



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 033 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le vendredi 24 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 vendredi 24 novembre 2006

•(0835)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

D'abord, en tant que président, je voudrais faire une courte déclaration préliminaire. Cette réunion est la trente-troisième réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la session parlementaire en cours. Les membres poursuivent l'étude des défis auxquels le secteur manufacturier canadien fait face, en vertu du paragraphe 108(2).

Je suis ravi d'être ici, à Edmonton, ma ville natale, la capitale de l'Alberta, la porte du Nord. Il s'agit de la dernière étape de la tournée nationale du comité chargé d'étudier les défis qui se posent au secteur manufacturier. Bien sûr, c'est particulièrement agréable d'être ici, par un temps aussi doux et dans cette ville si accueillante. Je crois qu'il faisait 15 à Windsor hier.

Permettez-moi de faire une brève récapitulation. Depuis le printemps, notre comité étudie les défis auxquels ce secteur fait face. Nous avons publié un rapport provisoire en juin. Nous espérons terminer notre rapport la semaine prochaine ou la semaine suivante, le présenter au Parlement à la mi-décembre, puis obtenir du gouvernement qu'il réponde officiellement par des changements dans les orientations stratégiques et, bien sûr, en prévoyant des mesures concrètes dans le prochain budget. Les défis auxquels nous faisons face ou que nous observons depuis le début sont l'appréciation rapide de la valeur du dollar canadien, l'augmentation des coûts de l'énergie, la concurrence des économies émergentes (en particulier celle de la Chine); l'existence d'une main-d'œuvre qualifiée et la réglementation.

Tous les membres du comité ont travaillé très fort à l'étude de ce dossier, et nous espérons que notre rapport aura des répercussions concrètes. Je suis d'ailleurs convaincu que ce sera le cas.

Nous visons à ce que des recommandations précises soient faites, et c'est expressément la raison pour laquelle nous avons participé à cet exercice national. Nous avons parcouru sept villes en cinq jours: Halifax, Montréal, Granby, Oshawa, Toronto, Windsor, et aujourd'hui Edmonton. L'expérience a été épuisante, mais combien exaltante. Je crois que si notre comité a tenu le coup, c'est grâce à un produit d'Edmonton, COLD-fX, pour lequel nous devons remercier le Dr Shan.

Nous avons participé à des réunions extrêmement intéressantes. Nous avons également effectué des visites sur place très instructives. Nous avons généralement tenu nos réunions en matinée et effectué l'après-midi nos visites à une gamme variée d'entreprises dans tout le pays.

Nous avons parmi nous aujourd'hui des témoins pour lesquels j'ai certes beaucoup de respect. Je sais que certaines personnes ont une vue d'ensemble non seulement du secteur manufacturier, mais

également de la compétitivité et de la prospérité en général. J'aimerais vous les présenter maintenant; nous commencerons par des allocutions d'ouverture de cinq minutes, puis nous passerons immédiatement après aux questions des membres.

Je vous présente d'abord M. John McDougall, président et premier dirigeant de l'Alberta Research Council. Nous avons également parmi nous M. Peter Ouellette, qui est président du conseil d'administration de Manufacturiers et Exportateurs du Canada, division de l'Alberta, M. Allan Scott, président et premier dirigeant de l'Edmonton Economic Development Corporation, Mel Svendsen, président et premier dirigeant de Standen's Limited et, si j'ai bien compris, ancien président de MEC pour la division de l'Alberta. Nous avons aussi parmi nous, de Team. Calgary, M. Bruce Graham, président et premier dirigeant du Calgary Economic Development, et de Flexxaire Manufacturing Inc., M. Jonathan McCallum, vice-président, opérations et ingénierie.

M. Brian McCready, de Manufacturiers et Exportateurs du Canada, est également présent parmi nous dans l'auditoire. Je voulais simplement souligner sa présence pour le bénéfice des membres.

Nous commencerons par des allocutions de cinq minutes. On m'a demandé si la période prévue pour la durée des allocutions doit absolument être respectée. Je préfère effectivement qu'elle le soit. Nous avons une heure et demie ce matin, et beaucoup de membres veulent manifestement discuter avec les témoins. J'apprécierais donc que la période de cinq minutes ne soit pas dépassée.

Commençons avec M. McDougall, cinq minutes, je vous prie.

M. John McDougall (président et directeur général, Alberta Research Council): Merci, monsieur le président. Je suis heureux d'être parmi vous aujourd'hui.

Je suis le président et le premier dirigeant de l'Alberta Research Council, comme on l'a mentionné précédemment, de même que le président d'Innoventures Canada, une organisation lancée récemment, qui réunit des organismes œuvrant dans le domaine de la recherche et de la technologie, qui évoluent ensemble dans ce créneau libre, pour ainsi dire, au Canada. En date de cette semaine, il y aurait environ 20 organismes de cette nature, représentant probablement 85 p. 00 des travaux faits au Canada dans ce créneau, et nous sommes très enthousiastes quant à notre contribution potentielle au pays.

J'aimerais souligner trois points aujourd'hui. Premièrement, il est évident que la productivité et la compétitivité présentent des défis majeurs. Deuxièmement, il n'y a pas vraiment de lien entre les investissements en recherche et les retombées économiques. Troisièmement, les organismes œuvrant en recherche et en technologie ont démontré l'utilité des modèles axés sur le marché pour aider les entreprises canadiennes à créer de la valeur et à accroître la valeur des investissements en recherche. Nous avons besoin de votre aide pour améliorer les choses encore davantage.

Nous savons tous qu'une économie viable est liée à la capacité des entreprises d'utiliser la technologie. La technologie peut certainement aider à atténuer les répercussions environnementales, aider les entreprises à croître et à générer des exportations et des emplois — des objectifs qui, je crois, vous tiennent à cœur en tant que parlementaires.

Vous avez mentionné la Chine. Je suis revenu de la Chine ce week-end. Le rythme de développement dans ce pays est préoccupant et donne à réfléchir. Il est facile de profiter de la technologie mise au point dans d'autres pays, comme le fait la Chine. Le paradigme de l'innovation, qui exige effectivement qu'on fasse constamment preuve de créativité et d'innovation, présente des difficultés plus importantes.

Le problème qui se pose au Canada, bien sûr, est que notre balance commerciale est largement tributaire du secteur des ressources. Bien que nous ayons des échanges commerciaux dans d'autres secteurs, si l'on examine la balance commerciale nette, les valeurs positives sont principalement associées à l'énergie et à la foresterie. Dans le cas des produits et services innovateurs, quant aux biens manufacturés, on observe essentiellement une balance commerciale négative ou, au mieux, neutre.

Compte tenu de tous les problèmes dont vous avez entendu parler concernant l'emploi dans le secteur manufacturier, la question est de savoir comment aider les entreprises qui produisent effectivement les biens et services à mieux réussir. La population s'attend à ce que les investissements en recherche et développement portent fruit et contribuent à la richesse. Le gouvernement a fait des efforts importants pour accroître les investissements, avec succès. Si je ne me trompe, le Canada se classe actuellement au cinquième rang, environ, dans le monde en ce qui concerne les investissements dans la recherche universitaire, et ce niveau d'investissement augmente à un rythme régulier depuis plusieurs décennies. Mais, en fait, si nous examinons nos performances économiques et tentons d'établir une corrélation entre les deux, le Canada recule au 13^e rang sur le plan de ses résultats économiques, et au 16^e rang sur le plan de la compétitivité, selon le tout dernier rapport.

Le problème auquel nous faisons face réside dans le fait que les outils de base de la recherche universitaire sont les idées et du personnel hautement qualifié, qui sont tous deux très importants. Mais à moins que la recherche soit effectivement utilisée, appliquée concrètement et rentabilisée, elle n'est guère utile, si ce n'est pour le chercheur, si je puis m'exprimer ainsi. Les innovations fructueuses sont toutes axées sur le marché. La richesse étant créée par les entreprises, la recherche et le développement doivent être liés aux besoins de ces dernières. Les personnes qui n'ont pas de connaissances ni de savoir-faire dans les domaines du commerce et de la gestion et qui ne comprennent pas le secteur industriel ne sont généralement d'aucune aide. C'est sur ce plan que le système d'innovation canadien comporte des lacunes.

Si nous examinons les autres pays du monde, nous constatons que dans toute économie innovatrice prospère, ce fait a été reconnu et des organismes particuliers ont été créés pour occuper ce créneau, soit l'espace entre l'idée — la partie découverte — et l'application ou l'utilisation concrète de la recherche. Au Canada, nous faisons malheureusement piètre figure dans ces domaines. Nous n'atteignons pas un juste équilibre, en ce sens que nous avons créé une capacité d'innovation que je comparerais à un haltère, avec un niveau élevé d'activité à l'extrémité « découverte » et un niveau élevé d'activité à l'extrémité « utilisation », mais avec un niveau intermédiaire insuffisant pour que ces deux éléments soient reliés efficacement.

Les organismes œuvrant en recherche et technologie comblent ce créneau. Ainsi, nous avons créé I-CAN comme étape vers un système d'innovation canadien plus efficace. Le problème auquel nous faisons face, bien sûr, est le fait que les membres de I-CAN, par leur nature — il s'agit, pour un grand nombre, de membres régionaux ou provinciaux — sont inadmissibles à un grand nombre de programmes de financement fédéraux. La plupart d'entre eux ont, disons, un petit « budget de services votés » ou financement de base. Ils sont très axés sur le marché, tirant généralement 70 p. 100 à 90 p. 100 de leur revenu total de travaux à forfait effectués dans le secteur privé; ainsi, ils ont des liens avec ce dernier. Le défi est de déterminer comment accroître ces activités.

• (0840)

Voici la dernière réalisation de I-CAN: en réunissant la capacité nationale en un seul et même organisme, nous avons pu déterminer les projets et les offres qu'aucun d'entre nous n'aurait pu mener à bien seul. S'il reste du temps durant la période de discussion, j'aimerais examiner brièvement comment certains de ces genres de projets peuvent améliorer les choses, par exemple la réduction des émanations de gaz à effet de serre et ce genre de problèmes.

Bien, je vous remercie, monsieur le président, de m'avoir donné l'occasion de prendre la parole.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McDougall.

Nous céderons immédiatement la parole à M. Ouellette.

M. Peter Ouellette (président du conseil d'administration, division de l'Alberta, Manufacturiers et exportateurs du Canada - Division de l'Aberta): Monsieur le président et membres du comité, je suis ravi d'avoir l'occasion de vous parler de la compétitivité dans le secteur de la fabrication au Canada, en particulier en Alberta.

En ce qui concerne mes antécédents professionnels, j'ai récemment pris ma retraite après une carrière de 34 ans dans l'industrie sidérurgique. Durant cette période, j'ai développé une expertise dans l'utilisation de l'acier dans toute l'Amérique du Nord; dans l'industrie de l'automobile en Ontario, dans le Centre des É.-U.; dans l'industrie minière d'un bout à l'autre du Canada, aux États-Unis, et dans le monde; et dans l'industrie de la construction à l'échelle du Canada. Je connais donc très bien le secteur de la fabrication, de la construction automobile de haute technologie à l'exploitation d'un garage.

