



Chambre des communes  
CANADA

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

---

INDU • NUMÉRO 007 • 2<sup>e</sup> SESSION • 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 29 novembre 2007**

—  
**Président**

**M. James Rajotte**

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

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

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

Le jeudi 29 novembre 2007

•(0900)

[Traduction]

**Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)):** Je déclare ouverte cette septième séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Aujourd'hui, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le comité reprend son étude du secteur des services au Canada.

Nous accueillons ce matin les représentants de deux organisations. Premièrement, nous entendrons, de l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires, Mme Joyce Reynolds, première vice-présidente aux affaires gouvernementales, et M. Ron Reaman, vice-président aux affaires fédérales. Soyez les bienvenus.

Puis, nous entendrons, du Conseil canadien du commerce de détail, Mme Diane Brisebois, présidente-directrice générale, et Mme Kim Furlong, directrice aux relations gouvernementales. Soyez les bienvenus.

Nous commencerons donc par l'ACRSA, qui aura 10 minutes pour nous présenter ses remarques. Ce sera ensuite au tour du Conseil canadien du commerce de détail; il y aura ensuite une période de questions.

Madame Reynolds, je crois que c'est vous qui prendrez la parole au nom de votre organisation.

**Mme Joyce Reynolds (première vice-présidente, Affaires gouvernementales, Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires):** C'est exact.

**Le président:** La parole est à vous.

**Mme Joyce Reynolds:** Merci, monsieur le président.

Nous vous remercions de nous avoir invités à participer à votre étude du secteur des services. Pendant les 10 minutes que vous nous avez accordées, Ron Reaman et moi vous donnerons un aperçu du secteur canadien des services alimentaires, notamment de sa taille, de sa portée, de l'emploi et du rendement des dernières années. Nous décrirons aussi brièvement les défis que les exploitants du secteur des services alimentaires doivent relever, les besoins de ce secteur en matière de politique, tout particulièrement au chapitre de la pénurie de main-d'oeuvre, de l'approvisionnement alimentaire et de la TPS.

La première diapositive montre que le secteur canadien des services alimentaires est l'un des plus importants secteurs de l'économie canadienne, avec un chiffre d'affaires de 53 milliards de dollars; il représente près de 4 p. 100 du PIB. Grâce à ses quelque 63 000 établissements à l'échelle du pays, le secteur des services alimentaires contribue à l'économie de pratiquement toutes les collectivités canadiennes.

Ce sont des entrepreneurs indépendants qui sont propriétaires et exploitants de plus des deux tiers des restaurants, cafétérias, cafés, pubs et services de traiteur au Canada. Ils apportent des emplois et des investissements aux collectivités du pays d'un océan à l'autre.

D'ailleurs, les restaurants sont souvent la plaque tournante d'une localité. Ils servent de lieux de rassemblement, de club social pour les personnes âgées, de salle de réunion pour les petits entrepreneurs et de lieux de rencontre pour les groupes communautaires. C'est au restaurant que s'adressent la plupart des organismes de charité. Les restaurants recueillent des fonds et font des dons de nourriture; ils commanditent les petites ligues, les camps d'été et les courses de financement des oeuvres de charité. Les exploitants de services alimentaires sont convaincus de l'importance de s'engager dans leur milieu et d'y apporter leur contribution.

La diapositive suivante montre l'incidence économique de l'arrivée d'un restaurant dans une localité, un restaurant familial à service complet. Je vous laisse le soin de prendre connaissance des détails plus tard.

Au chapitre de l'emploi, avec plus d'un million d'employés, les services alimentaires représentent 6,3 p. 100 de la main-d'oeuvre canadienne. Plus de gens travaillent dans le secteur des services alimentaires que dans les secteurs de l'agriculture, des forêts, des pâtes et papiers, des banques et du pétrole et du gaz combinés. De plus, 240 000 Canadiens sont employés indirectement par le secteur des services alimentaires comme fournisseurs, distributeurs et experts-conseils. Le secteur des services alimentaires offre à des centaines de milliers de jeunes leur premier emploi ainsi que toute une gamme de choix de carrière.

