a mentionné M. Hattin, je suis certain que plusieurs d'entre vous avez eu une longue route jusqu'ici. Nous avons dû emprunter les autoroutes 401 et 427 pour nous rendre, ce qui est toute une expérience, en particulier pour ceux d'entre nous qui viennent de l'ouest du Canada.

Merci beaucoup pour les présentations que vous avez faites. Si vous souhaitez porter d'autres éléments à l'intention du comité avant que nous déposions le rapport, probablement à la mi-décembre, vous êtes priés de les communiquer au greffier.

Merci à tous pour le temps que vous nous avez consacré et pour les présentations que vous avez faites ce soir. Nous vous en sommes reconnaissants.

Nous interrompons brièvement la séance et demanderons aux autres témoins qui se trouvent dans la salle de prendre place à la table.

Merci.

Mme Jan Courtin: Je vous remercie.

- _____ (Pause) _____
-
- (1905)

Le président: La séance de deux heures de ce soir reprend. Nous poursuivons nos discussions au sujet du secteur manufacturier.

Cinq témoins sont présents pour la deuxième heure des discussions. Faisons de notre mieux pour formuler brièvement nos présentations, questions et commentaires afin que le plus grand nombre possible de membres puissent prendre la parole.

Nous avons parmi nous Paul Hyatt, président de Superior Tire and Auto. Bienvenue, monsieur Hyatt.

Bienvenue également à M. Bill McLean, président de Tempress Ltd.

Deux témoins nous viennent du Toronto Board of Trade: M. Jonathan Barry, député senior, comité du développement économique, et M. David Black, conseiller de direction. Bienvenue messieurs Barry et Black.

Enfin, M. John Sloan, vice-président, planification opérationnelle, de Celestica. Bienvenue.

Bienvenue à tous.

Quatre présentations sont prévues. Je suis conscient du fait que cinq minutes, c'est très peu de temps, mais nous vous serions reconnaissants de respecter ce délai, ce qui nous donnera 20 minutes pour les déclarations préliminaires et 40 minutes pour les questions et les commentaires des membres.

Monsieur Hyatt, commençons par votre déclaration préliminaire. Vous avez cinq minutes.

M. Paul Hyatt (président, Superior Tire and Auto): Bien. Merci.

[Français]

Bonsoir, mesdames et messieurs.

[Traduction]

Bonsoir, mesdames et messieurs.

Je m'appelle Paul Hyatt. Je suis président de Superior Tire and Auto à Toronto, et également président de la Tire Industry Association, une association internationale. Je suis ici ce soir au nom des consommateurs du Canada.

Certains constructeurs de véhicules refusent de fournir des outils, de la formation et des logiciels aux entreprises de pièces automobiles de rechange. L'accès à cette information est essentiel compte tenu du degré de perfectionnement des véhicules d'aujourd'hui. En ne fournissant pas cette information aux entreprises indépendantes de réparation, on les empêche de bien réparer les automobiles récentes, ce qui restreint le choix offert aux consommateurs.

La réticence des constructeurs de véhicules à fournir tous les renseignements nécessaires à l'industrie des pièces de rechange placera les concessionnaires en position de monopole sur le marché de l'entretien et de la réparation de véhicules, entraînera une réduction partielle ou totale du nombre d'entreprises indépendantes de réparation, et privera en bout de ligne les consommateurs de leur liberté de décision. L'incapacité du marché secondaire à répondre à la demande de services d'entretien et de réparation de véhicules entraînera la création d'un important monopole contrôlé par les concessionnaires, et éventuellement l'évaporation du droit de choisir du consommateur.

J'ai quelques faits à vous présenter. Le réseau de concessionnaires actuel n'a pas la capacité de faire l'entretien des véhicules qui circulent sur les routes. Une monopolisation du marché des services de réparation de véhicules affecterait plus de 225 000 travailleurs sur le marché des pièces de rechange. Les consommateurs pourraient devoir payer des prix plus élevés en l'absence de concurrence sur le marché, et de nombreuses réparations seront reportées ou tout simplement ignorées, ce qui réduira la sécurité sur les routes. Les consommateurs devront composer avec un accroissement des temps de déplacement, des délais d'attente, des frais de remorquage, voire de la fréquence des pannes. Ils devront aussi composer avec un retard des réparations en raison du nombre insuffisant d'installations de réparation dans le réseau des concessionnaires.

Le droit à la réparation n'a pas grand chose à voir avec l'assemblage des pièces et les pertes d'emplois dans l'industrie des équipementiers. La réduction du choix offert et l'augmentation des coûts entraîneront une hausse des émissions atmosphériques des véhicules, actuellement contrôlées par 30 codes différents dans les automobiles, alors que des gains ont déjà été réalisés simplement en faisant l'entretien régulier des véhicules. Le marché canadien des pièces de rechange, principalement composé de petites et moyennes entreprises, compte plus de 30 000 installations de réparation indépendantes. Une situation de chômage aurait de graves répercussions, manifestement dans l'ensemble du pays.

Les renseignements au sujet de l'équipement d'origine peuvent être obtenus de différentes sources — l'Internet, où l'offre est restreinte, lente et coûteuse pour le consommateur; les sites des équipementiers, où les renseignements sont offerts à coûts élevés et auxquels les Canadiens n'ont pas toujours accès; les outils de diagnostic spécifiques aux équipementiers, qui coûtent très cher, lorsqu'ils existent; les ordinateurs diagnostiques de bord, ou les systèmes OBD II, qui prennent en charge des centaines de codes et un logiciel de diagnostic et auxquels les techniciens indépendants hautement qualifiés n'ont pas nécessairement accès.

Les ateliers de réparation ne demandent pas à obtenir de renseignements exclusifs, seulement la capacité de faire l'entretien des automobiles de leurs clients. Les ateliers de réparation ne demandent à pas bénéficier indûment de renseignements. Il veulent payer un prix raisonnable pour avoir accès à ces codes. Assez bizarrement, tous les concessionnaires d'équipement d'origine ont aussi besoin de ces renseignements lorsqu'ils doivent réparer des automobiles d'une marque différente de celle qu'ils représentent.

En 2008, toutes les automobiles seront dotées d'un dispositif de surveillance de la pression des pneus — j'en ai un dans les mains en ce moment — qui permet d'envoyer l'information à l'ordinateur de bord à l'aide de minuscules transmetteurs. Ce petit dispositif n'est que la pointe de l'iceberg quand on parle du droit à la réparation. Une crevaison, la rotation des pneus, le remplacement des pneus, la pose de pneus d'hiver: ce ne sont là que quelques causes de clignotement des lampes témoins du tableau de bord, et ce clignotement ne cessera que si le technicien peut réinitialiser le système grâce à des codes, une formation et des outils adéquats.

J'ajouterais également que, selon mon expérience, de nombreux concessionnaires d'automobiles reçoivent eux-mêmes peu de formation concernant ces systèmes de surveillance de la pression des pneus. Actuellement, les consommateurs paient de 60 \$ à 300 \$ pour chaque capteur de pression sur valve.

Malheureusement, la majorité des constructeurs automobiles du Canada refusent de négocier pour en arriver à une solution issue de l'industrie et ont peu d'incitatifs à le faire. Ils ne cessent de concevoir des automobiles pour lesquels eux seuls peuvent offrir les services d'entretien, ce qui ne laisse pas le choix aux consommateurs.

Il ne fait nul doute qu'il s'agit d'une question d'intérêt national qui concerne toutes les circonscriptions du Canada. Je crois fermement que le gouvernement du Canada devrait tenter de repérer les avenues législatives ou réglementaires qui permettraient aux entreprises indépendantes de pièces de rechange de mieux répondre aux besoins des consommateurs, qui leur donneraient accès aux données requises pour le diagnostic et l'entretien, à des outils et à de la formation pour l'entretien et la réparation des modèles de véhicule les plus récents. Cela permettrait de retrouver un certain équilibre dans les entreprises canadiennes de réparation et de préserver la liberté de choix du consommateur.

• (1910)

Il n'y a rien de mal à vouloir confier son automobile à un concessionnaire. Les concessionnaires offrent un service de qualité et ils emploient des techniciens compétents. Cela dit, si une personne se rend dans un concessionnaire pour y faire réparer son automobile, il faut que ce soit par choix personnel, et non par obligation.