Depuis que je suis à la retraite — soit en juin dernier — j'ai maintenu ma participation dans le secteur de la fabrication en travaillant au sein de l'association Manufacturiers et Exportateurs du Canada, où je préside le conseil d'administration très solide de la division de l'Alberta. Le conseil comprend des chefs d'entreprises de fabrication et d'exportation florissantes, il promeut diverses initiatives, dont la prestation d'une formation concernant la production allégée, l'établissement de groupes de concertation régionaux axés sur les pratiques exemplaires dans le secteur de la fabrication, la création de centres d'excellence virtuels dans le secteur de la fabrication, la prestation de formation, l'innovation dans le secteur de la fabrication, le perfectionnement des compétences, la célébration du succès des exportations, la sensibilisation à l'éthique des affaires, et le commerce interprovincial par le biais d'un programme appelé ICosmo.

Mes collègues et moi-même avons offert le programme ICosmo en Ontario, au Nouveau-Brunswick, en Colombie-Britannique, et nous avons prévu de l'offrir à tous les établissements de fabrication au Canada. Celui-ci vise à donner aux entreprises canadiennes situées à l'extérieur de l'Alberta l'occasion de profiter du boom économique que connaît cette région. Il s'agit de créer des emplois à l'extérieur de l'Alberta, mais de les conserver au Canada où des entreprises de fabrication sont capables et tout à fait en mesure de contribuer aux plans d'amélioration des biens d'équipement de l'Alberta liés aux sables bitumineux.

Le but du programme est de constituer une capacité canadienne avant que le travail soit offert aux fabricants dans d'autres pays. Cette stratégie augmentera l'utilisation de la capacité des fabricants canadiens et améliorera leur compétitivité globale.

Permettez-moi de souligner quelques-unes des questions que je considère prioritaires concernant la compétitivité du secteur manufacturier canadien. Vous connaissez l'Initiative 20/20 de MEC mise en œuvre l'année dernière. Il s'agit de l'étude la plus approfondie menée à ce jour concernant le secteur manufacturier canadien, et je vous invite à consulter la base de données. MEC a effectué une étude pertinente des entreprises en Alberta, et ses recommandations ont déjà été enregistrées dans le cadre de vos réunions antérieures avec le Dr Jayson Myers et d'autres membres de MEC.

Il est d'une importance capitale que les gens appuient les activités actuelles et futures découlant du secteur de l'énergie en Alberta, notamment les sables bitumineux. Les retombées du boom économique phénoménal que connaît l'Alberta ont entraîné une augmentation de la demande de main-d'œuvre dans tous les secteurs, à partir du secteur de la construction résidentielle et de l'aménagement de terrain jusqu'aux secteurs de la vente au détail et des services de l'alimentation. En raison de cette flambée de l'économie, on connaît des pénuries de main-d'œuvre chez les professionnels, dans les métiers spécialisés et dans le groupe des manœuvres. Ainsi, tous les ordres de gouvernement doivent être mis à contribution dans la recherche de solutions.

Je suis convaincu que d'autres personnes sont mieux placées que moi pour vous parler des solutions possibles, mais il est d'une importance capitale de canaliser notre attention le plus rapidement possible sur cette question prioritaire pour pouvoir maintenir la compétitivité de l'économie très vigoureuse que connaît l'Ouest canadien.

J'aimerais maintenant vous parler des problèmes que pose l'intégration de notre industrie canadienne au marché mondial. Seules les entreprises florissantes participant au marché mondial pourront survivre. Nous avons un certain nombre de ces entreprises au Canada. Nous avons ici, en Alberta, les meilleures entreprises de leur catégorie, et nous avons les ressources appropriées pour en créer d'autres. Nous avons les outils de base — nous avons les ressources naturelles nécessaires au secteur de la fabrication, nous avons l'énergie qui transforme ces ressources en produits, nous avons des personnes qui ont les compétences nécessaires en gestion supérieure dans les domaines des opérations et du marketing international, et nous avons accès à des systèmes internationaux de transport pour expédier les produits sur les marchés étrangers.

● (0845)

Nous faisons face à deux problèmes: les entreprises de fabrication ne connaissent pas la vision du gouvernement concernant les stratégies d'exportation des biens manufacturés, et ces entreprises supportent un fardeau inutilement lourd au titre de l'infrastructure et

des règles régissant le transport des biens d'un bout à l'autre du Canada vers les ports, puis vers les marchés internationaux.

D'après mon expérience, le fait de vouloir être tout pour tout le monde ne permet pas d'adopter une stratégie axée sur une entreprise particulière; cela sème la confusion chez les travailleurs et ne permet pas de cibler les efforts et la créativité de l'entreprise. Ceci s'applique également aux régions et aux gouvernements. Il faut déterminer les produits-créneaux et les marchés-créneaux, puis orienter les efforts vers ces produits et marchés particuliers.

Je crois que mon temps est écoulé, je vais donc m'arrêter ici, et nous pourrions poursuivre durant la période de questions.

● (0850)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Ouellette

J'invite M. Scott à prendre la parole, pour cinq minutes.

M. Allan Scott (président et directeur général, Edmonton Economic Development Corporation): Bonjour, monsieur le président et membres du comité. Je vous remercie beaucoup d'être venus à Edmonton et de me donner l'occasion de prendre la parole ici aujourd'hui. J'espère que votre séjour dans notre ville sera agréable et productif, malgré le temps froid qui règne pour la saison.

Au nom de l'Edmonton Economic Development Corporation et de l'Edmonton Chamber of Commerce, qui ne pouvaient être des nôtres aujourd'hui, j'aimerais commenter spécifiquement le défi majeur auquel le secteur manufacturier d'Edmonton fait face.

Le secteur manufacturier diversifié d'Edmonton — qui compte plus de 2 200 entreprises — est probablement la grappe de fabricants qui croît le plus rapidement au Canada et l'un des principaux moteurs de l'économie de cette région, qui génère annuellement 42 milliards de dollars, au total, au titre du PIB.

Actuellement, il existe clairement un lien étroit entre le secteur de la fabrication d'Edmonton et les sables bitumineux du nord de l'Alberta et les secteurs traditionnels du pétrole et du gaz. Nous savons tous qu'on prévoit d'investir environ 81 milliards de dollars ici au cours des 15 ou 20 prochaines années, ce qui témoigne du potentiel considérable de notre secteur manufacturier, sans compter les autres secteurs florissants, notamment la transformation agro-alimentaire et les secteurs émergents des sciences de la vie et des nanotechnologies, qui nécessiteront tous des compétences spécialisées dans le domaine de la fabrication.

Étonnamment peut-être pour un grand nombre de personnes, l'avenir de nombreux fabricants d'Edmonton sera caractérisé par une clientèle internationale, des chaînes d'approvisionnement mondiales et des réseaux d'affaires internationaux. Compte tenu d'une clientèle qui exige une qualité accrue, des délais de réponse plus courts, de même que des délais de mise en œuvre plus courts pour la nouvelle production, les fabricants d'Edmonton doivent privilégier la productivité, de même que les technologies et techniques nouvelles qui offrent une précision maximale et une grande souplesse.

Votre comité a bien cerné les nombreux défis auxquels le secteur fait face, notamment la valeur élevée du dollar canadien actuellement; la concurrence des pays producteurs à main-d'œuvre bon marché comme la Chine; l'augmentation du coût des intrants, y compris l'énergie et les matériaux, et les pénuries exceptionnelles de main-d'œuvre, qui sont tous des facteurs hautement prioritaires ici, dans la région d'Edmonton. Il est évident que ces facteurs ont des répercussions négatives importantes sur notre capacité de concurrencer sur le marché mondial, sans parler de notre difficulté à maintenir notre part de marché locale face aux fabricants étrangers qui pratiquent des prix peu élevés.

Nos fabricants travaillent à la réorganisation de leurs entreprises pour surmonter les défis qui se posent à eux, mais, à mon avis, l'avenir de la compétitivité et de la croissance du secteur de la fabrication dépend dans une grande mesure de l'amélioration de la productivité, grâce à l'efficacité des processus et aux améliorations découlant de l'innovation et du perfectionnement des compétences.

Nous, d'EEDC, avons déjà lancé un grand nombre de programmes pour appuyer le secteur manufacturier de la région. Nous communiquons d'une manière soutenue avec l'industrie par le biais de sondages, de visites sur place et du réseau de leadership du secteur de la fabrication. Les exemples d'activités dans ce domaine sont basés sur la collaboration avec les divers ordres de gouvernement et, bien sûr, avec Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

Jusqu'à maintenant, nous avons mis l'accent sur la production allégée, offrant aux entreprises d'Edmonton des séminaires, des séances de formation individualisées et de grandes conférences sur la production allégée, présentées dans d'importants établissements d'enseignement. Des partenariats fructueux avec NAIT's Shell Manufacturing Centre, et le programme de certificat axé sur l'amélioration de la production offert par ce collège, ont déjà permis d'apporter des améliorations substantielles dans l'industrie. Mais il faut poursuivre ces efforts à une échelle beaucoup plus grande pour apporter les améliorations à long terme qui s'imposent. Le travail que nous avons fait à ce jour dans ce domaine démontre clairement — en particulier dans le contexte actuel du marché du travail — qu'il faut continuer à axer les efforts sur l'amélioration de la productivité, qu'il faut l'accroître à un niveau encore plus élevé.

L'écart entre la productivité au Canada et aux É.-U. s'accroît depuis 1999. On a démontré que la faiblesse de la productivité est grandement attribuable à la réduction des investissements dans le matériel et l'équipement, dans l'utilisation des technologies de l'information et des communications, et dans la mise en œuvre de technologies et de processus automatisés.

Nous savons qu'une fois que les fabricants du centre de Vancouver auront échafaudé un plan d'affaires concret fondé sur une productivité améliorée, ils seront en bien meilleure position pour prospecter d'autres innovations, comme l'automatisation des procédés de soudage et d'assemblage ainsi que les matériaux spécialisés.

Nous croyons que l'automatisation est essentielle pour appuyer les programmes et les innovations axés sur la productivité. Nous souscrivons aux recommandations stratégiques de la Coalition des manufacturiers du Canada contenues dans la lettre du 9 novembre 2006 adressée au premier ministre Stephen Harper, dans laquelle on demandait « d'accorder un amortissement sur deux ans pour les investissements en capital (DPA) dans les nouvelles technologies de fabrication, de transformation, de l'information et des communications connexes, de l'énergie et de l'environnement ».

• (0855)

Nous faisons nôtre cette recommandation, car nous estimons que c'est une façon visionnaire et directe pour le gouvernement fédéral de stimuler rapidement de bons investissements susceptibles d'entraîner des gains de productivité dans le secteur de la fabrication, en cette période critique pour le Canada, pour cette province et pour cette région. En adoptant et en appuyant ces initiatives, le gouvernement fédéral prouvera qu'il accorde une importance accrue à l'établissement d'une économie d'une compétitivité et d'une viabilité améliorées. Les entreprises de la région d'Edmonton continueront d'accéder aux possibilités du marché mondial, et

l'augmentation de la productivité globale assurera notre rayonnement sur la scène internationale.