La page suivante décrit le rendement du secteur des services alimentaires. Ce secteur a dû relever un nombre sans précédent de défis ces dernières années: le SRAS, l'ESB, la montée en flèche du prix de l'énergie, l'appréciation rapide du dollar canadien et une baisse considérable des voyages au Canada. En conséquence, le chiffre d'affaires réel a augmenté d'à peine 3,6 p. 100 depuis 2001, alors que la croissance réelle du PIB a été de 14,5 p. 100 pendant la même période. Il y a actuellement 1 180 exploitants de moins qu'en 2001. Le nombre de visiteurs de l'étranger au Canada a chuté de 13,3 p. 100 depuis l'an 2000 et les dépenses des touristes étrangers dans les services alimentaires ont baissé de 5,9 p. 100.

En ce qui concerne la rentabilité, les services alimentaires représentent un secteur compétitif dont la marge de profit est extrêmement mince. Selon les dernières données de Statistique Canada, l'augmentation des coûts des aliments et de la main-d'oeuvre a baissé la marge bénéficiaire avant impôt pour l'exploitant moyen à seulement 3,8 p. 100 des revenus d'exploitation en 2005. En comparaison, en moyenne, les entreprises au Canada avaient une marge bénéficiaire avant impôt de 8,8 p. 100.

Je passe maintenant aux défis que doit relever le secteur en commençant par la pénurie de main-d'oeuvre.

La pénurie de main-d'oeuvre est le plus grave problème auquel font face les exploitants des services alimentaires. En Alberta, la hausse des salaires n'a pas entraîné une augmentation de la main-d'oeuvre. On y manque encore de personnel. Une pénurie de main-d'oeuvre signifie des occasions perdues.

Au cours des neuf prochaines années, il faudra 181 000 employés de plus dans le secteur des services alimentaires commerciaux du Canada. La demande relative à cette main-d'oeuvre augmentera en moyenne de 1,8 p. 100 par année pendant les neuf prochaines années, mais la population d'âge actif, soit de 15 à 69 ans, n'augmentera que de 0,9 p. 100. Près de 45 p. 100 des employés du secteur alimentaire ont moins de 25 ans, ce qui reflète le grand nombre d'emplois à temps partiel et de niveau d'entrée qu'offre ce secteur.

Pendant les quatre prochaines années, toutefois, le nombre de jeunes au Canada restera essentiellement stable pour ensuite décliner rapidement sur 11 ans. D'ici 2022, il y aura 340 000 jeunes de moins au Canada qu'à l'heure actuelle. Cela représente un défi énorme pour notre secteur.

Comment pourrait-on aider ce secteur? Il est essentiel de moderniser notre système d'immigration, en particulier le régime de points, pour mieux tenir compte de la diversité du marché du travail du Canada.

Il faudrait faire en sorte que les programmes pour travailleurs étrangers temporaires servent de pont permettant à ces travailleurs de passer du statut de résident temporaire à celui de résident permanent. Nous devrions reconnaître l'expérience professionnelle que ces travailleurs étrangers temporaires acquièrent au Canada et leur permettre de demander le statut de résident permanent pendant qu'ils sont ici. Il faut aussi rationaliser davantage ce programme et autoriser les demandes collectives. D'ailleurs, d'importants progrès ont été réalisés à ce chapitre l'année dernière. Nous aimerions également que les permis de travail pour travailleurs étrangers temporaires soient prolongés. Le programme vacances-travail devrait être élargi pour y incorporer un plafond plus élevé et des permis d'une durée plus longue.