En dernier lieu, le Canada s'est construit sur la liberté de choix, il est fondé sur la liberté de choix. Nous ne pouvons pas nous permettre de perdre cela pour des raisons de protectionnisme, pour une monopolisation du marché de la réparation automobile.

Merci. J'ai des remarques écrites pour tout le monde. Vous les aurez dès qu'elles auront été traduites. Je n'ai pas vraiment eu le temps de m'en occuper, je m'en excuse.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hyatt.

Passons maintenant à M. McLean.

M. Bill McLean (président, Tempress Ltd): Bonsoir, mesdames et messieurs. Je vous remercie de me donner cette occasion de m'adresser au comité.

Je m'appelle Bill McLean, et je représente Tempress Ltd, une entreprise d'assemblage appartenant exclusivement à l'entreprise Grohe.

Grohe est une marque chef de file dans l'industrie des produits sanitaires. Comme vous l'avez peut-être compris d'après le nom, il s'agit d'une entreprise d'Europe, plus précisément d'Allemagne. C'est l'une des marques de produits sanitaires les plus présentes sur la scène internationale.

Nos produits sont représentés dans 130 pays, et nous appartenons actuellement à un groupe d'investisseurs privés. Nous avons une bonne gamme de produits, une marque internationale appartenant à des investisseurs privés, et de petites installations d'assemblage au Canada.

Comment en sommes-nous arrivés ici? C'est le résultat d'une évolution des choses très intéressante. Tempress Ltd. faisait partie d'une entreprise appelée Danfoss, qui a élaboré une soupape casse-vidé. Vous savez, la soupape de votre douche qui vous évite d'être ébouillanté quand quelqu'un actionne la toilette ou met le lave-vaisselle en marche. Au milieu des années 90, ce dispositif est même devenu un élément obligatoire dans toute maison neuve.

À l'époque, Grohe cherchait à prendre de l'essor sur le marché nord-américain et avait décidé d'acheter une petite entreprise appelée Tempress Ltd., qui offrait une petite soupape casse-vidé et qui lui convenait bien. Grohe a acheté la petite entreprise de Mississauga,

d'où elle était en bonne position pour continuer à faire connaître sa marque en Amérique du Nord.

Au fil du temps et de l'évolution de la structure, la possibilité de développer davantage l'industrie nord-américaine s'est dessinée. En tant qu'entreprise européenne, Grohe avait des raisons de vouloir investir dans des installations situées à l'étranger. Elle a vu en Tempress une plateforme de croissance.

Pourquoi une entreprise canadienne comme Tempress peut-elle servir de plateforme de croissance? Parce que notre structure de coûts est beaucoup moins lourde, comparativement à celle des entreprises européenne, notamment en raison des coûts de la main-d'œuvre. Si vous jetez un coup d'œil aux données de MEC ou à bien d'autres données publiées, vous constaterez qu'en moyenne, nos coûts ne représentent bien souvent que le tiers de ceux observés dans des pays comme l'Allemagne, qu'ils sont peut-être légèrement moins élevés que ceux des entreprises américaines, mais qu'ils sont vraiment plus élevés que ceux des entreprises des pays aux faibles coûts.

Nous avons d'autres atouts, comme le fait que nous étions situés près des marchés ciblés. Nous venions d'adopter un produit qui nous permettait de nous différencier, et les taux de change nous avantageaient à l'époque.

Nous sommes intéressés au projet. En 2000, nous avons entamé une phase d'expansion de notre gamme de produits sur le marché nord-américain. Nous avons adopté de nouvelles lignes de produits en 2001, 2003, 2004 et 2005. Notre nombre de travailleurs était de 50, et il est maintenant de 150. Par ailleurs tout a augmenté: nos ventes ont augmenté et nos dépenses d'investissements ont augmenté. Nous avons connu une belle petite croissance.

Mais maintenant, comment maintenir cette croissance? Comment pouvons-nous demeurer concurrentiels? Comment pouvons-nous montrer à l'entreprise et à nos clients qu'il vaut mieux être ici? En gros, comment ferons-nous face aux défis que se présenteront? Nous voyons notre entreprise comme une façon d'offrir des solutions à nos clients du Canada et de l'étranger pour les aider à obtenir des résultats toujours meilleurs.

Les coûts sont manifestement un des grands éléments de réponse, et la fabrication est une affaire de coûts. Nous nous penchons depuis peu sur la fabrication ou la technique de production allégée comme outil pour réduire les coûts. Nous sommes membres du HPM Consortium, qui soutient cette idée.

Nous devons continuer de mettre l'accent sur les coûts. Les taux de change ne jouent plus en notre faveur, et d'autres aspects structurels des activités de fabrication ont changé dans le monde. Tous ces facteurs pèsent lourd sur la capacité de nos installations à tirer leur épingle du jeu dans l'avenir.

La question pour moi est la suivante: comment le gouvernement entre-t-il en jeu?

Selon la façon dont je vois les choses, la concurrence entre les pays se joue au niveau des infrastructures, et les infrastructures soutiennent les entreprises et l'économie. Nous devons avoir une infrastructure allégée permettant aux entreprises d'être viables au Canada, quel que soit le secteur d'activités.

•(1915)

Que pouvons-nous faire pour mettre en place des infrastructures allégées au Canada? Nous avons besoin de travailleurs qualifiés. Nous avons besoin de transferts de technologie allant des universités aux entreprises de fabrication. Nous devons trouver de meilleures solutions pour les mouvements transfrontières. Nous devons travailler à l'expansion des infrastructures de transport. Le gouvernement doit se pencher sérieusement sur nos routes, nos ports et nos voies ferrées.

Notre entreprise achemine des biens dans le monde entier. Nous achetons des biens de la Chine, de l'Amérique du Sud, et de l'Europe, et nous expédions des biens en passant par tous les ports nord-américains. Nous devons avoir de bonnes infrastructures.

Le dernier élément de solution réside dans la nécessité d'avoir un régime fiscal des sociétés qui soutienne l'investissement manufacturier. Si l'on se penche sur la structure de l'impôt des sociétés et que l'on fait la comparaison entre les entreprises du secteur primaire et celles du secteur manufacturier, les entreprises qui exploitent les ressources ne peuvent vraiment pas déménager. On doit puiser dans le sol. On doit couper l'arbre. Par contre, dans le contexte actuel, les entreprises manufacturières peuvent déménager, et nous avons besoin d'un cadre fiscal selon lequel il sera attrayant de faire des affaires au Canada.

Merci de m'avoir écouté. Il me fera plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur McLean.

Je crois que M. Barry fera une présentation au nom du Toronto Board of Trade.

M. Jonathan Barry (député senior, comité du développement économique, vice-président, Entreprise et Bell Canada, Toronto Board of Trade): Merci. Merci de m'avoir invité ici ce soir.

Je représente le Toronto Board of Trade, bien que je travaille pour Bell Canada, où je suis vice-président des ventes aux grandes entreprises. Le secteur manufacturier est l'un des secteurs dont je suis responsable. Je puiserai le plus possible dans mon expérience pour vous témoigner du recul de la force concurrentielle des entreprises manufacturières, que nous-mêmes ressentons. La baisse se ressent dans de nombreuses entreprises, y compris des entreprises comme Bell Canada et l'ensemble des entreprises de TIC.

Le Toronto Board of Trade est la plus importante chambre de commerce locale du Canada. Nous représentons une grande variété d'entreprises de toutes tailles, dont près de 200 entreprises manufacturières. C'est un secteur clé pour l'économie de Toronto, et cela demeure un secteur clé. Selon la Greater Toronto Marketing Alliance, les entreprises manufacturières emploient environ 470 000 personnes dans le Grand Toronto, ce qui représente 19 p. 100 de l'ensemble des emplois dans la région. Le secteur contribue énormément à l'emploi.