Pour terminer, j'ai cru comprendre que vous aurez l'occasion de visiter quelques-unes de nos sociétés manufacturières aujourd'hui. Nous vous remercions de prendre le temps de faire ces visites et nous espérons qu'elles seront des plus intéressantes.

Merci beaucoup de m'avoir donné la possibilité de commenter la situation à Edmonton.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Scott.

Avant de poursuivre avec nos deux prochains invités, je voudrais brièvement saluer leurs efforts pour se rendre de Calgary jusqu'ici, surtout compte tenu des conditions météorologiques. En tant que comité, nous vous en sommes très reconnaissants. Cela a certainement réduit notre temps de déplacement, alors nous apprécions beaucoup.

Nous commencerons par M. Svendsen, pour cinq minutes.

M. Mel Svendsen (président et chef de la direction, Standen's Limited): Merci de m'avoir invité à participer au processus. Soyez assuré que vous êtes aussi le bienvenu dans l'Ouest canadien. Les gens qui ont grandi dans la région centrale du Canada ont une vision légèrement différente du secteur manufacturier. Notre entreprise est actuellement active dans ce type de secteur.

Nous fabriquons des produits pour l'industrie de l'automobile, notamment pour les poids lourds et les remorques. Pendant la majeure partie des 36 années que j'ai passées au sein de l'entreprise, nous avons attaché une importance particulière au fait d'être des acteurs à la fine pointe de la technologie: pour ce faire, nous avons déployé des efforts importants en R-D et transféré le fruit de ces travaux sur le marché actuel. Nous essayons en fait de renforcer le lien entre les deux extrémités de notre haltère. Je me demande parfois si ce terme ne pourrait pas être appliqué de façon plus précise.

À l'heure actuelle, environ dix pour cent de notre marché se trouve en Chine, et cela m'amène à me rendre là-bas assez souvent. Il est très important que nous continuions de nous situer par rapport à nos concurrents dans le monde. À titre d'exemple, parmi les échantillons qu'il m'arrive de rapporter de Chine, je citerais un ensemble de bâtons de golf contrefaits, d'une qualité exceptionnelle. Si vous observez l'évolution des bâtons de golf dans les petits magasins de Shanghai ou Shenjen, ou Beijing, vous constaterez à quelle vitesse ils sont passés du stade de mauvaise copie à celui d'un produit d'une qualité incroyable. Je l'ai découvert récemment alors que j'essayais un nouvel ensemble de PING G2 à 150 \$. C'est avec ces bâtons que j'ai joué ma meilleure partie de l'été. Pour peu qu'on y songe, cet ensemble se vend environ 2 500 \$ ici, en Amérique du Nord, mais comme je le disais, pour 150 \$, vous pouvez acheter dans les ruelles de Shanghai un ensemble de golf complet, incluant un sac de voyage, un sac de golf, une douzaine de balles et probablement un T-shirt et une casquette, et le tour est joué. Qui plus est, il ne vous en coûterait que 25 \$ de plus pour vous procurer des chaussures de golf. Je rapporte ces produits aux Canada et je les montre aux gens. Voilà ce à quoi nous sommes confrontés aujourd'hui.

Si nous évaluons l'importance de l'industrie manufacturière au Canada, nous nous rendons compte qu'elle représente près d'un cinquième de notre économie. Nul doute que pour chaque dollars que nous générons, nous parlons d'un coefficient multiplicateur de trois dollars supplémentaires. La compétition se fait chaque jour plus féroce: sur une journée de travail de huit heures, il faut compter sept heures cinquante minutes avant que nous commencions à générer des profits.

À cela s'ajoute le fait que la situation de l'emploi en Alberta est telle qu'une personne peut décider, à la moindre contrariété, de faire ses bagages et d'aller chercher du travail ailleurs. Rester compétitifs sur le marché mondial est donc un tour de force, ici, en Alberta, mais la situation n'est pas facile non plus pour l'ensemble du Canada. Si l'on songe aux 100 milliards de dollars et plus investis dans de nouveaux projets prévus pour l'Alberta, ainsi qu'au taux de chômage de 3 p. 100 (en passant, les Albertains de sexe masculin compte pour environ 1,6 p. 100 de ce taux), il est tout à fait normal que nous fassions des pieds et des mains pour obtenir une aide supplémentaire, quelles que soient nos activités.

Au Canada, nous avons dû faire avec une politique fiscale orientée sur la création d'emplois depuis une vingtaine d'années. Si nous examinons nos expéditions de produits manufacturés, nous avons enregistré des résultats exceptionnels pendant les années 90, alors que notre taux de croissance était incroyable. Bien sûr, la récession qui a suivi les événements du 11 septembre nous a fait faire un grand bond en arrière. Nous avons réussi à reprendre un peu du poil de la bête au cours des deux ou trois dernières années, mais nos profits ne sont pas suffisants. Il reste trop peu d'argent pour réinvestir.

Ici, en Alberta tout particulièrement, nous avons désespérément besoin de réinvestir pour mettre au point de nouvelles techniques d'automatisation. Si nous voulons demeurer compétitifs, une fois ce boum de l'énergie passé, il nous faut travailler d'arrache-pied pour obtenir le maximum de nos gens. Dans l'ensemble, le PIB par personne au Canada est inférieur d'environ 6 000 \$ par rapport à celui des États-Unis. Cela nous laisse donc très peu de marge pour tirer le maximum de nos systèmes internes, à moins que nous ne procédions à des investissements massifs.

• (0900)

En ma qualité d'entrepreneur, j'ai écouté quelques-uns des orateurs précédents et je ne peux m'empêcher de penser à certains des travaux réalisés en collaboration avec l'Alberta Research Council pour être l'une des premières entreprises à implanter la robotique dans le forgeage par laminage. Je suis d'accord avec les commentaires de Peter Ouellette concernant l'adoption de technologies de pointe. Ensemble, nos deux sociétés ont récupéré des bandes de roulement à un prix d'environ 50 \$ la tonne. Grâce au gaz naturel et à l'électricité de l'Alberta, nous les avons transformées, ici, à l'usine d'Edmonton, et en avons fait un produit d'une valeur de 500 \$ à 600 \$ la tonne. Nous les avons ensuite chargées sur des camions de l'Alberta, en direction de Calgary, puis nous les avons retransformées en un produit d'une valeur de 1 200 \$ à 2 000 \$ la tonne.

Mais nous ne pouvons plus procéder ainsi. Nous avons besoin d'aide. Il est essentiel que nous puissions dégager des fonds pour la R-D, les dépenses d'équipement, la formation et le perfectionnement professionnel. Incluez des mesures dans la politique fiscale, qui déplacent les priorités de la création à la préservation de l'emploi.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Svendsen.

Monsieur Graham.

M. Bruce Graham (président et directeur général, Développement économique de Calgary, Team Calgary): Bonjour. Merci beaucoup, monsieur le président, et merci aussi aux membres du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. C'est vraiment un plaisir pour moi d'être ici, en dépit du froid. Je suis presque certain que ce n'est pas aussi froid à Calgary. Il était juste trop tôt le matin pour que je puisse réellement savoir quelle température il faisait quand j'ai quitté. C'est bon d'être ici.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): C'était pareil quand nous sommes arrivés.

M. Bruce Graham: Je vais d'abord présenter quelques statistiques, car je ne pense pas que l'Ouest canadien, et encore moins Calgary, ne soient perçus comme un centre manufacturier.

À Calgary, près de 47 000 personnes travaillent dans le secteur manufacturier. Ce qui représente environ 7,2 p. 100 de tout notre bassin d'emploi. Lorsque l'on jette un coup d'œil à l'Alberta dans son ensemble, on observe qu'au cours de la dernière décennie, 23 p. 100 des nouveaux emplois au Canada ont été créés dans cette province. Alors, nul doute qu'il s'agissait bien d'un nouveau secteur, et Edmonton en est l'un des chefs de file.

Juste pour mieux comprendre les données sur l'emploi, nous avons obtenu de Statistique Canada des renseignements sur les hausses de l'emploi d'une année à l'autre, pour tout le pays. Le nombre net de nouveaux emplois, pour Calgary seulement, représentait 30 p. 100 de la hausse totale pour tout le pays — cela ne s'est produit que dans une seule région économique. En quelque sorte, ces données mettent en lumière quelques-uns des enjeux dont parlent certains de mes collègues présents à cette table.

J'en ai terminé avec les enjeux; je vais juste vous parler d'une petite solution que nous sommes en train d'explorer. Merci à vos membres de Québec qui m'ont suggéré d'en parler.

Nous avons établi des relations avec nos homologues de Québec et de sa région. Il s'agissait de rechercher des occasions de collaboration entre les entreprises des régions de Québec et de Calgary, en particulier dans le secteur manufacturier. Cela a vraiment commencé en 1956, par un jumelage entre les villes de Calgary et de Québec, à l'occasion du Stampede de Calgary et du Carnaval de Québec. Cette relation s'étend à présent au plan économique.

Dans le cadre du programme que nous avons mis sur pied avec nos homologues de la région de Québec, mentionnons notamment la présence d'un représentant pour les 17 fabricants de matériaux de construction de cette région, qui travaille à partir de notre bureau. Le salaire de cette personne est versé par le biais de notre organisation jumelle, à Québec, et de ces 17 fabricants. Nous payons les frais généraux, fournissons les bureaux, les connexions informatiques, tous les moyens de communication, l'accès à notre personnel et à nos réseaux, et tout le café que cette personne peut boire.

Cette personne n'est en poste que depuis quatre semaines, et elle a déjà créé les conditions propices à la signature de deux contrats pour ces entreprises. L'une d'entre elles a déjà embauché un employé permanent, qui travaille à présent pour le compte de cette société. Je suis convaincu que des occasions de collaborations interentreprises vont se dessiner au cours des cinq mois durant lesquels ce programme se déroulera.

Nous sommes allés à Toronto et à Ottawa en juin dernier, après avoir mené des sondages sur la main-d'œuvre et les entreprises présentes dans ces régions. Nous avons constaté un manque persistant de compréhension et de connaissance de ce qui se passe dans l'Ouest canadien. Je suis persuadé que si vous effectuez les mêmes enquêtes ici, vous pourriez découvrir un manque très important de compréhension et de connaissance de ce qui se passe dans certaines parties de l'est du Canada.

J'insiste sur cet état de fait, car je pense que c'est un élément dont vous devez tenir compte dans votre rapport. Ce type de projet commence à combler ce fossé. Bien que nous soyons particulièrement chanceux d'avoir de nombreuses occasions d'affaires — plus que nous ne pouvons peut-être en saisir dans l'Ouest canadien pour l'instant — cette tendance s'inversera probablement à un moment ou à un autre, et nous rechercherons des ouvertures similaires dans l'Est. Cela contribuera à combler ce fossé.

Merci beaucoup.

• (0905)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Graham.

La parole est à présent à M. McCallum.

Monsieur McCallum, je tiens à vous remercier de vous être joint à nous en dépit d'un court préavis. Je sais que vous représentez ici votre président, Daryl Friesen.