● (0905)

Le gouvernement pourrait aussi nous aider en adoptant des politiques qui ont pour effet d'encourager le travail plutôt que de le décourager. Il pourrait notamment réduire le taux marginal d'imposition pour les Canadiens à faible revenu. Nous avons été ravis de constater, à la lecture du budget d'avril, qu'on avait créé une prestation fiscale pour le revenu gagné, et nous aimerions que le gouvernement aille encore plus loin dans cette voie. Nous avons aussi bien accueilli l'augmentation de l'exemption personnelle de base. Nous souhaiterions, toutefois, qu'elle passe à 15 000 \$ d'ici cinq ans.

Nous aimerions que les personnes âgées puissent avoir un revenu additionnel sans que soit récupérée une si grande partie de leur supplément de revenu garanti. De même, nous aimerions que la récupération des prestations d'assurance-emploi soit plus progressive.

Je cède maintenant la parole à Ron.

**M. Ron Reaman (vice-président, Fédéral, Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires):** Je vous parlerai de l'approvisionnement alimentaire et, en particulier, du régime actuel de gestion de l'offre au Canada.

Nous nous considérons comme des partenaires des producteurs canadiens, et il est dans notre intérêt que les secteurs laitiers et de la

volaille soient solides. Je souligne qu'outre le million d'employés qui travaillent dans notre secteur, nous sommes responsables de 20 p. 100 de tous les emplois dans le secteur agricole au Canada.

Le secteur des services alimentaires est l'un des principaux clients des secteurs laitiers et de la volaille. À ce titre, nous nous inquiétons de la durabilité et de la viabilité à long terme des secteurs canadiens actuellement assujettis à la gestion de l'offre. Le système fermé de mise en marché des produits laitiers et de la volaille a provoqué une crise de l'offre, a entravé l'innovation et l'élaboration de nouveaux produits, a bloqué des possibilités d'exportation pour tous les producteurs canadiens et a mené à des prix plus élevés de ces denrées à offre réglementée pour les clients et les consommateurs.

Les restaurants canadiens achètent pour plus de 2 milliards de dollars de produits laitiers chaque année, ce qui fait de ces derniers le plus gros client du secteur laitier. Selon une étude menée par la Commission canadienne du lait, le coût de production des produits laitiers n'a augmenté que de 1,5 p. 100 depuis 1994. Le prix de la production d'un hectolitre de lait au pays n'a augmenté que de 1,4 p. 100. Parallèlement, le prix du lait de transformation a connu une hausse stupéfiante de 54,5 p. 100. Comme vous pouvez le voir sur le tableau, si on compare cette augmentation à celle de l'indice des prix à la consommation, qui a été de 30,2 p. 100 pendant la même période de 12 ans, l'écart entre les coûts de production et le prix est ahurissant, le prix ayant augmenté presque deux fois plus que les coûts. Il n'est pas étonnant que l'on assiste à un déclin de la consommation de produits laitiers puisque les produits laitiers sont maintenant si chers que les Canadiens ne peuvent plus se les offrir.

Sur la diapositive suivante, j'ai mis une citation que j'aimerais vous lire. C'est un message qui est apparu sur notre site Web pendant l'une de nos campagnes annuelles sur les produits laitiers:

Je suis propriétaire d'une petite pizzeria indépendante et l'un de mes coûts principaux est celui du fromage. Chaque fois que le prix du fromage augmente, je dois augmenter mes prix, ce qui me rend moins concurrentiel. Pourquoi les fabricants de pizzas surgelées peuvent-ils acheter le fromage à meilleur prix que moi? Il faut rendre le système équitable pour tout le monde.

Ce message vient d'un exploitant de pizzeria de l'Alberta.

J'insiste sur le fait que les restaurants doivent avoir les mêmes chances que les autres pour soutenir la concurrence au pays. Le Programme de permis de classe spéciale de lait a créé des inégalités au sein du système et accorde un traitement préférentiel aux fabricants de pizzas surgelées qui paient leur fromage au prix américain. Les fabricants de pizzas fraîches doivent payer 30 p. 100 de plus pour leur fromage, mais ils sont en concurrence directe avec les fabricants de pizzas surgelées. Je demande donc pour les restaurateurs qu'ils puissent acheter leur fromage au prix du lait de la classe spéciale 5A pour qu'ils puissent concurrencer les fabricants de pizzas surgelées sur le marché.