Pour maintenir la vigueur économique du Grand Toronto en général, il est essentiel que le gouvernement fédéral prenne des mesures pour soutenir ce secteur, moteur économique du pays. Vous en conviendriez pour la plupart. Dans la ville de Toronto, les contribuables versent sous forme d'impôt 20 millions de dollars dans les coffres de l'État. La capacité de nos fabricants de soutenir la concurrence et de prendre de l'expansion repose grandement sur les politiques des différents ordres de gouvernement.

Je me pencherai sur trois domaines en particulier. Tout d'abord, la croissance de la productivité est une question qui soulève beaucoup d'intérêt chez Bell Canada et au sein du comité du développement

économique du Toronto Board of Trade. Je souhaite parler des facteurs qui, sur le plan de l'investissement, de l'innovation et de la réglementation, ont une incidence sur la croissance de la productivité.

Comme vous le savez probablement, on a observé une croissance tantôt faible tantôt nulle de la productivité au Canada ces dernières années. C'est un aspect clé sur lequel nous devons nous pencher. Il y a une relation positive bien établie — vous en avez entendu parler ici — entre l'investissement que nous faisons dans l'équipement et la technologie et notre capacité d'innover et de combler l'écart de productivité dont nous souffrons au Canada. Nous devons trouver des façons d'encourager les fabricants à investir, non seulement dans l'équipement clé, mais aussi dans des domaines aussi poussés que les TIC, les technologies de l'information et des communications — faire tout ce que nous pouvons pour renforcer la compétitivité du secteur.

Différentes personnes sont venues aujourd'hui vous parler de main-d'œuvre, d'impôt, d'infrastructures de transport, d'investissement dans l'innovation, et de réglementation. Nous sommes d'accord avec tout ce qui s'est dit, et j'aborderai certaines questions plus en profondeur. Cela dit, ce qui importe le plus est vraiment notre compétitivité globale, qui repose sur la croissance de la productivité et sur la relation entre la façon dont nous investissons dans la croissance de la productivité et ce que nous retirons de cette croissance. Je vais aborder certains aspects sur lesquels le Toronto Board of Trade souhaiterait se pencher.

Parlons d'abord des impôts. Je suis certain que d'autres vous l'ont déjà dit, mais nous devons vraiment envisager une réduction des taux d'imposition des sociétés. Nous avons fait beaucoup de progrès dans cette direction depuis 2000. Au sein du G8, notre taux effectif marginal d'imposition n'est plus le plus élevé, il est plutôt le quatrième en importance. C'est bon, mais notre taux de 36,6 p. 100 est tout de même supérieur à la moyenne du G8, qui est de 33,3 p. 100. Nous avons donc des progrès à faire. Dans le budget de 2006, le gouvernement a promis de faire passer le taux général d'imposition des sociétés de 21 à 19 p. 100 entre 2008 et 2010. Selon nous, il est permis de penser que la période de mise en œuvre est trop longue. C'est maintenant que nous avons un problème, et c'est maintenant que nous devons nous y attaquer. C'est maintenant que le secteur doit devenir compétitif. Nous devons faire tout ce que nous pouvons, et le faire rapidement.

Le taux général d'imposition des sociétés, qui est de 20 p. 100 pour 2007, pourrait être réduit de 1 p. 100 par année pour les trois années subséquentes.

Une autre mesure de soutien clé pour les fabricants consisterait à encourager des provinces comme l'Ontario à se pencher sur la taxe de vente au détail et à se demander si une taxe sur la valeur ajoutée serait profitable. En effet, si l'on se penche sur certains aspects d'une taxe sur la valeur ajoutée et sur l'effet que cela peut avoir sur le prix relatif des intrants, au moins le prix des intrants peut devenir plus concurrentiel, ce qui nous permettrait d'accroître notre compétitivité en bout de ligne, du moins on l'espère.

Si la TPS passait de 6 à 5 p. 100, ce que le gouvernement envisage, comment nous servirions-nous de ça pour aider les provinces à assumer les coûts d'une transition entre une taxe de vente au détail et une taxe sur la valeur ajoutée? Comment nous servirions-nous de ça pour atténuer le déséquilibre budgétaire vertical perçu et pour mieux aligner la capacité de recettes et la responsabilité de dépenses publiques?

En encourageant les provinces à intégrer une partie des régimes de taxes de vente à la taxe sur la valeur ajoutée du gouvernement fédéral, on favoriserait la création d'un régime de taxe simplifié qui serait, espérons-le, plus efficace et plus concurrentiel pour le secteur manufacturier.

• (1920)

En ce qui concerne la politique fiscale, nous sommes d'avis que le gouvernement fédéral doit réellement examiner en profondeur la question de l'investissement en matériel et en technologie. Comment combler l'écart de productivité dont j'ai parlé plus tôt? Il faudrait s'assurer que les taux de déduction pour amortissement reflètent réellement la durée économique des actifs. En 2004, une étude publiée par le ministère des Finances indiquait que pour chaque dollar de réduction d'impôt attribuable à la déduction pour amortissement, nous tirions des gains économiques à long terme de 1,40 \$. Les données montrent que l'économie canadienne et la situation financière du gouvernement fédéral se portent mieux lorsqu'on accroît les incitatifs offerts aux fabricants dans ce domaine clé.

En dernier lieu, même les meilleurs fabricants ne peuvent réussir s'ils ne peuvent acheminer leurs produits sur les marchés. À ceux d'entre vous qui ont mentionné les autoroutes 427 et 401, je dis que si nous avions fait partie d'un système de fabrication juste à temps aujourd'hui, j'aurais arrêté la chaîne de production. Nous devons réduire le trafic et améliorer nos réseaux et nos infrastructures de transport, comme il a été mentionné ici. L'acheminement des produits sur les marchés est essentiel à une bonne capacité de fabrication et à la réussite de toute entreprise de fabrication, donc tout effort pour améliorer notre réseau de transport sera le bienvenu. Par exemple, le partage de la taxe sur l'essence a donné d'excellents résultats. Il s'agissait d'une bonne initiative qui a été très bien reçue, particulièrement ici, à Toronto. Ce n'est cependant pas suffisant pour maintenir les infrastructures en bon état à Toronto, sans parler des améliorations et des investissements infrastructurels qui seraient nécessaires à notre croissance.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Barry. Merci beaucoup.

Passons maintenant à M. Sloan. Au nom du comité, je tiens à vous remercier d'avoir pris les arrangements nécessaires pour venir ici à pied levé, alors que vous deviez vous présenter à un autre moment. Nous l'apprécions.

• (1925)

M. John Sloan (vice-président, Planification opérationnelle, Celestica): Pas de problème. Je vous remercie de l'occasion que vous m'avez donnée.

Celestica a été mise sur pied il y a un peu plus de 10 ans, lorsque IBM s'est départi de ses installations canadiennes de fabrication situées à l'angle de Don Mills et d'Eglinton, ici à Toronto. À l'époque, environ 1 000 personnes travaillaient à ces installations, les seules que nous exploitions. Aujourd'hui, nous réalisons nos activités dans 40 endroits différents dans le monde entier. Nous employons environ 55 000 personnes, et notre chiffre d'affaires est passé de 1 milliard de dollars à l'époque à environ 9 milliards de dollars aujourd'hui.

La production annuelle des installations canadiennes a déjà atteint 4 milliards de dollars lorsque nous avions 7 000 travailleurs. Aujourd'hui, les installations produisent pour 1 milliard de dollars avec un peu plus de 2 000 travailleurs. La concurrence vient de partout dans le monde. Il y a une surcapacité dans notre industrie.

Excusez-moi, je devrais expliquer ce que fait l'entreprise. Nous fabriquons des pièces électroniques pour les constructeurs de matériel, et nous fabriquons des produits pour IBM, HP et un bon nombre d'entreprises de pointe dans le domaine des communications, des TI et des produits de consommation. Nous fabriquons des produits pour eux. Les produits ne portent pas la marque Celestica, mais la leur. Nous fabriquons des pièces électroniques internes, et souvent des produits finis.