M. Jonathan McCallum (vice-président, opérations et ingénierie, Flexxaire Manufacturing Inc.): J'apprécie cette occasion qui m'est donnée de m'exprimer. Comme vous venez de le dire, le président de la société devait être présent, mais il est cloué au lit par un rhume. C'est pourquoi j'ai été parachuté ici à la dernière minute. Par conséquent, je vous remercie de votre indulgence si je ne m'exprime pas avec autant de finesse que les gentlemen ici présents.

J'aimerais m'attarder tout particulièrement sur l'un des enjeux auxquels nous devons faire face, c'est-à-dire la commercialisation. Flexxaire est une PME comportant 35 employés. Nous avons un produit dont nous assurons la fabrication. C'est un produit novateur que nous avons mis au point, ici, en Alberta. Nous l'exportons dans le monde entier, mais notre principal marché se trouve aux États-Unis. Notre produit est un ventilateur muni de pales à pas variables utilisé pour l'équipement lourd. Caterpillar est probablement notre plus gros client, mais nous approvisionnons aussi John Deere ainsi qu'un bon nombre de constructeurs OEM, et d'utilisateurs finaux.

Nous avons surmonté beaucoup d'obstacles. Certains ont été mentionnés, notamment la vigueur du dollar canadien par rapport au dollar américain, mais je veux surtout mettre l'accent sur la commercialisation au sein des petites entreprises. Je souhaite faire un parallèle avec l'étape de la recherche et du développement du produit qui, elle, bénéficie d'un soutien financier.

Je pense que le gouvernement a pris conscience depuis plusieurs années que la R-D est une activité coûteuse comportant des risques élevés. Elle est pourtant essentielle à la conception de nouveaux produits au Canada. C'est pourquoi le gouvernement a décidé d'intervenir et d'établir des partenariats avec des entreprises, afin de favoriser cette activité. Parmi les moyens mis en œuvre par le gouvernement pour appuyer et stimuler la R-D, citons le Programme d'aide à la recherche industriel (PARI) ainsi que le programme pour la recherche scientifique et le développement expérimental.

Cela dit, une fois que le produit a été mis au point, cette aide cesse — à mon avis, prématurément — parce que vous en avez terminé avec la R-D et que vous passez maintenant à l'étape de la commercialisation. La commercialisation, qui consiste à mettre le produit sur le marché, est sous bien des angles très comparable à la R-D. Entre autres, elle constitue un lourd investissement et comporte des risques élevés. Vous croyez vraiment qu'il y a un marché, mais vous devez investir des sommes considérables. Bien souvent, le manque de soutien entre le moment où la R-D est terminée et celui où des revenus seront tirés de la vente du produit dissuade les entreprises d'investir les sommes appropriées pour mener à bien cette dernière étape.

Je prendrai pour exemple notre entreprise. Nous avons mis au point un nouveau produit destiné à une industrie nouvelle pour nous, l'industrie pétrolière et gazière. Nos produits sont surtout expédiés vers l'industrie forestière. Nous avons eu recours au soutien à la R-D pour concevoir ce nouveau produit. Nous avons vraiment créé un bon produit. Au moment de la commercialisation, nous ne pensions pas devoir embaucher un vendeur précisément pour ce produit, et nous l'avons donc ajouté à notre gamme. Cette étape de la commercialisation s'est prorogée et n'a pas porté fruit aussi rapidement que nous l'espérions.

La solution à ce problème serait d'accorder un financement analogue à celui de la R-D durant l'étape de la commercialisation. Ce financement permettrait d'établir des partenariats avec des entreprises en matière de commercialisation, d'embaucher éventuellement du personnel et d'être présents sur les foires commerciales, en particulier au niveau international. Ces activités sont très coûteuses. Comme je le disais, c'est un secteur qui ne génère pas de revenus, aussi les entreprises évitent-elles généralement de prendre des risques. Les petites entreprises sont en outre quelque peu répugnantes à prendre des risques lorsqu'elles disposent de ressources financières limitées.

Nous avons également abordé la question du brevet protégeant le produit. Il est très important de protéger le produit, surtout lorsqu'il se vend sur des marchés mondiaux. Si tout l'argent a été investi dans le développement du produit et dans sa commercialisation, et qu'il n'en reste plus pour protéger ce produit, alors quelqu'un se l'appropriera, et tout l'argent injecté dans le projet n'aura strictement servi à rien.

Fondamentalement, de la façon dont je conçois le rôle du gouvernement jusqu'ici, ce dernier devrait accorder du financement et s'associer aux entreprises qui en sont à l'étape de la R-D d'un produit, puis, en qualité d'associé, attendre un rendement du capital investi. Ce rendement du capital investi ne s'obtient qu'une fois que le produit est sur le marché et qu'il génère des profits. C'est pourquoi vous devez aussi soutenir les activités de commercialisation. Je pense que c'est tout à fait conforme à l'esprit du programme de R-D.

• (0910)

Je suggérerais d'abord d'intervenir et d'appuyer les activités de commercialisation visant à mettre le produit sur le marché, de nous soutenir alors que nous tentons de nous tailler une place sur les marchés d'autres pays, ainsi qu'au moment de breveter notre produit. En Amérique du Nord, les frais associés à l'obtention de brevets sont élevés, mais si vous faites affaires avec des pays étrangers, vous devez également faire breveter vos produits dans ces autres pays. Vous pourriez ensuite vous associer avec nous pour obtenir un rendement du capital investi, accélérer la mise sur le marché du produit et protéger ce produit pour qu'il puisse continuer de générer des revenus. Vous donneriez ainsi suite à l'investissement que vous avez déjà fait à l'étape de la R-D.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McCallum.

Nous allons maintenant passer directement à la période des questions et réponses. Nous avons environ 45 minutes d'allouées pour la période des questions. Chaque membre a droit à la parole pendant environ cinq ou six minutes. Je voudrais juste que les témoins en soient informés. Je demande aux membres d'être brefs dans leurs questions et aux témoins, d'être concis dans leur réponse. Les membres peuvent poser une question précise. Si l'un d'entre vous souhaite commenter les propos d'un autre membre, il n'a qu'à me faire signe, et je m'assurerai qu'il a le temps de commenter la question.

Je vais débiter avec M. McTeague, pour six minutes.

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

Merci à tous les invités pour leur présence ici, aujourd'hui. Il a beau faire froid à l'extérieur, nous avons vraiment reçu un accueil très chaleureux, et j'apprécie ceux d'entre vous qui ont fait tout le chemin depuis Calgary. Je sais que ce n'était pas facile de se rendre ici ce matin. Nous avons écouté vos commentaires avec intérêt, et vos points de vue sont aussi très rafraîchissants. Ils sont parfois diversifiés, mais au bout du compte, ils sont tous utiles.

Je voudrais attirer votre attention sur un domaine qui nous permettrait d'en arriver à un compromis. Nous avons entendu les commentaires différents et nuancés de fabricants et de représentants d'entreprises, de chambres de commerce, d'organisations de travailleurs de partout au pays. Il en ressort que, selon la région, l'exposition aux marchés internationaux a une incidence sur la santé relative des entités commerciales du Canada.

Pour ce qui est de combler l'écart de productivité dont vous avez fait mention, si le gouvernement devait adopter des dispositions fiscales d'une période de deux ans en matière d'amortissement, cela nous protégerait-il de la menace que représentent les produits bon marché en provenance de pays comme la Chine, qui jouissent de subventions énormes? Est-ce vraiment en soi le remède à tous les maux? Ne devrions-nous pas plutôt accélérer nos démarches en matière d'innovation? Ou bien, comme cela se disait dans les années 90, « être les plus rapides ou n'être rien du tout ».

Monsieur McDougall, si vous le voulez bien.

• (0915)

M. John McDougall: Je n'ai pas la prétention d'être un fiscaliste. Par contre, il est bien évident que ce qui importe le plus est de pouvoir agir rapidement et avec souplesse. Si nous procédons en peu de temps et créons un marché plus rapidement pour les innovations, une période de deux ans sera certainement très utile. On constate habituellement que les entreprises qui demeurent au premier plan ont des combinaisons de produits dont le tiers environ ont moins de cinq ans. Ce serait donc très utile.

Le président: Monsieur Ouellette.

M. Peter Ouellette: Notre évaluation la plus récente de la capacité d'autres sociétés au Canada, lors des diverses missions commerciales en Alberta, a révélé un vaste écart dans la capacité d'innovation de même qu'aux chapitres du rendement et de l'expérience de ces entreprises comparativement à d'autres régions du Canada. Cette constatation en a étonné plus d'un, non seulement en Alberta mais aussi dans d'autres régions, comme Windsor, où l'automatisation est bien ancrée grâce à l'expérience apportée par l'industrie de l'automobile. Par conséquent, il est possible d'accélérer grandement les processus à peu de frais. Ce sont les entreprises de l'Est du Canada qui cherchent à remplir leur carnet de commandes qui en profiteront directement lorsque leur rentabilité augmentera.

Le président: Monsieur Scott.

M. Allan Scott: Je crois qu'il pourrait s'agir d'un stimulant direct. Ici, à Edmonton, le nec plus ultra de la technologie de fabrication côtoie ceux qui doivent se débattre faute d'avoir investi depuis un certain temps. Cela pourrait être un excellent incitatif et un catalyseur pour la portion du secteur manufacturier qui n'a pas dû fournir d'efforts pour investir dans le nouveau capital. Nous croyons qu'il s'agit d'un outil qui pourrait servir dans tout le secteur manufacturier.

Le président: Monsieur Svendsen.

M. Mel Svendsen: Le mot magique, pour les propriétaires d'entreprises, est « liquidités »; c'est essentiel à notre fonctionnement.

L'avantage de ces radiations rapides est que nous savons qu'il nous faut réinvestir. Par contre, nous avons aussi besoin de liquidités. Si la radiation rapide est possible, nous savons que nous pourrions accroître considérablement notre productivité dans un certain nombre de secteurs, mais pas sans devoir faire des choix. Ces choix dépendent bien souvent des liquidités nettes dont on disposera à la fin du processus. Il faut faire affaire avec des banquiers qui ne sont pas toujours les personnes les plus souples; eux aussi sont intéressés par le facteur liquidités.

Les radiations rapides permettraient de réinjecter des fonds dans les opérations, ce qui permettrait de maintenir d'autres parties de nos entreprises pendant que nous réinvestissons. Nous avons connu les périodes de croissance parmi les plus importantes à l'époque des radiations rapides. Nous avons alors pu redevenir concurrentiels à l'échelle mondiale et conquérir de nouveaux marchés.

L'hon. Dan McTeague: Essentiellement, vous êtes certain que vous serez en mesure de relever le défi apporté par les produits provenant de l'étranger. Vous avez une certaine expérience du travail à l'étranger, monsieur Svendsen. Par contre, nous n'arriverons peut-être jamais à concurrencer le bas prix des biens produits par ces pays. Vous croyez que ces mesures créeront le type d'innovation de haut niveau qui permet de conserver des emplois au Canada et même d'augmenter le nombre?

M. Mel Svendsen: Honnêtement, je crois que oui.

Je ne voudrais surtout pas que notre pays se perde outre mesure dans le secteur des services, qu'il s'agisse de la recherche ou d'autre chose. Il importe de garder à l'esprit que lorsque nous fabriquons des articles que nous livrons rapidement en Amérique du Nord, nous avons un net avantage sur nos concurrents de l'étranger. Si nous agissons avec rapidité, intelligence et souplesse, nous pourrions conserver une large part du marché nord-américain.