Que proposons-nous pour remplacer le régime de gestion de l'offre? Il est évident qu'il faut apporter des réformes dans tout le système. Le Canada étant le quatrième exportateur de produits agricoles dans le monde, il doit amorcer la transition vers l'ouverture des marchés. Le régime fermé de mise en marché qui existe à l'heure actuelle au Canada est désuet et coûteux pour les Canadiens. Ce système ancien nous empêche d'innover et de faire la promotion des produits laitiers et de la volaille au Canada.

Je vous signale que certains pays tels que l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont déjà transformé leur système de gestion de l'offre qui était semblable au nôtre et qu'il y a donc des exemples de succès à cet égard dont nous pourrions nous inspirer.

• (0910)

**Mme Joyce Reynolds:** Le troisième problème dont nous aimerions parler est celui de l'harmonisation de la TPS et de la TVP. La TPS représente la politique fédérale qui, à elle seule, a eu le plus d'effet négatif sur les services alimentaires au cours des 20 dernières années. L'année où cette taxe a été imposée, le chiffre d'affaires réel des services alimentaires a baissé de 10,6 p. 100 et le chiffre d'affaires moyen par unité, de 22,7 p. 100. Dans un rapport de Ernst & Young, on attribue les trois quarts de la baisse du chiffre d'affaires à la TPS. En comparaison, cette année-là, le PIB a diminué de 2 p. 100. De plus, près de 57 000 employés de services alimentaires ont perdu leur emploi dont 43 000 en raison de la TPS.

Pourquoi la TPS est-elle problématique? D'abord, elle n'est pas neutre. Les mêmes produits sont imposés différemment selon l'endroit où ils sont achetés. Sauf tout le respect que je dois à Diane, son industrie a un très grand avantage concurrentiel sur la nôtre. Nous rivalisons directement avec le commerce de détail.

**Mme Diane Brisebois (présidente et directrice générale, Conseil canadien du commerce de détail):** Vous savez très bien que nous ne nous entendrons pas là-dessus.

**Des voix:** Oh, oh!

**Mme Joyce Reynolds:** Deuxièmement, la TPS fausse le marché. De plus, elle nuit au tourisme et nous pourrions vous donner plus de détails à ce sujet pendant la période de questions. La TPS est aussi régressive. L'harmonisation de la TPS et de la TVP ferait en sorte que des millions de dollars en taxes seraient assumés non plus par les entreprises, mais par les consommateurs.

J'en arrive à ma conclusion.

La TPS coûtera 885 million de dollars en ventes perdues au secteur des services alimentaires en Colombie-Britannique, en Saskatchewan et en Ontario.

**M. Ron Reaman:** En terminant, nous remercions le comité de nous avoir invités à présenter ces remarques et nous serons heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je cède maintenant la parole au Conseil du commerce de détail.

**Mme Diane Brisebois:** Merci, monsieur le président.

Nous souhaitons aborder trois questions, à savoir l'investissement dans les ressources humaines, l'investissement dans les nouvelles technologies et la suppression des obstacles.

Comme on l'a dit, je suis présidente et PDG du Conseil canadien du commerce de détail. Nous sommes les porte-parole d'une industrie qui influe profondément sur la vie de tous les Canadiens au jour le jour. Il existe plus de 227 000 points de vente au détail dans tout le pays qui emploient plus de 2,1 millions de Canadiens. À la fin de 2006, les détaillants affichaient un chiffre d'affaires de 350 milliards de dollars.