Il y a une surcapacité dans l'industrie, et de nombreux gros joueurs. L'entreprise taïwanaise Hon Hai est le plus gros joueur, détenant 18 p. 100 du marché. Celestica a une part de marché d'un peu moins de 7 p. 100, ce qui la place au sixième rang. L'industrie est donc très fragmentée, comptant un bon nombre de très gros joueurs. Quelque 85 p. 100 de nos recettes sont tirées de la fabrication de matériel pour d'autres entreprises. Nous avons des marges brutes de 6 ou 7 p. 100, ou des marges nettes de 2 ou 3 p. 100, ce qui est la norme dans l'industrie. La main-d'œuvre représente 50 p. 100 de nos coûts. Pour soutenir la concurrence, nous devons offrir des produits uniques ou avoir un cycle de production plus rapide que nos concurrents. Il est évident que chaque jour les coûts sont un aspect important de notre structure concurrentielle.

Parmi les mesures qui pourraient nous aider à faire face à la concurrence, mentionnons l'attrait de travailleurs possédant dès le départ les compétences voulues, ce qui comporte deux éléments. Premièrement, la fabrication n'est généralement pas le secteur préféré des récents diplômés des universités et des collèges communautaires, en dépit du fait qu'il présente d'excellentes perspectives de carrière et des défis intéressants sur le plan de la conception technique — peut-être pas la conception de produits, mais la conception de processus de fabrication et de gestion du matériel. Quoi qu'il en soit, nous devons attirer des travailleurs dans cette industrie et nous devons les garder. Ces travailleurs ne doivent pas seulement posséder les connaissances techniques, car ils les ont déjà selon moi, mais également des connaissances dans le domaine de la fabrication, ce qu'ils n'ont pas. Certaines personnes vous ont parlé des principes de fabrication allégée et de l'approche Six Sigma; pour nous, les compétences en gestion du matériel sont essentielles. Ce sont des principes au sujet desquels nous devons généralement offrir une formation à nos travailleurs, et quelques années peuvent être requises pour que ceux-ci mettent leurs connaissances à niveau et en fassent profiter l'entreprise. Une des façons de renforcer notre compétitivité serait entre autres de faire en sorte que les travailleurs aient déjà ces connaissances à leur arrivée.

Presque tout le matériel que nous achetons est importé; généralement, il s'agit de produits de silicium, de produits électroniques de différentes formes et de toutes tailles. Il est primordial pour nous de pouvoir faire entrer ces produits au Canada et les acheminer à l'extérieur du pays sans avoir l'impression que la frontière est un obstacle pour nous ou pour nos clients. Seule une infime partie de nos produits restent au Canada, et la plupart sont acheminés aux États-Unis. Lorsque nous répondons à des appels d'offres, nous avons souvent à convaincre l'éventuel client qu'il ne verra aucune différence que nous fabriquions les produits au Canada ou dans une installation située aux États-Unis. Je dirais qu'en gros, c'est la vérité; nous nous sommes rarement heurtés à des problèmes, mais c'est arrivé. Parfois, la faute nous revient parce que nous n'avons pas rempli les documents adéquatement. Nous avons parfois été freinés par d'autres obstacles, et cela amène chaque fois le client à se demander s'il devrait vraiment faire affaire avec nous, qui sommes établis au Canada.

•(1930)

Le dernier point que j'aimerais aborder en lien avec la compétitivité est la valeur du dollar canadien. Tous nos contrats sont conclus en dollars américains. Le matériel entre au pays et en sort, donc les choses s'équilibrent sur ce plan. Cela dit, nous payons notre main-d'œuvre en dollars canadiens, de sorte que lorsque le dollar canadien s'apprécie, nous avons besoin de plus de dollars américains pour supporter les coûts de la main-d'œuvre. Dans une certaine mesure, les fluctuations du dollar font partie de la vie, elles présentent des avantages et des inconvénients, mais nous devons en tenir compte au moment de prendre des mesures pour renforcer la compétitivité de nos installations canadiennes.

Donc, si on fait un bilan, la main-d'œuvre doit être prête dès le départ à relever les défis que nous lui présenterons, grâce aux programmes offerts dans les écoles, les frontières être transparentes de notre point de vue et de celui de nos clients, et la valeur du dollar canadien ne doit pas trop désavantager nos installations canadiennes par rapport à nos concurrents.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Sloan.

Nous allons maintenant procéder à la première série de questions et commentaires d'une durée de six minutes, et comme il y a cinq témoins, je vous serais reconnaissant d'être brefs. Si vous souhaitez répondre à une question, faites-moi signe et je tenterai de vous donner la parole.

La parole est maintenant à M. McTeague pour six minutes.

L'hon. Dan McTeague: Merci, monsieur le président.

J'aimerais également remercier les témoins d'être venus si tard pour nous. Nous considérons que cette question est très importante, probablement la plus importante pour le pays aujourd'hui.

J'ai remarqué que personne d'entre vous n'a mentionné la menace que constitue la réimportation pour l'industrie, le fait d'acheter des produits à des prix très bas, et peut-être est-ce comme ça dans la région du Grand Toronto, et que ce n'est pas le problème le plus grave — non pas que je veuille minimiser son importance. C'est seulement une constatation, mais je crois que c'est un fait dont nous sommes très conscients ici.

Ce que vous avez dit au sujet du droit de réparer et des restrictions à le faire a piqué ma curiosité, monsieur Hyatt. Je présume qu'il s'agit d'une nouvelle stratégie adoptée par de nombreuses entreprises, mais je voulais vous demander quelles sont ces entreprises, car vous ne les avez pas nommées. Ce qui me préoccupe le plus, c'est de savoir qu'on refuse de donner les informations aux entreprises qui font de la réparation au Canada. Doit-on comprendre que les entreprises canadiennes n'ont pas accès aux mêmes informations que les entreprises américaines?

M. Paul Hyatt: C'est exact. Lorsqu'on téléphone, la majeure partie de leur réseau passant évidemment par Internet, les sites Web refusent certaines de nos adresses IP.

L'hon. Dan McTeague: Pouvez-vous donner le nom d'une entreprise qui a adopté cette pratique?

M. Paul Hyatt: Je peux nommer Ford et Honda; ce sont toutes de grandes entreprises.

L'hon. Dan McTeague: Oui.

Le comité se penche sur la question de la propriété intellectuelle, peut-être pas aujourd'hui, mais en général en ce qui concerne la fabrication. Il semble que ceux d'entre nous qui avons des inquiétudes au sujet de la propriété intellectuelle et de la latitude

dont jouissent les entreprises pour s'assurer que leur produit demeure... C'est peut-être exagéré, et c'est un exemple qui montre qu'il y a des limites au-delà desquelles on ne peut aller.

Pourriez-vous me dire depuis quand cette pratique existe, à peu près? Vous avez donné l'exemple des pneus. C'est un sujet qui m'intéresse grandement, parce que si je ne me trompe pas, les pneus ont une durée de vie de 60 000 ou 70 000 kilomètres, ce qui correspond au huitième de la durée de vie d'un véhicule — du moins certainement celle d'un véhicule que j'utiliserais. Compte tenu de cela, en tant que consommateur, je suis outré qu'on ne me donne pas le choix.

Depuis quand cette pratique existe-t-elle? Pourquoi ne vous proposent-ils pas au moins de verser une redevance pour avoir accès à leurs produits?

M. Paul Hyatt: C'est un problème. Ces dernières années, les automobiles neuves n'ont pas généré les marges de profit que souhaitaient les constructeurs automobiles, qui mettent maintenant l'accent sur les services d'entretien et de réparation. Je crois que nous le savons tous.

Malheureusement, ils construisent maintenant des automobiles qu'eux seuls peuvent réparer, ce qui lèse grandement le consommateur. Cette situation est très intéressante pour deux raisons. Premièrement, les General Motors et les Ford du monde ont également besoin de ces renseignements d'autres entreprises comme Honda s'ils veulent faire la réparation d'automobiles.

Cela a commencé il y a quelques années, et c'est chaque année plus répandu. Par exemple, en 2008, toutes les automobiles en seront dotées. Ça se poursuit, donc.

L'hon. Dan McTeague: Je suis stupéfié. Je crois que les Canadiens seraient consternés d'apprendre que les ateliers de réparation du Canada et des États-Unis ne bénéficient pas des mêmes conditions auprès de certaines entreprises. Des constructeurs automobiles nous ont dit souhaiter une harmonisation des normes et des règlements. Il semble que certaines de ces entreprises échoueraient le test, et peut-être qu'une belle petite lettre pourrait permettre de résoudre le problème.