Avec l'amélioration des transports, la bataille deviendra plus féroce. Toutefois, il importe de bien comprendre ceci: lorsque nous déplaçons des emplois de haute technologie à l'étranger et effectuons un transfert de connaissances, il faut environ six semaines pour que la production passe de la Chine à la région du Centre-Ouest, mais il faut environ six dixièmes de seconde aux connaissances intellectuelles, à la propriété intellectuelle, pour faire le tour du monde.

Vous voyez?

• (0920)

L'hon. Dan McTeague: Je vois.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McTeague.

Passons maintenant à M. Crête.

[Français]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): Merci beaucoup d'être là.

Je vais passer rapidement à mes questions. La première s'adresse à MM. Graham et Ouellette.

Comment évaluez-vous l'avenir possible de l'initiative qui a été prise par Développement économique de Calgary dans le domaine de la construction? Cela peut-il s'élargir? M. Ouellette nous a parlé de la possibilité de faire appel à un programme d'Industrie Canada. J'aimerais entendre vos réactions à ce sujet.

Ma deuxième question s'adresse à M. McDougall. Que faudrait-il de plus à votre modèle Innoventures Canada, I-CAN, pour qu'on puisse prendre une part pertinente et suffisante, correspondant à celle des pays plus performants dans les graphiques que vous nous avez montrés?

Voici, rapidement, ma troisième question. M. McCallum nous parlait, comme l'ont peut-être fait d'autres intervenants, de la propriété intellectuelle. Agit-on suffisamment de ce côté actuellement? Et que pourrait-on faire, de façon plus concrète?

[Traduction]

Le président: Monsieur Ouellette, aimeriez-vous commencer?

M. Peter Ouellette: Oui, merci.

En ce qui concerne les commentaires que j'ai faits antérieurement, j'aimerais préciser que nous ne sommes pas à l'aise, au Canada, avec les échanges commerciaux Est-Ouest. Nous n'avons pratiquement connu que les échanges Nord-Sud. Quels sont les avantages? Il existe au Québec, en particulier, une solide industrie de la fabrication structurelle. C'est ce dont nous avons besoin pour soutenir notre investissement en capital en Alberta. La contribution du Québec est plus importante que celle de la plupart des autres provinces. Cette force crée une occasion extraordinaire.

À titre d'exemple, au Nouveau-Brunswick, des contrats de l'ordre de 35 millions de dollars ont été accordés dans le domaine des charpentes métalliques. L'expansion y est telle qu'on aura atteint les 100 millions de dollars en janvier de l'an prochain, ce qu'il sera possible de soutenir compte tenu du montant en capital.

La valeur est bien réelle: la preuve est faite.

Le président: Monsieur Graham.

M. Bruce Graham: Je suis entièrement d'accord. J'aimerais seulement ajouter que le gouvernement fédéral a toujours aidé les entreprises à étendre leurs marchés à l'étranger grâce à ses représentants sur la scène internationale: c'est une de nos forces. Un des éléments uniques dont nous disposons dans le marché est notre système de développement économique. Je connais bien la situation de Calgary; les affaires y sont largement fondées sur les relations. Plus on crée d'occasions d'échanges entre les entreprises, plus grandes sont les chances de créer des occasions d'affaires.

Il existe un réseau naturel qui peut profiter aux gouvernements fédéral et provinciaux. Les responsables du développement économique sont le dernier maillon de la chaîne, et notre travail à Québec en est la preuve.

Le président: Monsieur McDougall.

M. John McDougall: Essentiellement, le groupe de partenaires I-CAN est une infrastructure spéciale et unique en son genre, qui est très vaste, fortement axée sur l'industrie et qui n'est imitée nulle part ailleurs au Canada. Le problème, c'est qu'elle n'est pas considérée comme une ressource nationale. En règle générale, on la perçoit plutôt comme une ressource provinciale ou régionale.

Le plus important serait que le gouvernement fédéral reconnaisse qu'il s'agit d'une part importante de notre système d'innovation qui nous permet d'être présents sur la scène nationale. À cet égard, il serait très utile que le présent comité appuie, par exemple, l'idée d'un financement modeste, peut-être un million de dollars sur trois ans ou quelque chose de cet ordre, pour nous aider à consolider cette capacité.

Le deuxième élément est le fait que par définition, nous ne sommes pas admissibles à de nombreux programmes fédéraux qui appuient le système de R-D, dont la FCI, Technologies du

développement durable Canada, le CRSNG, pour ne nommer que ceux-là. Il serait très utile de pouvoir avoir accès à une partie de ce soutien.

J'écoutais mon collègue parler du point de vue de Flexxair. Par exemple, je sais qu'on étudie actuellement certains programmes, comme le PTC et le PARI, dont I-CAN pourrait devenir un partenaire très utile, voire un gestionnaire, ce qui pourrait rendre ces programmes plus accessibles et plus efficaces dans l'aide qu'ils apportent aux entreprises.

• (0925)

Le président: Monsieur McCallum.

M. Jonathan McCallum: En ce qui concerne la propriété intellectuelle et sa protection, j'y vois deux volets. Le premier est l'obtention de la protection; le deuxième est la mise en application de cette protection.

Mon expérience est principalement dans le domaine de l'obtention de cette protection, c'est-à-dire les brevets. Je crois qu'il faut inciter les entreprises à poursuivre dans cette voie à mesure que notre marché se globalise... Nous devons protéger nos droits dans les autres pays, ce qui coûte très cher, qu'il s'agisse de l'Union européenne, des États-Unis, du Canada, de l'Australie ou du Japon. Il faut parfois présenter une demande de brevet dans chacun de ces pays pour protéger un produit. On peut encourager cette pratique en aidant les entreprises à obtenir des brevets et en s'associant à elles dans ce domaine.

Pour ce qui est du deuxième volet, c'est-à-dire la mise en application de la protection, je n'ai malheureusement pas beaucoup d'expérience dans ce domaine, mais je crois que c'est essentiel. Je crois que cette question est particulièrement importante à la frontière lorsque les biens sont importés. Je crois que c'est un élément clé, mais je n'ai que peu d'expérience dans ce domaine.

Le président: Merci, monsieur Crête.

Passons maintenant à M. Carrie. Nous avons six minutes.

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

J'aimerais remercier les invités de leur présence parmi nous aujourd'hui.

En fait, j'ai environ trois pages de questions. J'ai essayé de décider de celles qu'il fallait poser en six minutes, alors voilà.

Je viens d'Oshawa, et d'autres membres ici présents viennent de l'Ontario. Notre économie repose sur l'industrie de l'automobile. Nous étions à Windsor hier; on nous a dit qu'il s'agit bien plus que d'un problème: c'est plutôt une crise, une urgence. Il faut agir. Nous avons entendu parler des problèmes que représentent, comme vous le disiez, ces copies. Nous avons entendu parler de la protection conférée par les brevets et des problèmes de commercialisation.

La première question que j'aimerais poser au comité est la suivante: comment devons-nous lutter contre les subventions inéquitables à l'étranger et les pratiques commerciales qui y sont employées, si d'autres gouvernements permettent que ces pratiques se poursuivent malgré leur effet néfaste sur nos manufacturiers?

Deuxièmement, j'aimerais parler des relations au sein du Canada. Je sais qu'il y a eu dernièrement une mission commerciale de l'Ontario en Alberta. Vous avez mentionné votre programme au Québec et le partenariat à ce chapitre. C'est très important, parce qu'il serait possible de produire des biens dans différents secteurs, et nous souffrons d'une réelle pénurie. Il pourrait y avoir des mises à pied en Ontario. Quels sont vos commentaires sur l'aide possible dans ces deux domaines?

Le président: Monsieur McDougall.

M. John McDougall: J'hésite un peu à m'engager dans cette voie, mais votre commentaire sur Oshawa est intéressant. Je suis le président ce qui s'appelle AUTO21, un centre d'excellence national en matière de R-D dans le secteur de l'automobile. Ces questions nous préoccupent beaucoup. En outre, nous faisons affaire avec l'Alberta Research Council en Chine.

La question à laquelle je faisais allusion dans ma déclaration préliminaire était le grand dynamisme des économies émergentes. Ce sont des économies fondées sur la copie. La Chine, à l'heure actuelle, est en grande partie une économie fondée sur la copie. Ça ne signifie pas que les Chinois ne peuvent produire également des biens de grande qualité. Ils peuvent très bien engloutir la PI qu'ils trouveront sur leur chemin sans le moindre scrupule. Nous sommes impuissants à empêcher que cela se produise; nous ne pouvons que faire beaucoup de bruit pour exprimer notre frustration.

D'après mon expérience, d'autres économies ont passé par cette étape: il y a eu le Japon, suivi par Taiwan et ensuite par l'Asie du Sud-Est, et c'est maintenant le tour de la Chine. Ces pays semblent tous emprunter la même voie. Par conséquent, la première étape consiste à continuer d'exprimer notre désaccord bruyamment afin que les intéressés comprennent que cette façon de faire est à tout le moins mauvaise, même s'ils choisissent de continuer dans cette voie.

Je crois que la deuxième chose dont il faut se rappeler est qu'il importe de gérer avec soin nos relations avec ces pays de manière à leur permettre de copier, autant que possible, les produits de la dernière génération plutôt que ceux de la génération actuelle.

La troisième chose qu'il nous est possible de faire consiste à innover rapidement, c'est-à-dire à aider nos entreprises à demeurer au premier plan et à user de créativité. Somme toute, c'est là la seule façon de garder une longueur d'avance. Nous le savons bien: les produits manufacturés font le tour du monde à la vitesse de l'éclair.

• (0930)

Le président: Monsieur Ouellette.

M. Peter Ouellette: Quand on compare la Chine au Canada par exemple, il ne fait pas de doute que l'énergie et les matériaux coûtent moins cher ici. Alors comment peuvent-ils fabriquer des produits et les vendre en Amérique du Nord à des prix si bas?

Manifestement, tout le monde pense à la composante main-d'œuvre. Si nous avons l'automatisation, pour les produits dont la fabrication est hautement automatisée, le pourcentage de la main-d'œuvre est petit. Bien que le coût de la main-d'œuvre soit très très faible, il est en fin de compte moins important.

Je pense que nous devons défendre nos frontières contre le commerce déloyal. Nous l'avons fait dans l'industrie de l'acier et nous devons le faire maintenant pour d'autres produits en aval, parce que les Chinois sont allés au-delà du commerce international de l'acier et passent maintenant aux produits secondaires. Nous devons nous assurer de pouvoir évaluer, dans le cadre d'un modèle de valeurs calculé, ce que sont les coûts dans chaque pays.

M. Colin Carrie: Pourriez-vous nous fournir quelques recommandations écrites — je sais que vous n'avez pas beaucoup de temps maintenant — sur la façon dont nous pourrions procéder?

M. Peter Ouellette: Parfaitement, c'est très bien documenté, sur la façon de faire une analyse de la valeur calculée, et c'est une technique qui est utilisée à Ottawa pour l'évaluation. Mais oui, par produit manufacturé, cela peut être fait.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup.