Ces chiffres sont impressionnants soit, mais ils donnent une image trop modeste de l'importance du commerce de détail dans l'économie canadienne. Le rôle du secteur de la vente au détail dans notre économie a changé de façon dramatique ces dernières années. Les détaillants ne sont plus les truchements par lesquels les fabricants et les fournisseurs acheminent leurs produits jusqu'aux consommateurs finals. En raison de leurs connaissances fines des besoins des consommateurs, les détaillants sont devenus les intermédiaires qui achètent pour la population canadienne.

Ce changement de rôle a eu deux grandes conséquences. Les détaillants utilisent le pouvoir que représente la demande des

consommateurs pour stimuler d'autres volets de l'économie. Leur compréhension des besoins et des désirs des consommateurs infléchit la production et l'importation de la plupart des produits de consommation et le prix que les consommateurs sont prêts à payer pour ces produits. C'est aussi ce qui détermine les paramètres de coûts que doivent respecter les détaillants et leurs fournisseurs.

Cela se manifeste dans le contexte de l'appréciation du dollar canadien. Si les détaillants canadiens offrent des produits qui ne correspondent pas aux attentes de leurs consommateurs, ce que nous avons tous vu, les Canadiens vont rapidement dépenser leur argent ailleurs.

Les détaillants réagissent depuis quelque temps aux pressions d'un dollar fort en disant à leurs fournisseurs qu'ils doivent justifier leurs politiques de tarification, les prix qu'ils pratiquent au pays, l'écart de prix et, s'ils ne sont pas en mesure de fournir ces explications, nous les sommons de réduire sans tarder l'écart.

Nos membres continueront d'exercer des pressions sur les fournisseurs, mais le fait est que la parité des monnaies ne signifie pas la parité des prix. Un grand nombre de facteurs peuvent expliquer l'écart des prix de vente au détail entre deux pays et bon nombre de ces facteurs font en sorte que les prix sont plus élevés au Canada. Certains de ces facteurs tiennent à des différences structurelles fondamentales entre les deux pays, tandis que d'autres reflètent des différences de politiques ou encore des facteurs liés à la concurrence.

Par exemple, le marché canadien est dix fois plus petit que le marché américain, ce qui a une incidence sur les paramètres d'échelle. Nos coûts de main-d'oeuvre sont plus élevés. Dernièrement, le salaire minimum fédéral aux États-Unis a augmenté, pour atteindre, comme je l'ai dit, 5,15 \$ l'heure. Le transport des marchandises coûte plus cher en raison de notre population plus faible et des grandes distances qui séparent les principaux centres urbains. Les exigences d'étiquetage particulières au Canada, à savoir l'étiquetage nutritionnel, bilingue et respectant le système métrique, font augmenter les coûts et empêchent les détaillants d'acheter directement des États-Unis.

Certains de ces coûts sont le prix que nous devons tous payer pour pouvoir profiter des nombreux avantages de la citoyenneté canadienne. Nos membres, comme tous les Canadiens, ont à coeur ces avantages et acceptent de payer ce prix.

Toutefois, certaines améliorations pourraient être apportées pour compenser ou réduire ces coûts et accroître la compétitivité du secteur de la vente au détail. Nous sommes reconnaissants des mesures annoncées par le gouvernement fédéral en ce qui a trait à la réduction du taux d'imposition des sociétés. Ces mesures aideront de façon importante les détaillants à réinvestir dans leur entreprise et dans leur main d'oeuvre. Quelques mesures additionnelles inciteraient de façon ciblée les détaillants à faire certains investissements bien nécessaires.

Le CCCD presse le gouvernement de soutenir les investissements que les détaillants font dans leurs effectifs et dans les technologies et les pratiques commerciales novatrices. Nous comptons aussi sur l'intervention du gouvernement afin de supprimer certains des obstacles qui gênent la circulation efficiente des biens tout au long de la chaîne d'approvisionnement au Canada.