J'aimerais qu'on se penche sur cette question en particulier, étant donné que ma circonscription compte certainement plus de mécaniciens et de personnes qui réparent des produits que de personnes qui vendent ou commercialisent ces produits. J'ai eu affaire avec une des entreprises que vous venez de nommer, cela m'inquiète beaucoup, et je crois que le comité devrait se pencher sur cette question de plus près, dans la mesure du possible.

Pourriez-vous me dire ce qui pourrait en découler, disons dans deux, trois, quatre ans? Si vous pensez que cette pratique existera toujours en 2008, et que nombre d'entreprises se mettront de la partie, comment pensez-vous que votre industrie se portera? Est-ce que cela sonnera le glas de votre industrie, y compris les entreprises de pneus et de réparation?

•(1935)

M. Paul Hyatt: C'est vrai. Notre entreprise existe depuis 65 ans, nous célébrons cet anniversaire cette année, et nous en sommes très fiers. Nos magasins sont très bien garnis, et nous avons les meilleurs programmes de formation du monde, offerts par l'entremise de la TIA, la Tire Industry Association. Nous voyageons partout dans le monde pour offrir ces programmes de formation. Nos techniciens ont une bonne formation. Nous utilisons l'équipement le plus moderne. Quand nous faisons des réparations, nous sommes parfois bloqués, sans possibilité d'aller plus loin. C'est de plus en plus fréquent.

Plus tôt, j'allais mentionner que je crains qu'un jour — et cela touchera particulièrement Oshawa, Oakville et Windsor — une entreprise asiatique annoncera qu'elle mettra sur pied des milliers de points de services, alors que ses concurrents en auront quelques centaines seulement. Quelle automobile achèterez-vous? C'est la tendance qui se dessine à l'horizon, et je crains pour la survie de certains emplois au Canada et dans le secteur des équipementiers.

Le président: Vous avez 30 secondes.

L'hon. Dan McTeague: La question est destinée à M. McLean, assis à côté de vous.

Je sais combien le développement d'un produit est coûteux. Je sais que la qualité est là, et je connais bien l'importance des régulateurs de température, surtout quand ma femme actionne la toilette, en bas, pendant que je suis dans la douche.

Précisément, quelles sont vos inquiétudes quant aux importations — aux importations à faibles coûts — et aux produits inférieurs qui peuvent entrer dans la composition d'autres produits, comme c'est le cas pour l'acier inoxydable. Sont-ils achetés ici?

Le président: Une réponse brève, monsieur McLean.

M. Bill McLean: Très brièvement, oui, nous constatons, premièrement, que certains produits bas de gamme importés sont des copies exactes de nos produits, et nous prenons les moyens nécessaires pour les bloquer. Nous achetons notre matériel ici — l'acier inoxydable et le laiton. Nous nous approvisionnons beaucoup en Amérique du Nord. Par contre, nous constatons que des entreprises tentent de reproduire ce qui est attendu avec des copies de nos produits ou des produits de qualité inférieure.

Le président: Merci.

Passons maintenant à M. Crête.

[Français]

M. Paul Crête: Merci beaucoup, tout le monde.

Ma question s'adresse à M. Barry.

Actuellement, au Canada, il y a une croissance économique assez forte qui découle vraiment de l'économie de l'énergie et du pétrole dans l'Ouest. En contrepartie, l'industrie manufacturière, du moins au Québec et en Ontario, semble éprouver davantage de difficultés quant à sa croissance.

J'aimerais que vous nous dressiez un portrait de votre vision de l'état de santé du secteur manufacturier sur le territoire couvert par la Chambre des communes.

M. Jonathan Barry: C'est une bonne question.

[Traduction]

J'aimerais que les secteurs manufacturiers de l'Ontario et du Québec puissent soutenir la concurrence. J'ai une anecdote pour vous, concernant une de nos entreprises avec laquelle je suis souvent en contact, les médias en ont parlé, il s'agit des Maple Leaf Foods.

Maple Leaf Foods occupe une place importante dans le secteur canadien du porc. Il s'agit du premier producteur en importance au Canada et l'un des plus gros dans le monde. L'entreprise a souffert de la crise qui a frappé le secteur, et elle ne pouvait soutenir la concurrence à l'échelle internationale. Pour soutenir la concurrence, elle n'avait d'autre choix que d'aligner ses activités sur sa chaîne de valeur, qui prend de l'ampleur, comme vous le savez. Nous, consommateurs, voyons tous du jambon et d'autres produits Maple Leaf dans les épiceries.

Je donne cet exemple parce qu'il s'agit d'une entreprise qui s'est penchée sur les activités à valeur ajoutée de l'ensemble de sa chaîne

de valeur et qui a constaté qu'elle n'était concurrentielle que lorsqu'elle contrôlait la chaîne de valeur d'un bout à l'autre, jusqu'au consommateur, jusqu'aux produits que vous et moi achetons. À l'échelle internationale, donc, le porc est un produit entièrement canadien et c'est probablement le meilleur exemple que j'ai vu, car le porc naît ici, est élevé ici, nourri ici; les aliments qui lui sont destinés sont produits ici; tous les médicaments sont fabriqués ici, et la plupart appartiennent même à Maple Leaf Foods ou à des entreprises qui lui sont apparentées. Ça passe véritablement de la ferme à l'assiette. Je m'inquiète du fait que nous n'arrivons pas à être concurrentiels dans ce secteur alors que les produits passent de la ferme à l'assiette.

Il y a cependant une bonne nouvelle dans tout ça, et c'est que l'entreprise a compris et qu'elle a axé ses efforts sur la valeur ajoutée. Ainsi, pour illustrer une bonne partie de ma vision, je dirais que nous devons axer nos efforts sur les activités à valeur ajoutée pour lesquelles nous pourrions être concurrentiels dans le secteur manufacturier. Quels sont les domaines où nous pourrions apporter des améliorations, faire des investissements, stimuler l'investissement dans les entreprises de fabrication le long de la chaîne d'approvisionnement, où nous pouvons réellement faire un produit différent, différencier un produit qui pourra être rentable sur le marché canadien?

• (1940)

[Français]

M. Paul Crête: Je précise ma question.

La croissance économique actuelle au Canada, ou du moins l'image publique qu'on en donne, crée ce qu'on appelle le syndrome hollandais. Je ne sais pas si vous avez entendu parler de cela. Dans un pays où il y a une croissance du prix du pétrole, cette croissance entraîne des conséquences un peu négatives.

Trouvez-vous qu'actuellement, le Canada prend les bons moyens pour que l'ensemble de l'économie du pays retire des bénéfices de cette croissance? Des mesures pourraient-elles être mises en avant de façon plus significative pour que le secteur manufacturier en Ontario, au Québec ou dans les Maritimes, par exemple, puisse retirer davantage de bénéfices de la croissance actuelle dans l'Ouest? Et reconnaissez-vous comme moi qu'il y a une problématique?

[Traduction]

M. Jonathan Barry: Non, je crois que l'Ontario et le Québec traversent une période très difficile en ce moment. Je suis certain que mes collègues du Québec seraient entièrement d'accord avec moi sur ce point. De fait, nous n'avons même plus de secteur manufacturier au Québec. L'activité était concentrée dans Bell Canada, ou l'activité principale. Cela a eu une incidence majeure. Je crois que l'Ouest connaît clairement une période de croissance, et c'est excellent, mais je ne crois pas que le reste du pays en profite, et absolument rien ne me donne à penser que les entreprises manufacturières de l'Ontario et du Québec en profitent.

Je pense que nous devons agir, que nous devons nous pencher sur certaines des questions abordées aujourd'hui, ce qui nous aidera à nous concentrer sur la compétitivité du secteur et à faire tout notre possible pour qu'une partie de cette compétitivité soit transposée sur la scène mondiale.

[Français]

M. Paul Crête: Monsieur Hyatt, je crois que nous nous sommes déjà rencontrés à Ottawa — bien que je n'en sois pas certain —, à propos de cette problématique.