Le président: Monsieur Graham.

M. Bruce Graham: Je voudrais simplement commenter la perspective qu'offre le commerce pancanadien. Je crois que cette perspective a été négligée jusqu'à tout récemment. Une bonne partie de l'attention qu'on a accordée à cette perspective a pour origine ce qui se passe dans le secteur de l'énergie. Ce que nous découvrons, pour ce qui est plus particulièrement de la relation avec le Québec, c'est que les perspectives se situent en réalité à l'extérieur du secteur de l'énergie, dans les produits du bâtiment.

Je pense que les activités que réalisent la province de l'Ontario sont des pas importants et nous avons fait des efforts semblables en Ontario en juin cette année. Je pense que ce qui est unique et différent dans cette approche, c'est que c'est un effort soutenu. Nous avons une personne dans le marché pour six mois, avec des efforts et des résultats ciblés, et ils sont soutenus et financés en partie par les fabricants qui y participent.

Notre intérêt dans cette approche est en partie dû au fait que nous considérons nos amis américains comme des amis. Nous considérons nos collègues de tout le Canada comme des parents et nous voyons une véritable occasion nationale dont tout le monde pourrait profiter et qui pourrait émerger de ce type d'activité. Cela nous rend tous plus forts en nous permettant d'acquérir des pratiques exemplaires et une meilleure compréhension. Bon nombre de ces relations se nouent entre des entreprises qui œuvrent dans le même secteur. Ce n'est pas une relation client-fourisseur dans beaucoup de cas; ce sont en fait des entreprises qui sont dans le même secteur et qui apprennent et travaillent ensemble.

Le président: Merci.

Enfin, nous passons brièvement la parole à M. Svendsen.

M. Mel Svendsen: Nous sommes tous en concurrence avec la Chine dans notre industrie depuis environ 25 ans, et comme M. McDougall l'a dit, c'est en demeurant en avance sur eux que nous avons obtenu le plus de succès. Ce n'est pas toujours facile. Comme je l'ai souligné avec les clubs de golf et la possibilité du clonage, c'est une toute nouvelle industrie centrée sur la Chine.

Alors, je pense que nous avons vu notre premier ministre mettre l'accent sur les droits de l'Homme ici récemment avec la Chine. Ce n'est probablement pas un mauvais point de départ à certains égards, mais je crois que nous devons travailler plus fort à des niveaux plus élevés, non seulement ici mais avec notre groupe de pairs dans les pays développés, à faire passer l'idée que la PI doit être respectée. C'est une approche que nous devons adopter.

Ils le savent et nos collègues des États-Unis le savent, alors cela n'a rien de nouveau. Néanmoins, vous pouvez rapporter des bâtons de golf à 150 \$ et personne ne vous arrête.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Svendsen.

Merci, monsieur Carrie.

Nous passons à M. Masse, pour six minutes.

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

Merci messieurs d'être ici aujourd'hui.

C'est intéressant. Nous avons écouté beaucoup de témoignages au cours des derniers mois et il est très frustrant d'entendre parler de droits de PI, d'imitations et même de voitures. Comme je viens de la ville de l'automobile, je peux vous témoigner de la frustration qu'on y éprouve.

Il serait également intéressant de voir quelles ressources naturelles canadiennes sont exportées puis utilisées pour fabriquer des imitations de produits qui sont vendues dans notre pays. J'y vois là une inversion de la propriété de nos ressources naturelles.

Je sais que nous avons parlé ici de l'Ontario (et je viens de Windsor en Ontario) et de l'accès au développement là-bas. Comment le faisons-nous dans le contexte actuel de notre infrastructure? Par exemple, si je voulais me rendre au Manitoba, ne serait-ce que jusqu'à la frontière à partir de Windsor, c'est dix-huit heures de conduite du côté canadien. Est-ce que nos services de transport par rail, route et air actuels permettent ce genre d'ambition? Je crois que c'est une excellente chose que nous devrions faire. Il semble que nous tirions de l'arrière parce que nous ne disposons pas de l'élément nécessaire. Y a-t-il des choses que nous devons faire maintenant pour commencer à y penser si nous sommes vraiment sincères?

Je suis préoccupé par le projet de porte d'entrée du Pacifique qui s'ouvre, et vous, dans cette section, avez un accès facile pour envoyer des ressources naturelles aux marchés asiatiques, qui ensuite fabriquent des produits qui sont exportés en Ontario. Comme nous n'avons pas accès à ces marchés pour différentes choses, nous ne participons pas à tout ce processus.

Alors que pouvons-nous y faire? Ou que devons-nous faire pour garantir la réduction des délais de commerce entre nos provinces et l'efficacité?

• (0935)

Le président: Je donne d'abord la parole à M. Ouellette.

M. Peter Ouellette: À l'heure actuelle, l'établissement de barrières commerciales interprovinciales est important. On a accompli un certain travail entre l'Alberta et la Colombie-Britannique. La barrière a été chiffrée à quatre milliards de dollars et c'est ce qu'ils essaient d'éliminer. Les obstacles au commerce interprovincial ont dernièrement été chiffrés à 80 milliards de dollars par année. Ceci a été acceptable dans l'approche nord-sud au commerce que nous avons adoptée.

Si nous voulons combiner la capacité et le potentiel de nos secteurs manufacturiers de tout le pays, nous devons supprimer ces barrières, qu'il s'agisse d'obstacles au commerce ou de réglementation ou simplement de l'aptitude à transporter le fret. On ne peut à l'heure actuelle le transporter par camion à travers ce territoire au printemps, tandis que nous avons la débâcle. Nous devons donc encourager les chemins de fer à permettre les expéditions interprovinciales. Ils sont beaucoup plus intéressés au transport du fret du port à Chicago, d'où ils peuvent transporter des produits de Wal-Mart fabriqués en Chine et gagner ainsi beaucoup plus d'argent.

Nous devons donc accorder un certain intérêt à l'échelle interprovinciale à la réglementation et à l'infrastructure du transport interprovincial.

Le président: Est-ce que quelqu'un d'autre voudrait émettre des commentaires?

Monsieur Svendsen.

M. Mel Svendsen: Une des choses qui me préoccupent, c'est que nous importons de l'acier de Chine et les gens qui fournissent l'acier peuvent l'expédier de Shanghai à Calgary, pour moins cher que pour son transport de Montréal à Calgary ou pour le même prix.

J'ai une autre préoccupation qui n'entre peut-être pas dans le cadre de votre mandat. Certains propriétaires internationaux d'entreprises deviennent terriblement importants. Mittal, pas exemple, a une forte emprise sur l'industrie de l'acier. Il y avait deux aciéries en concurrence à Montréal pour notre produit, deux bonnes aciéries, deux bons compétiteurs. Aujourd'hui, elles appartiennent à la même société multinationale. Ils vont éliminer la forge de produits de qualité au Canada. Je crains qu'ils ne rendent beaucoup d'entreprises canadiennes non compétitives, mais, dans l'ensemble, cela rendra Mittal plus profitable.

Alors je suis préoccupé par l'emprise des gros conglomérats mondiaux. Je n'irai peut-être pas jusqu'à utiliser le mot « conspiration », mais leur stratégie ne tient certainement plus compte d'aucune sorte de loyauté à l'égard de leurs employés au Canada et, en conséquence, il n'y a pas beaucoup de loyauté à l'égard de leurs clients au Canada. Pour nous, cela n'a pas tant d'importance; nous survivrons d'une manière ou d'une autre. Mais je sais que cela va causer du tort à beaucoup de gens qui ont besoin d'une qualité spéciale de barre au Canada central et qu'il leur sera donc encore plus difficile d'être compétitifs.

Le président: Monsieur Masse, vous avez une minute.

Monsieur Ouellette, voulez-vous parler de nouveau?

M. Peter Ouellette: Très brièvement, il y a à l'heure actuelle un forum qui pourrait être fonctionnel, mais il semble traîner un poids très lourd. C'est le Conseil canadien du partenariat pour l'acier. Il ne progresse pas assez vite, mais le forum est là pour traiter de toutes les questions de la chaîne d'approvisionnement, de l'extraction minière à la base de la clientèle, qu'il s'agisse d'un modèle calculé pour l'établissement des tarifs et des coûts ou de la concentration du pouvoir.

• (0940)

M. Brian Masse: J'ai une question. Au sujet des réductions du capital et des dépréciations, brièvement, l'une de mes préoccupations à ce sujet, c'est que nous avons vu à Windsor en Ontario des entreprises être achetées et littéralement dépouillées de leur équipement et de leur machinerie, qui ont été envoyés en Chine ou dans d'autres régions. Y aurait-il des objections si nous nous occupions énergiquement de ce dossier? Je pense que c'est en fait une des choses que nous pourrions faire, mais il y aurait aussi une pénalité liée à la propriété si la machinerie et l'équipement ne demeuraient pas au Canada. Est-ce que cela serait acceptable?

Le président: Monsieur Svendsen.

M. Mel Svendsen: Parlez-vous de quelque chose en sus de la pénalité de récupération qui serait payée normalement à l'heure actuelle?

M. Brian Masse: Oui, si nous agissions vraiment énergiquement à ce sujet, en allant peut-être même au-delà de ce qui est demandé, pour montrer au monde que nous sommes sérieux à ce sujet, s'opposerait-on à des pénalités additionnelles?

M. Mel Svendsen: Dans mon entreprise, nous serions heureux de voir cela. Cela ne nous fait pas beaucoup de bien non plus de voir les entreprises profiter d'une déduction ici et envoyer ensuite tout simplement l'équipement ailleurs pour nous faire concurrence.

M. Brian Masse: Merci.

Le président: Merci, monsieur Masse.

Nous passons maintenant à M. Shipley.

M. Bev Shipley: Merci, monsieur le président.

Encore une fois, bienvenue. Une des choses que nous avons découvertes, c'est qu'il y a une forte diversité dans le pays. Cette visite a été épatante.

À M. Svendsen et aussi un peu à M. Scott, j'aime toujours les analogies facile à comprendre, et ici, ce sont les bâtons de golf de 2 500 \$ et leur copie à 150 \$. Si nous les produisons pour rien et que nous leur donnions les matériaux, nous ne pourrions pas le faire pour 150 \$. Comment alors le secteur manufacturier et nous en tant que pays devons-nous nous occuper de cette question, alors que l'industrie manufacturière nous dit qu'elle ne peut rivaliser à cet égard? J'ai écouté vos commentaires à propos du premier et du second tiers, de la première génération et de la seconde génération. Comment le secteur manufacturier peut-il faire face à cette problématique et dire « c'est ce que nous pouvons faire, et c'est dans ce secteur que nous pouvons réellement être compétitifs »?

M. Mel Svendsen: Aimeriez-vous...

M. Bev Shipley: Pour nous aider à comprendre quand nous entendons parler de ce genre de problème.

Le président: Monsieur Svendsen.