Permettez-moi de dire quelques mots de l'investissement que nous faisons dans nos gens. Le CCCD a appuyé les efforts déployés par le gouvernement fédéral, en partenariat avec les provinces, pour améliorer l'offre de main-d'oeuvre et notamment les changements apportés à la politique en matière d'immigration, les nouvelles règles relatives aux travailleurs temporaires et la nomination récente par le ministre Solberg d'un groupe de travail qui se penchera sur les façons d'inciter les travailleurs à maturité à retarder leur départ à la retraite. En plus de souhaiter l'élargissement du bassin de travailleurs, les détaillants souhaitent retenir en poste les employés qu'ils ont et les aider à améliorer leurs compétences.

● (0915)

L'un des défis les plus ardues que doit relever le secteur de la vente au détail aujourd'hui, c'est le coût de la formation d'une main-d'oeuvre qui change constamment. Le taux de roulement annuel dépasse légèrement les 30 p. 100 dans le secteur de la vente au détail, comparativement à une moyenne pour l'ensemble de la population active d'un peu plus de 20 p. 100. Certains de nos membres font actuellement face à des taux de roulement qui peuvent atteindre les 60 p. 100 dans certaines régions de l'Alberta. La nécessité constante d'assurer de la formation à l'interne est lourde pour les détaillants et se répercute sur la qualité du service que les détaillants peuvent offrir à leurs clients.

Les détaillants font ce qu'ils peuvent pour améliorer leurs taux de maintien en poste, mais c'est un défi constant. Nous sommes heureux de pouvoir dire qu'au cours des dernières années, les détaillants ont réussi à augmenter plus rapidement que la moyenne industrielle les taux de rémunération moyenne. Les taux horaires dans le secteur de la vente au détail sont passés d'un creux de 76 p. 100 par rapport à la moyenne industrielle en 1999 à plus de 88 p. 100 en 2006, année pour laquelle nous possédons les données les plus récentes. Le salaire horaire moyen est passé de 12,18 \$ en 1999 à 15,18 \$ en 2006.

Nos membres voudraient payer mieux leurs employés, mais la concurrence très vive dans leur secteur d'activité, due à la recherche de valeurs par les consommateurs, fait qu'il leur est difficile de le faire comme nous l'avons constaté ces derniers mois. L'emploi est l'un des rares coûts qu'un détaillant est en mesure de gérer et ce sont donc ces coûts-là qui subissent les tensions les plus fortes quand le souci de compétitivité l'emporte. Les détaillants respectent profondément les consommateurs canadiens, intelligents et bien informés, mais ces derniers font qu'il est aussi extrêmement difficile pour un détaillant de payer des salaires supérieurs à la norme concurrentielle.

Si nous voulons accroître la productivité et les taux de maintien en poste et améliorer les salaires, il nous faut investir davantage dans nos gens. Un grand nombre de Canadiens font leurs débuts sur le marché du travail dans le secteur de la vente au détail de sorte que les détaillants ont l'habitude d'offrir une formation à la fois formelle et informelle. Cette formation est parfois propre à l'emploi ou à l'employeur, mais les détaillants permettent aussi à leurs employés d'acquérir de nombreuses compétences qui les serviront chez d'autres employeurs. À l'heure actuelle, le gouvernement permet aux entreprises qui investissent dans le perfectionnement des ressources humaines de déduire de leurs revenus les dépenses consacrées à la formation dispensée par un tiers ou à la formation payée par l'entreprise. Or, les détaillants font aussi énormément de formation à l'interne.

Le CCCD recommande que le gouvernement accorde un allègement fiscal au titre de ces dépenses comme c'est le cas pour les frais de formation dispensés à l'externe. Le CCCD sait qu'il n'est pas facile de définir les dépenses de formation à l'interne qui seraient

admissibles. Cependant, le Québec rend admissible certaines formations à l'interne aux fins de son programme de crédit d'impôt pour la formation, ce qui démontre qu'il est possible de cerner et de soutenir certaines formes précises de formation à l'interne. Le CCCD recommande que le gouvernement fédéral envisage d'accorder un allègement fiscal pour ce genre de coûts de formation.