Pouvez-vous nous expliquer de nouveau comment il se fait qu'aux États-Unis, il y a eu une entente, je crois, entre les compagnies et les autres utilisateurs du matériel informatique, etc., comme votre entreprise, et qu'au Canada, cela ne s'est pas fait?

Quelles sont les causes de cette différence de comportement, et quelles leçons doit-on en tirer?

[Traduction]

M. Paul Hyatt: Une association appelée ASA a conclu une entente avec les fabricants, une entente à l'amiable. Aucune mesure d'application n'est prévue, et les équipementiers donnent ce qu'ils doivent donner. Cela dit, l'EPA les oblige à fournir tous les codes d'émission. Ils ne sont pas tenus de le faire au Canada, de sorte que les États-Unis ont une longueur d'avance sur nous à ce chapitre.

On plaide en faveur du Motor Vehicle Owners' Right to Repair Act of 2005 aux États-Unis, et le projet de loi a été présenté devant le comité de la chambre. Malheureusement, il y a eu une élection, les démocrates sont entrés et le président de ce comité est actuellement un représentant de Detroit. Je crois que le projet est en veilleuse pour l'instant.

Nous sommes d'avis qu'une entente à l'amiable est inappropriée. Ce n'est pas acceptable pour le consommateur, qui a toujours les mains liées.

[Français]

M. Paul Crête: Merci.

[Traduction]

Le président: Monsieur Carrie, vous avez six minutes.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup, monsieur le président, merci à tous les témoins d'être venus ici ce soir.

Ma première question est destinée à M. Sloan. Vous avez mentionné que vous exportez beaucoup aux États-Unis. En ce qui concerne l'harmonisation de la réglementation du Canada et des États-Unis, y voyez-vous un problème pour votre industrie?

M. John Sloan: Non, aucun. Cela n'a eu aucune incidence sur les activités, ni au sein de notre entreprise ni ailleurs. Cela tenait simplement à la facilité avec laquelle on peut faire passer des produits de part et d'autre de la frontière au quotidien.

M. Colin Carrie: Vous avez parlé de la capacité d'attirer des travailleurs et de les garder. Selon vous, quel rôle le gouvernement fédéral pourrait-il jouer pour vous aider à attirer du personnel et à le garder dans votre entreprise?

M. John Sloan: Je pense à trois domaines où cela pourrait être possible.

J'ai mentionné que le secteur manufacturier n'est généralement pas le secteur le plus attrayant pour les professionnels fraîchement diplômés, mais je crois que les efforts déployés pour redorer l'image de cette partie de l'économie ont pour la plupart des effets positifs qui se transmettent à l'ensemble de l'économie. Il serait utile de relever l'image du secteur manufacturier en tant que partie d'un tout. De nombreuses personnes peuvent y participer. Cela dit, si le public était davantage sensibilisé au fait que le gouvernement fédéral a un intérêt pour le secteur et qu'il ne l'a pas laissé tomber, cela pourrait être utile selon moi.

Deuxièmement, en ce qui concerne notre capacité d'influer sur les écoles pour qu'elles conçoivent des programmes de cours qui cernent bien l'environnement économique des entreprises de fabrication et les mesures que nous devons prendre pour être concurrentiels — c'est-à-dire qui couvriront non seulement les

aspects techniques, mais aussi les notions comme la production allégée, dont nous avons parlé tantôt — si on offrait des incitatifs ou un soutien aux universités souhaitant inclure ces aspects à leurs programmes de cours, ce serait certainement utile.

● (1945)

M. Colin Carrie: D'accord.

M. John Sloan: Puis, nous tentons d'attirer des étudiants, qui représentent une part importante de notre main-d'œuvre. Dans le cadre d'un vaste programme que nous avons mis en place, nous recrutons des étudiants qui ont terminé leur troisième année d'études universitaires. Ils travaillent chez nous pendant 16 mois. Ils prennent une année de congé scolaire pour participer à un programme de stages, qui leur permet, entre autres, de se faire un peu d'argent pour payer leurs études et de se familiariser avec notre entreprise et notre industrie. Nous espérons ainsi les amener à travailler pour nous à long terme. C'est en quelque sorte un investissement que nous faisons, car lorsque nous les accueillons, nous devons consacrer beaucoup de temps et d'énergie à les former. Si nous pouvions obtenir une aide financière pour ce faire, ce serait également apprécié.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup.

Ma prochaine question s'adresse à M. Barry.

Nous avons entendu parler des formalités administratives auxquelles les entreprises doivent se plier. Est-ce que vous êtes au courant de l'existence d'un programme appelé PerLE?

M. Jonathan Barry: Personnellement, je n'en ai pas entendu parler, non.

M. Colin Carrie: C'est un nouveau programme. À l'heure actuelle, 15 municipalités vont s'en prévaloir au cours des prochains mois. Le gouvernement fédéral l'a mis en oeuvre pour simplifier le processus de délivrance des permis. C'est un sujet dont nous pourrions parler un peu plus longuement pour Toronto.

Vous avez aussi mentionné le concept de la taxe provinciale sur la valeur ajoutée. Pourriez-vous donner plus de précisions à ce sujet? Vous en avez parlé, mais aucun de nos autres témoins n'y a fait allusion de façon explicite, et je serais curieux d'en savoir un peu plus sur ce concept.

M. Jonathan Barry: Je tiens tout d'abord à préciser que je suis loin d'être un expert en matière de fiscalité. En théorie, lorsque la TVH a été adoptée au Nouveau-Brunswick ou dans la région de l'Atlantique, par exemple, elle s'avérait avantageuse pour ce qui est du prix des intrants; en effet, lorsque vous payez la taxe de vente au détail sur les intrants utilisés dans votre processus de fabrication, les taxes sont harmonisées en fonction d'une taxe sur la valeur ajoutée, ce qui confère un certain avantage par rapport au prix ou au coût de vos produits en amont, de sorte qu'en aval, vous pouvez offrir sur le marché des extrants à des prix plus avantageux.

M. David Black (conseiller de direction, Toronto Board of Trade): En gros, vous payez à la province une taxe de vente au détail sur les intrants de votre entreprise, mais la TPS accorde un crédit de taxe sur les intrants. Seul l'utilisateur final paiera la taxe. L'inclusion de la TVP dans les prix de vos intrants fait croître le coût de la production. Elle augmente le coût de vos produits, parce que vous payez cette taxe à tous les maillons de la chaîne de valeur. Je serais prêt à parier que Celestica paie la TVP sur certains des produits qu'elle utilise pour fabriquer ses biens, ses modules. Elle n'a pas droit à un crédit de taxe pour ces produits, mais elle est aussi sujette à la TPS. Elle obtient un crédit d'impôt sur les intrants à l'égard de la TPS, fondé sur la valeur ajoutée.

M. Colin Carrie: Vous avez aussi mentionné qu'à votre avis, nos taxes ne sont pas réduites suffisamment, ni assez rapidement. Pourriez-vous aussi nous fournir plus de précisions à ce sujet ? Qu'y a-t-il de si urgent ?

M. Jonathan Barry: D'après ce que je constate... j'ai des exemples, mais le secteur manufacturier de l'Ontario est suffisamment vaste que... des gens choisissent maintenant de fermer leur entreprise. La direction prise par le gouvernement envoie le bon message aux dirigeants d'entreprises, même pour ce qui est de montrer qu'il existe une véritable volonté concertée, au niveau du pays, du gouvernement et du secteur, de s'attaquer à la question de la compétitivité. C'est un point important pour les chefs d'entreprises qui en tiennent compte lorsque vient le temps de décider s'ils poursuivent ou non leurs activités. Même un changement d'orientation peut être avantageux.

• (1950)

M. Colin Carrie: Nous allons dans la bonne direction. C'est simplement que les choses ne se font pas assez rapidement. C'est bon.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Carrie.

À votre tour, monsieur Masse.

M. Brian Masse: Je vous remercie, monsieur le président, et j'aimerais aussi remercier les membres de la délégation qui sont avec nous ce soir.