M. Mel Svendsen: Je crois que dans le cas des bâtons de golf, manifestement, c'est une comparaison assez extrême parce que pour des choses comme les bâtons de golf, les coûts les plus importants sont le marketing et la publicité et toutes ces choses qu'ils sont en mesure d'éviter totalement. Si nous prenons l'exemple des bâtons de golf, tout comme pour les ressorts, nous les forçons, les traitons à la chaleur et leur faisons subir un certain nombre de traitements. Nous ne dépensons pas d'argent pour la publicité télévisée, manifestement, mais nous dépensons de l'argent pour la recherche et le développement. Nous essayons donc de faire en sorte que notre recherche et notre développement soient protégés par des brevets qu'on peut faire valoir.

En Chine, ils font à l'occasion des descentes dans certains lieux et ferment des officines du marché noir. Je pense que le vrai problème, c'est la façon d'en arriver au cœur de la protection de la PI. Conclure de plus solides ententes internationales sur la PI et forcer la Chine à respecter ses engagements seraient la priorité numéro un mais il faut un effort concerté de la part des pays en développement pour ce faire.

Je pense que sans coopération internationale, nous n'y arriverons pas, mais d'autre part, nous ne pouvons pas tout simplement dire, ici au Canada, nous n'avons qu'un fabricant de bâtons de golf, alors nous n'allons pas nous en soucier tellement. Nous devons tenir compte du principe. Si nous voulons développer la PI, alors nous devons protéger la PI.

M. Bev Shipley: Je peux voir la relation avec cette question si seulement vous l'utilisiez, mais il s'agit de ces copies produites facilement et de tout le secteur automobile...

M. Mel Svendsen: Absolument.

M. Bev Shipley: C'est vraiment ce que j'essaie de dire. Il s'agit de protéger ces petites choses en plastiques qui sont des composantes

essentielles de notre secteur automobile, par exemple, et cela sera difficile. Mais comment diable protéger cette PI à Shanghai et dans certains autres pays? Ce que j'ai entendu dire, et je l'ai encore entendu plus tôt, c'est que c'est très difficile.

M. Mel Svendsen: Je sais ce que c'est aussi. Si nous chassons nos marchés et que ces marchés émigrent en Chine... Dans le cas de nos produits, nous chassons le marché du transport international des conteneurs et celui-ci a largement émigré, d'abord des États-Unis et du Canada vers le Mexique et maintenant largement vers la Chine. Et néanmoins, nous essayons de retenir nos composantes dans ce secteur, alors nous allons continuer à travailler avec ces clients.

Nous devons travailler avec l'utilisateur final pour conserver notre part de marché.

● (0945)

Le président: J'ai M. McDougall puis M. Scott.

M. John McDougall: Brièvement, il y a en fait un certain nombre de problèmes qui se dégagent. Le premier est en fait que la PI, que l'on affronte la Chine ou qui que ce soit d'autre, est un vrai problème. De nos jours, tout le monde fait de l'ingénierie inverse. Si vous brevetez quelque chose, vous donnez en fait aux gens un atout pour faire, cela parce que vous leur enseignez comment vous faites ce que vous faites et qu'ils peuvent ensuite trouver une autre façon de faire la même chose, même s'ils respectent votre PI. C'est un monde très compétitif.

En travaillant avec la Chine, nous nous sommes concentrés sur le savoir-faire plutôt que sur la PI qui peut être brevetée. Un exemple classique de cela, c'est un matériau que nous avons mis au point ici et pour la production duquel Toko construit une installation de 300 millions de dollars. Elle produit un matériau de base qui sera envoyé en Chine où ils lui ajouteront de la valeur mais ils ne pourront pas vraiment copier l'aciérie ou le savoir-faire relatif à la façon de produire ce produit en particulier. À notre avis, il est très peu probable que cela arrivera.

Alors cela dépend en partie de la façon dont nous concluons les marchés. Je conviens cependant que l'on ne devrait jamais renoncer à notre positionnement agressif en ce qui concerne la contrefaçon et le non-respect de la PI. Il faut maintenir le cap là-dessus.

Le président: Nous passons maintenant à M. Scott, brièvement.

M. Allan Scott: Mon commentaire à ce sujet est que ce sera manifestement un monde complexe et peut-être que, dans le secteur des bâtons de golf, nous ne pourrions en définitive pas demeurer compétitifs. Toutefois, je pense que notre atout est notre aptitude à innover et à nous adapter rapidement et l'environnement que nous avons ici. Je crois que nous devons protéger cet atout et le stimuler dans tout le spectre. C'est cela qui, en dernière analyse, nous permettra d'être compétitifs à l'échelle mondiale. Nous devons nous souvenir de cet aspect, et c'est pourquoi je pense que nous devons agir rapidement pour créer des mesures d'encouragement afin que, dans tout le spectre, tout le monde ait la possibilité d'être compétitif.

Avec un peu de chance, l'entreprise de M. Svendsen pourra utiliser cet atout et d'autres le pourront aussi, et certains dans une bien plus grande mesure. Je crois que si nous l'appliquons dans tout le spectre, cela nous donnera une occasion de renforcer l'économie dans son ensemble.

Le président: Merci, monsieur Shipley.

Nous passons maintenant à M. Van Kesteren.

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

Merci d'être venus. Cela a été très intéressant. Comme mon collègue l'a dit, nous recueillons ici d'intéressants points de vue.

Je veux parler de l'affaire « PING » et la rapporter à quelque chose d'autre aussi, ou à quelque chose que nous avons découvert à Windsor. Souvent, nous parlons des pratiques commerciales déloyales de la Chine, mais nous découvrons (et je pense que l'un d'entre vous y a fait allusion aussi) que les multinationales et, dans certains cas, de grandes entreprises canadiennes sont toutes aussi coupables sinon plus. Ce qu'elles font, c'est ce que nous appelions en temps de guerre... J'ai oublié la terminologie mais ils prennent vos produits et les envoient, avec les moules et le reste, en Chine. Est-ce que cela se produit ici aussi, à Edmonton et à Calgary?

Je vais seulement l'ouvrir. Je m'excuse car je ne m'attendais pas à prendre la prochaine ronde, alors je ne me suis pas préparé à...

Monsieur Svendsen, vous avez mentionné l'affaire « PING » ou vous en avez parlé un peu. Est-ce que cela se produit dans votre industrie? Est-ce cette pratique se répand?

M. Mel Svendsen: Dans notre industrie, habituellement dans le cas des pièces de rechange, nous voyons des choses transportées dans le monde de cette manière dans une certaine impunité.

Si nous nous penchons sur le cas de certaines multinationales, je pense qu'elles sont coupables de transférer la connaissance. Comme nous l'avons indiqué à propos des bâtons de golf, nous n'aurions pas de problème avec les bâtons de golf si les multinationales n'avaient pas envoyé une si grande partie de la fabrication des bâtons de golf en Chine. Nous n'aurions probablement pas en Amérique du Nord un tel problème de bicyclette si Schwinn ne s'était pas dit « je vais renoncer à la fabrication, je vais renoncer à la recherche, je vais renoncer à ceci et à cela et je vais acheter mes choses à Taïwan en faisant mettre un nom Schwinn dessus ».

Nous avons une expression dans notre entreprise: pas de .

Des voix: Oh, oh!

M. Mel Svendsen: Nous devons faire beaucoup de choses nous-mêmes si nous ne voulons pas perdre cet avantage.

• (0950)

M. Dave Van Kesteren: Je pense que nous nous sommes endormis sur nos lauriers. Nous parlons de toute une culture qui s'est développée autour de notre industrie. Vous l'avez mentionné: c'est la publicité. Cela représente des coûts énormes. Et on n'en parle pas.

J'entends plein d'autres choses: nous avons entendu parler d'énergie, de Shanghai Three Star Stationery Industry Corp., en Chine, et de productivité. Mais, ce qui me surprend, c'est qu'avant d'arriver à Windsor, et d'avoir écouté ce que vous aviez à dire aujourd'hui, nous n'avions pas entendu parler de la propriété intellectuelle et des droits de brevet, de ces questions que nous comprenons. Nous comprenons pourquoi nous payons plus cher pour une paire de soulier griffés.

Cela m'inquiète et je suis surpris qu'il ne soit rien arrivé.

Peter.

M. Peter Ouellette: L'industrie de l'acier et la concentration du pouvoir dont M. Svendsen a parlé plus tôt sont de bons exemples, mais l'industrie canadienne de l'acier ne nous appartient plus; elle appartient maintenant aux Brésiliens, aux ressortissants des Indes orientales et aux Sud-Africains, à d'autres pays. Quand on est propriétaire, on transfère la technologie, on transfère les idées et on transfère toutes les innovations précédentes. Dans le contexte des cinq dernières années, où les effets de la montée du dollar canadien nous ont empêchés de faire du commerce, c'est aux gestionnaires de

multinationales qu'il appartient de continuer à innover. Ils déménagent l'idée afin de continuer à produire et à expédier.

M. Dave Van Kesteren: Alors, il pourrait y avoir un autre problème.

Est-ce que j'ai encore quelques minutes?

Le président: Il vous reste une minute.

M. Dave Van Kesteren: Alors, j'y vais rapidement. Vous avez soulevé une autre question: le fait que nous ayons perdu ces industries. Mais dans un sens, il se peut que nous ne soyons pas trop peinés de les voir partir — en tout cas l'industrie de l'acier, qui pollue beaucoup. Et, chose certaine, ces entreprises produisent des polluants. Elles n'ont pas les mêmes restrictions. Et nous entendons beaucoup parler de pressions pour obtenir des crédits de carbone et de choses comme ça.

Je vois M. McDougall hocher la tête. Peut-être veut-il dire ce qu'il pense aussi de cette question.

M. John McDougall: [*Note de la rédaction — Inaudible*]

M. Peter Ouellette: L'industrie de l'acier est une industrie fondamentalement solide parce que, souvenez-vous, pour chaque emploi dans cette industrie, il y en a quatre autres au service de celle-ci. Elle n'a peut-être pas pu garder le pas avec la technologie, mais il y a encore place à l'amélioration. Nous avons au Canada des aciéries de classe mondiale et des produits de l'acier qui sont expédiés à l'échelle de la planète. C'est quelque chose que l'on ne peut pas saisir quand on se concentre seulement sur la production de Hamilton; mais si on s'intéresse à l'ensemble de l'industrie de l'acier, on y trouve certainement des exemples de calibre mondial.

M. Dave Van Kesteren: Est-ce que M. McDougall veut la chance de répondre?

Une réponse rapide.

Le président: Monsieur Svendsen, rapidement

M. Mel Svendsen: Je me pose une question au sujet du carbone. J'ai beaucoup voyagé en Chine et j'ai passablement voyagé au Mexique. Il y a quelqu'un qui va faire ce travail. Il y a quelqu'un qui va fabriquer nos voitures. Il y a quelqu'un qui va fabriquer notre acier. S'ils peuvent stopper toute cette pollution à la frontière, ils auront fait un travail du tonnerre. J'ai l'idée que la pollution va continuer à faire le tour de la terre et qu'il y en aura encore ici.

L'affaire, c'est que les règles et les règlements que nous appliquons au Canada nous amènent à mieux travailler. Nous ferons un meilleur travail. Il suffit de regarder certaines des améliorations colossales que les manufacturiers de ce pays ont faites pour réduire les émissions de carbone, c'est phénoménal. Si les emplois sont transférés dans ces pays du tiers-monde, qui n'ont pas de règles ou encore qui ne les font pas observer, nous continuerons à avoir de la pollution. On la déversera simplement de l'autre côté de l'océan au lieu de la déverser ici d'une façon plus propre.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Van Kesteren.