Je vais continuer dans la même voie, monsieur Barry. À quel stade décideriez-vous de poursuivre vos activités plutôt que de mettre la clé dans la porte ? Lors de votre intervention, vous avez fait état de vos exigences. Vous avez demandé plus d'argent pour les municipalités, plus d'argent pour l'infrastructure, toute une série de mesures qui entraîneront des coûts. Ne cherchons-nous pas à réduire la dette ? Faut-il supprimer d'autres services ? Aux États-Unis, les entreprises du secteur de l'automobile versent actuellement des centaines de millions de dollars dans les fonds pour la santé du gouvernement parce qu'elles considèrent que c'est un moyen pour elles d'attirer des travailleurs et de conserver ces effectifs, donc de quel montant s'agit-il ? Les commentaires que nous recueillons de toutes parts ont trait à ce que nous devrions supprimer et conserver.

M. Jonathan Barry: C'est une question légitime. J'aimerais bien pouvoir y répondre, quoique les membres des différents segments du secteur sont probablement mieux placés pour traiter des points touchant à leurs domaines respectifs. Je n'ai pas de panacée ou de solution à offrir.

Je peux vous dire que ce que nous considérons comme le stade critique, si vous voulez l'appeler ainsi, est le moment où les gens décident de cesser leurs opérations et de fermer l'entreprise, ce qui entraîne des pertes d'emplois. Ces décisions se prennent, et si nous pouvons contribuer de quelque façon que ce soit à donner la meilleure orientation possible aux gens, nous en ressentirons les effets lorsque ces décisions d'affaires seront arrêtées. C'est ce que je constate d'après les observations de mes collègues ou des gens avec lesquels je travaille, de sorte que je sais que votre question est fondée. Je ne peux malheureusement pas y répondre de façon satisfaisante.

M. Brian Masse: Je ne crois pas que personne puisse réellement fournir une réponse convenable. La solution implique une stratégie lorsqu'il s'agit de trouver des appuis financiers, car c'est ce que font d'autres pays.

Je pourrais peut-être poser une question à M. McLean. J'aurais bien aimé avoir votre valve d'équilibrage de pression quand j'étais à l'université, elle m'aurait évité bien des soucis, à moi et à d'autres.

Vous avez parlé d'infrastructure. Une des choses se produisant dans le corridor de Windsor-Detroit... la province de l'Ontario a fait une demande de fonds aujourd'hui pour ses villes-portes à la lumière de la situation actuelle dans la région de Vancouver. Nous parlons de partenariats entre les secteurs public et privé. Voici ce qui m'inquiète. Supposons que nous mettons en place des systèmes de péage sur une autoroute de la série 400 ou à la frontière Windsor-Detroit, la situation serait différente de, par exemple, la situation à Fort Erie et Buffalo, Niagara Falls, Sarnia, où les coûts sont beaucoup moins élevés parce que les systèmes sont des biens publics à gestion publique... Dans ma région, l'entreprise Ambassador Bridge réalise des bénéfices considérables depuis nombre d'années, la région profitant des retombées de l'investissement. Ces bénéfices sont de 17 à 20 p. 100 plus élevés par automobile, et nous n'avons même pas idée des chiffres pour les camions de transport.

Ainsi, lorsque vous parlez d'une infrastructure, voulez-vous que la prestation des services se fasse au coût le plus bas possible pour l'ensemble de nos biens et services ? Vous avez également mentionné le transport ferroviaire. Est-ce qu'il vaut la peine d'investir dans cette infrastructure pour réduire les coûts d'expédition des biens et services aux États-Unis, compte tenu de la quantité de problèmes frontaliers qui existent déjà ?

M. Bill McLean: Oui, je crois que nous devons réduire les coûts du transport pancanadien des marchandises, que ce soit d'est en ouest ou même de nord en sud, avec les services de liaison ferroviaire qui s'étendent jusque dans les ports, comme nous le faisons avec une grande partie de notre matériel. L'expédition de nos marchandises se fait par bateau et camion ou par bateau et train. Dans notre milieu, les coûts et le temps nécessaire pour traverser la région ontarienne sont des facteurs d'une réelle importance. Nous pouvons en prendre la mesure à partir du volume de nos expéditions aux États-Unis, le temps qu'il faut pour parcourir les routes ou franchir la frontière. C'est là le coût de faire des affaires que nous payons à l'heure actuelle.

Je crois que nous devons investir dans l'infrastructure pour que l'industrie du transport n'ait plus à supporter le fardeau financier. Les retombées de cet investissement profiteront au secteur manufacturier et réduiront le coût du transport des produits. Par conséquent, j'estime qu'il est essentiel d'investir dans l'infrastructure de transport pour assurer la prospérité à long terme du secteur manufacturier canadien.

M. Brian Masse: M. Crête a soulevé un point intéressant aujourd'hui — il en a été question il y a un certain temps — au sujet de la loi sur le bioterrorisme, qui a été promulguée unilatéralement par les États-Unis. En vertu de cette loi, d'autres frais de service seront bientôt imposés aux camionneurs, aux automobilistes et aux passagers aériens qui se dirigent vers les États-Unis. Je suis d'avis que notre gouvernement devrait trouver une façon de supporter ce coût, cette barrière non tarifaire qui est érigée au nom de la sécurité nationale simplement parce que quelques pêches expédiées il y a cinq ans représentaient un problème quelconque. Les tomates et tout le reste — ces produits pourraient maintenant être perçus comme des menaces.

Je pourrais peut-être accorder le temps qui me reste à M. Hyatt. J'ai eu l'occasion de parler de votre cas à certains des principaux fabricants de véhicules automobiles. Je tiens à signaler qu'à ma connaissance, General Motors se conforme aux règles et fournit les renseignements que vous recherchez. Est-ce exact?

• (1955)

M. Paul Hyatt: C'est juste, oui.

M. Brian Masse: Et qu'aucune autre organisation ne fournit les mêmes renseignements. C'est exact?

M. Paul Hyatt: C'est exact.

M. Brian Masse: Ce que vous nous dites est plutôt remarquable. Nous aurons sûrement de l'information pertinente dans peu de temps. Je me suis renseigné à ce sujet.

Monsieur McLean...

M. Paul Hyatt: J'aimerais ajouter que j'ai distribué des notes d'information — que vous recevrez plus tard — qui portent en quelque sorte sur certains des problèmes dont chaque fabricant et chaque réparateur ont été saisis au cours des deux derniers mois, problèmes qu'ils n'ont pas pu régler. Ces notes donnent un bon aperçu général de la situation.

M. Brian Masse: Monsieur McLean, aviez-vous un commentaire à faire?

M. Bill McLean: Oui, j'aimerais glisser deux mots au sujet d'une expérience personnelle, ma voiture étant équipée de tels capteurs. J'ai dû remplacer les pneus récemment et un des capteurs était défectueux. L'atelier de réparation de pneus a pu commander le capteur — il m'a coûté 80 \$, mais là n'est pas le problème — mais le technicien n'a pas réussi à remettre le système en marche. J'ai donc dû aller chez le concessionnaire pour cela, ce qui représente un dérangement majeur pour un client.

M. Brian Masse: J'en prends note, monsieur le président.

Monsieur Sloan, j'ai bien apprécié votre exposé. J'ai eu réponse à toutes mes questions et je vous en remercie beaucoup.

Le président: Merci.

Monsieur McTeague.

L'hon. Dan McTeague: Je veux bien donner à mes collègues la chance de parler, mais j'aimerais poser une dernière question au Toronto Board of Trade. Il semble que vous vous trouvez dans une situation où votre circonscription a le 416 et le 905, et j'ai ces deux indicatifs régionaux dans ma circonscription, donc je suis perdant, quoi que je fasse.

Ma question ne touche pas au secteur manufacturier, mais plutôt à l'utilisation des terrains. La province est allée de l'avant avec le projet de la ceinture verte bordant Toronto, lequel a fait grimper considérablement le prix des terrains. Nous avons entendu des témoins mentionner le fait que les prix sont extrêmement élevés ici. Est-ce que votre organisme aurait des commentaires à faire à ce sujet?

M. David Black: Le Toronto Board of Trade a effectivement donné suite au document de travail portant sur la région élargie du Golden Horseshoe du ministère du Renouvellement de l'infrastructure publique, et il me ferait plaisir de vous en remettre une copie.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président, et un grand merci à tous les témoins qui sont venus ici aujourd'hui.

Monsieur Hyatt, nous nous sommes rencontrés... en fait, je vous pose cette petite question sur le marché des pièces de rechange parce que j'ai été surpris, quand je vous ai rencontré l'autre soir, vous et vos collègues, et que vous m'avez fait part de vos préoccupations au sujet des problèmes liés aux pièces de rechange qui toucheront les consommateurs, à peu près tous les Canadiens, à un moment donné dans leur vie. Pourriez-vous me donner quelques petits détails sur la façon dont les autres territoires s'y prennent pour être autorisés à obtenir les codes?

M. Paul Hyatt: Oui. Au Canada, les efforts dans ce sens sont dirigés en grande partie par l'AIA. L'Association des industries de l'automobile du Canada se compose de nombreuses associations représentant différents segments sectoriels, depuis les réparateurs de voitures jusqu'à nous-mêmes, en passant par les établissements de vente au détail. L'AIA a amassé de nombreuses statistiques pour nous aider tous à bien comprendre la situation.

J'appartiens au secteur du détail du pneumatique et à son association. Comme je l'ai mentionné, je suis président de la Tire Industry Association, qui a un rayonnement international. Aux États-Unis, l'ASA est la seule association en accord avec ce qui se passe actuellement. Toutes les autres associations du secteur automobile, qu'elles fassent partie ou non de la SEMA ou de tout autre groupement automobile, s'y opposent et veulent que le projet de loi ayant trait au droit de faire des réparations soit approuvé et adopté à la Chambre des représentants.

La situation n'est pas facile, mais nous estimons que... Je suis ici au nom des consommateurs. Notre entreprise survivra, ce n'est pas ce qui me préoccupe. Nous sommes en pleine croissance. Nous sommes solides. Nous surmonterons l'adversité, d'une façon ou d'une autre. En revanche, les consommateurs auront à subir une foule d'inconvénients. Et je regrette d'avoir à dire que j'entrevois des pertes d'emplois chez les constructeurs de matériel, et, comme je l'ai mentionné précédemment, les fabricants seront inondés de véhicules provenant d'entreprises asiatiques qui diront « Nous avons des milliers de points de service, tandis que vous n'en avez que 200 ».

M. Bev Shipley: Selon moi, l'incidence globale n'est pas claire. Vous n'avez parlé que de pneus. J'ignore de combien de capteurs ces nouveaux véhicules seront pourvus, mais d'autres segments sont aussi concernés. Par exemple, la voiture ne démarre pas parce que le capteur a été déclenché, et vous le faites réparer, mais vous finissez par devoir le porter chez le fabricant, chez un concessionnaire, pour le faire réparer. Je crois que ce problème fera boule de neige, et que bon nombre d'entre nous ne s'en sont pas encore rendus compte.

J'apprécie, monsieur McTeague, le nombre de questions que vous avez abordées au tout début.

• (2000)

M. Paul Hyatt: Il y a un point que nous pourrions mentionner. L'ordinateur comporte environ 200 codes différents qui représentent la tenue de route, les freins, les émissions, la transmission, et ainsi de suite. Le mécanicien doit donc reconnaître tous ces codes. Il n'est pas question ici de partage de renseignements de nature exclusive, mais plutôt de la façon dont le problème est réglé. Voici vos diagrammes. C'est possible.

M. Bev Shipley: Je crois que le problème sera moins aigu dans les grands centres urbains, parce qu'il est probable qu'il y aura des concessionnaires à proximité. À mesure que vous vous éloignez des grandes villes, vous vous éloignez aussi des concessionnaires, ce qui aggrave le problème.

Puis-je m'adresser à M. Barry? Pour certains des points dont vous avez parlé en rapport avec le transport, les routes, les besoins... Et nous sommes au courant de la situation du transport dans son ensemble, de la situation à la frontière. Et il y a le remboursement de la taxe sur l'essence. Pourriez-vous nous indiquer par quels autres moyens le gouvernement fédéral pourrait assurer le financement durable de ces types d'infrastructures?

M. Jonathan Barry: Je demanderais à David de vous répondre. Il s'est déjà penché sur ces questions.

M. Bev Shipley: D'accord. À vous, David.

M. David Black: Dans la proposition prébudgétaire du Toronto Board of Trade qui a été soumise au Comité des finances et dont vous pourrez prendre connaissance sous peu — nous attendons la traduction française — nous demandons au gouvernement fédéral de s'engager à consacrer chaque année 1 milliard de dollars au transport en commun. Cette somme proviendrait du fonds pour l'infrastructure stratégique et serait investie à l'échelle du pays. Cette mesure devrait inciter les gens à abandonner leur voiture au profit du transport public.

Si nous voulons que les gens délaissent leur voiture, nous devons leur offrir une option valable. Si vous vous déplacez dans la région de Toronto, si vous demeurez dans certains secteurs, vous devrez compter deux heures pour vous rendre au centre-ville de Toronto. La durée du trajet entre la circonscription de M. McTeague et la station de métro de Kipling est de trois heures.

Ce sont à des problèmes de cet ordre que nous devons nous attaquer. La solution consiste à investir davantage dans le transport en commun, à construire plus de tramways, à prolonger le réseau du métro, et ainsi de suite. L'investissement demandé nous aidera dans ce sens. Il y aura moins de voitures sur les routes, ce qui permettra à un plus grand nombre de camions de circuler dans la ville et en périphérie.

M. Bev Shipley: Merci.

Le président: Je vous remercie, monsieur Shipley.

Nous accorderons quelques minutes à M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Monsieur Hyatt, j'ai une bonne question à vous poser.

Advenant que j'aie, en 2008, une voiture équipée du processus pour les pneus et que j'aie une crevaillon un dimanche après-midi, qu'est-ce que je devrai faire pour changer le pneu crevé? Ma voiture

fonctionnera-t-elle encore au moment où j'enlèverai la roue pour poser une roue de secours ou quelque chose de semblable? Est-ce que plus rien ne fonctionnera?

Voilà ce que je peux comprendre de la façon dont vous vous exprimez relativement à la technologie dont vous disposez.

[Traduction]

M. Paul Hyatt: Vous devrez peut-être retirer votre pneu et poser votre pneu de rechange. Le voyant lumineux de votre tableau de bord s'allumera et restera allumé tant que votre capteur n'aura pas été réamorcé. J'ai souvent conseillé à certains de nos clients de recouvrir le voyant d'un morceau de ruban à conduits, ce qui ne constitue pas une solution convenable. Le voyant doit être acheté dans nos magasins ou chez un concessionnaire qui peut remettre le capteur en marche. Vous pouvez cependant changer votre pneu et votre roue en toute sécurité.

[Français]

M. Robert Vincent: D'accord. Néanmoins, c'est seulement la lumière du tableau de bord qui reste allumée.

[Traduction]

M. Paul Hyatt: C'est exact.

[Français]

M. Robert Vincent: Parfait, merci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, messieurs, de votre présence ici ce soir. Nous sommes reconnaissants du temps que vous nous avez consacré et vous remercions de votre participation. Certains d'entre vous ont préparé des exposés. Je crois comprendre que ceux-ci seront traduits et que les membres du comité en recevront une copie.

Le greffier du comité (M. James M. Latimer): Oui, et M. Black a indiqué qu'il nous obtiendrait la version française de celui qu'il a donné au client.

Le président: S'il y a autre chose que vous voulez porter à l'attention du comité, nous avons l'intention d'entamer la semaine prochaine les discussions préalables à l'établissement du rapport final sur le secteur manufacturier, que nous espérons pouvoir terminer d'ici la mi-décembre en vue de le remettre au ministre des Finances pour que celui-ci en tienne compte dans le budget du prochain exercice, en février ou en mars. Nous accueillerons avec plaisir toute autre présentation que vous pourriez souhaiter faire.

Nous vous remercions du temps que vous nous avez accordé ce soir. Nous vous invitons à demeurer avec nous pour accueillir les membres. Nous nous rendrons bientôt à l'aéroport pour aller à Windsor. Nous vous remercions du temps que vous nous avez consacré. Nous vous en sommes très reconnaissants.

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.