Passons maintenant à M. McTeague.

L'hon. Dan McTeague: Monsieur le président, je pense que je parle au nom de tous les députés. Nous ne serions pas ici si vous ne nous aviez pas aidé à mettre les choses en perspective. Je peux vous dire que chaque membre qui a posé une question a obtenu une réponse intéressante et très utile. Compte tenu de vos antécédents et du fait que vous nous talonnez sur des questions comme la productivité, la commercialisation et l'innovation, je crois qu'il est juste de dire, au nom de tous, que nous aimerions que vous posiez les prochaines questions, si cela ne vous embête pas, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur McTeague.

C'est rare. En qualité de président, il m'appartient généralement d'attribuer les questions, pas de les poser. Je vous remercie de me donner le temps d'intervenir, spécialement dans ma ville natale.

D'abord, j'ai une question qui m'a en fait été communiquée par l'un des membres. C'est une question très difficile. Il voulait qu'elle soit adressée à M. Scott.

Votre réponse passera dans les annales. Combien de temps durera le boom économique en Alberta?

M. Paul Crête: Toujours.

Le président: C'est une bonne chose que nous partions à la retraite bientôt, car cela pourrait faire la manchette du *Journal* demain.

En passant, c'était M. Crête.

• (0955)

M. Paul Crête: Je ne dis pas cela parce que je veux faire les manchettes.

Le président: Non, je sais.

M. Allan Scott: Comment dit-on dans les textes économiques en latin? *Ceteris paribus*, toutes choses étant égales par ailleurs, le boom se poursuivra pendant un certain temps.

Pour ceux et celles qui ont connu les hausses précédentes du prix du brut, le saut de trois à douze dollars en 1973 a été tout un saut. En raison de décisions prises de l'autre côté de la terre, les gens de l'Alberta s'en sont tout de suite trouvés pas mal mieux. En 1978-1979, lorsque le prix du brut a doublé encore une fois, passant de 14 à 29 \$ le baril, ce fut manifestement encore un grand saut. Mais nous nous souvenons tous de 1986, année où le baril de brut est descendu aux environs de 11 \$ et où le secteur de l'énergie a connu des temps difficiles.

Si les économies émergentes de la Chine et de l'Inde continuent de croître et d'évoluer, si elles continuent d'avoir besoin de plus en plus d'énergie et si il n'y a pas de bouleversement géopolitique important, nous connaissons probablement une période de prospérité soutenue. Il y aura des hauts et des bas dans l'industrie, mais nous avons la chance de continuer notre progression pour devenir un fournisseur important — je dirai sur la scène « planétaire ». Bien entendu, il y aura beaucoup d'énergie qui s'en ira aux États-Unis en raison de la proximité géographique. C'est un avantage pour le Canada.

J'aimerais ajouter un commentaire: je pense que l'initiative visant à établir des liens avec le Québec et que la dernière mission de l'Ontario en Alberta sont importants. Je crois qu'il existe des solutions canadiennes susceptibles d'aider cette région du pays à maintenir la prospérité et la compétitivité qui permettront à ces années de vache grasse de se prolonger encore longtemps.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Scott.

Je veux continuer à parler d'énergie. L'énergie constitue manifestement l'un des principaux défis auxquels nous sommes confrontés, tant sur le plan environnemental que sur le plan du coût des intrants. J'aimerais demander à M. McDougall d'éclaircir certaines choses. Les autres pourront commenter.

Vous travaillez au sein de l'Alberta Research Council. De plus, nous nous sommes rendus à l'installation de Vegreville. Pourriez-vous mettre rapidement en lumière certains aspects des programmes de captage de CO₂ et d'utilisation des algues auxquels travaille l'ARC afin d'aider les membres à les comprendre?

M. John McDougall: Je vous remercie de me donner cette occasion monsieur le président. Permettez-moi d'abord un court préambule pour faire suite aux observations d'Alan Scott.

Il est pratiquement certain, je crois, que les sables bitumineux permettront de produire trois millions de barils par jour d'ici une dizaine d'années. À Beijing, la semaine dernière, l'un des économistes du conseil de l'énergie et des services publics a laissé entendre que d'ici 2047, les sables bitumineux pourraient produire neuf millions de barils par jour, ce qui placerait l'Alberta au premier rang, sinon très près du premier rang, des producteurs dans le monde. Bien entendu, cela occasionne des pressions, non seulement les pressions au niveau de la main-d'œuvre dont nous avons parlé, mais aussi des pressions au niveau des émissions de CO₂ et d'autres émissions de gaz à effet de serre. On parlera de centaines de millions de tonnes d'émissions. Ce qu'il y a de fascinant à ce propos, c'est ce que nous avons dit et conclu, à savoir que cela fera du Canada le propriétaire de la plus importante ressource de CO₂ plutôt que d'en faire le pays qui aura à composer avec le plus important problème de CO₂.

Nous examinons de nombreuses solutions à cette situation. La plus évidente, c'est de cacher le CO₂: ce qui correspond en gros au stockage. Autrement dit, vous l'enfouissez dans le sous-sol et vous l'oubliez. Il se peut que vous puissiez en retirer une valeur supplémentaire en essayant d'améliorer la récupération du pétrole ou la production de méthane de gisements de charbon. Mais la véritable valeur vient de sa transformation en un produit. Et nous envisageons actuellement un procédé qui nous permettra de transformer le CO₂ en algues, d'utiliser ensuite les algues pour produire de l'hydrogène et du méthane et de convertir la biomasse restante en d'autres produits et matériels allant des biocarburants aux plastiques et quoi encore.

Le potentiel de ce procédé nous enthousiasme beaucoup, tout comme il enthousiasme l'industrie. Nous essayons d'inciter le gouvernement fédéral, RNCan, à appuyer ces travaux. Je dois dire que jusqu'à maintenant nos efforts sont restés vains, mais que nous avons obtenu des encouragements. Nous espérons que les deux se rallieront bientôt.

Mon dernier commentaire est le suivant: la production de pétrole ou d'hydrocarbure crée des problèmes, mais il y a beaucoup de choses que nous classons comme des déchets qui, si nous adoptons une nouvelle façon de penser, pourraient avoir de la valeur. Je pense à ce que nous appelons notre système intégré d'utilisation du fumier grâce auquel le fumier de bovins des parcs d'élevage est transformé en énergie, l'eau propre qui en découle est utilisée pour le bétail et les restes servent à créer du compost et des produits chimiques pour les fertilisants et diverses autres utilisations. Alors, il y a beaucoup de choses excitantes qui se produisent ces temps-ci, des choses vraiment positives.

• (1000)

Le président: Merci beaucoup, monsieur McDougall.

J'ai beaucoup d'autres questions, mais le greffier me rappelle l'heure qu'il est. Nous avons deux visites sur place à faire aujourd'hui.

Je veux juste parler rapidement de quelques sujets. Nous avons commencé avec quatre enjeux: la dépréciation rapide du dollar canadien, les coûts de l'énergie, la concurrence avec des pays comme la Chine et la main-d'œuvre spécialisée, qui est probablement la plus recherchée ici, en Alberta. Nous avons ajouté le contexte réglementaire, qui constitue un enjeu tant au niveau de la paperasserie pour les entreprises qu'au niveau du respect des règlements en matière d'environnement et des autres règlements.

Mais au cours des audiences de cette semaine — si je peux me permettre de parler au nom du Comité —, la question que vous avez soulevée et qui a été soulevée à l'échelle du pays, c'est celle de la protection conférée par un brevet. Je pense que vous avez presque tous parlé de l'obtention d'un brevet et aussi de la protection du produit une fois qu'il est mis au point. Cette question deviendra probablement l'un des principaux thèmes du rapport. Et je vous en remercie.

Je tiens à vous dire un gros merci, parce que je suis le seul Albertain membre du Comité et que je passe mon temps à envoyer le message, mais je pense que vous avez fait ce qu'il fallait pour montrer ce que font les Albertains pour la croissance économique de cette province. C'est quelque chose que nous voulons partager avec toutes les régions du pays. Je vous remercie d'avoir communiqué ce message aujourd'hui, ainsi que le message sur l'importance pour la recherche et le développement de rester dans le peloton de tête. C'est essentiel. La question de la déduction pour amortissement est une question dont nous avons entendu parler à chacune des audiences que nous avons tenues, si je puis me permettre de parler au nom du comité.

Aussi, je tiens à vous remercier des exposés que vous nous avez présentés aujourd'hui et d'avoir pris le temps d'être avec nous.

Parce que c'est notre dernière audience, je tiens à remercier aussi les membres. Le comité se compose de 12 membres à part entière, mais ceux qui sont ici sont les sept braves qui ont quitté Halifax dimanche soir pour traverser le pays. Alors, je tiens à remercier tous les membres qui sont ici aujourd'hui, parce qu'ils ont tenu le coup jusqu'au bout et qu'ils méritent des applaudissements soutenus.

Si je puis me permettre, j'aimerais prendre le temps de remercier les gens qui ont travaillé pour que tout cela se réalise. Quand un comité se déplace, il n'y a pas que les membres qui se déplacent: nous voyageons avec tout un groupe de personnes. J'aimerais donc remercier notre chef sans peur, le greffier du Comité, James Latimer. J'aimerais remercier la responsable de la logistique, Laurette Dionne; les deux chercheurs, dont l'un a dû rentrer à Ottawa hier, et l'autre, Lalita Acharya, qui est ici avec nous aujourd'hui. Dan Shaw a été avec nous pour la plus grande partie du voyage. Les trois interprètes sont extraordinaires. Je ne sais pas comment ils font, mais il s'agit de Justine Bret, de Susan Vo et de Hervé Carrière. Je pense qu'Hervé est en train d'interpréter ce que je dis. Nos deux agents des instances sont Michel Legault et Stéphane Monfils.

Merci à tous ceux et à toutes celles qui ont fait de cette semaine un succès.

Je demanderais aux membres qui ont d'autres recommandations, d'autres exposés ou d'autres renseignements de bien vouloir les communiquer au greffier. Nous espérons discuter de ce rapport et le finaliser au cours des deux prochaines semaines afin de le déposer au Parlement d'ici la mi-décembre.

Je vous encourage tous à rencontrer brièvement les membres, à échanger des cartes professionnelles et à apprendre à vous connaître. Si jamais vous venez à Ottawa, venez nous voir.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur le président, je sais que je peux parler au nom du comité. J'aimerais vous remercier du travail extraordinaire que vous avez fait vous aussi.

C'est bien que le voyage se termine ici. Je dois vous avouer, messieurs, que je suis venu dans l'Ouest pour la première fois — et j'ai honte de dire que je n'ai pas beaucoup voyagé — il y a environ cinq ans et j'ai dit à ma femme que si j'étais venu ici quand j'étais jeune, je serais resté.

J'ai hâte de faire les visites sur place, mais il est malheureux de devoir lever la séance à ce moment-ci parce que nous avons eu une discussion fascinante. Merci de votre chaleureuse hospitalité.

Le président: Merci.

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.