En ce qui concerne l'investissement dans les technologies, les technologies de l'information et de la communication permettent de grandes améliorations dans la productivité du secteur de la vente au détail et entraînent des changements spectaculaires dans les pratiques commerciales. Étant donné l'étroitesse de leur marché, les détaillants du Canada ont du mal à suivre les changements rapides qui surviennent au niveau international. Manifestement, notre secteur aurait bien besoin d'aide.

Le prochain grand changement de fond dans le secteur de la vente au détail résultera de la mise en oeuvre des technologies d'identification par radio-fréquence dans la chaîne d'approvisionnement. Cette technologie nous permettra d'abaisser nos coûts et d'améliorer la qualité du service offert aux clients. Toutefois, pour l'heure, l'utilisation de l'identification par radio-fréquence dans le secteur de la vente au détail au Canada, et dans le secteur manufacturier, reste peu utilisée en raison surtout des coûts de mise en oeuvre. Dans le but de stimuler l'investissement dans ces technologies, le CCCD a recommandé des taux d'amortissement accélérés pour les principaux investissements. Les mesures que nous suggérons sont semblables à celles mises en place lors de l'instauration de la TPS et nous savons donc qu'elles sont réalistes et efficaces.

Concernant la suppression des obstacles — je suis consciente du temps qui file, mais j'aimerais que vous me permettiez de parler des droits puisqu'il semblerait que le public, les membres de ce comité et les parlementaires aient mal compris la façon dont les détaillants établissent le prix de leurs marchandises. Nous savons que bon nombre de prix ont été réduits, parfois en sacrifiant la marge bénéficiaire, mais il faut aussi comprendre que le comité, et le gouvernement, ont aussi un rôle à jouer, et cela concerne plus particulièrement le droit à l'importation.

Les droits constituent l'exemple parfait d'obstacle au commerce et de l'impossibilité dans laquelle nous nous trouvons de lutter à armes égales avec nos concurrents américains. L'une des raisons qui expliquent que beaucoup de biens de consommation coûtent plus cher au Canada qu'aux États-Unis tient manifestement aux droits plus élevés perçus sur les importations. Nous savons que certains droits existent pour protéger les emplois et les manufacturiers canadiens, mais d'autres n'ont pas leur raison d'être. Par exemple, le Canada ne fabrique pas de quantités substantielles de patins à roues alignées, mais les droits sur ces produits sont de 18 p. 100 comparativement à 0 % aux États-Unis, de sorte qu'un détaillant qui importe ces produits au Québec, en Ontario, en Alberta, en Colombie-Britannique, peu importe, doit acquitter des droits de 18 p. 100 comparativement à son concurrent américain. C'est là un écart de coûts qu'aucun détaillant ne peut surmonter; aucun détaillant ne peut absorber dans sa marge bénéficiaire de tels droits.

● (0920)

J'aimerais ajouter que les règles du Canada sur le mouvement des conteneurs maritimes internationaux, et plus particulièrement le Règlement sur le cabotage, doivent être réexaminés. En guise de conclusion, permettez-moi de dire que le Règlement sur le cabotage actuellement en vigueur ne correspond pas aux besoins d'une chaîne d'approvisionnement moderne.

Permettez-moi d'expliquer. Quand nous parlons de conteneurs maritimes, nous parlons de ces caisses de 40 pieds de longueur que nous voyons sur les bateaux, les trains, les camions et dans la cour d'un grand nombre d'entreprises dans tout le pays. Les règles relatives au cabotage au Canada ne permettent pas que ces caisses, pour ainsi dire, restent au pays pendant plus de 30 jours. Elles doivent entrer par un port et repartir par le même port. Les États-Unis permettent que ces conteneurs entrent dans ses ports et restent dans le pays pendant plus de 300 jours, qu'ils quittent le pays par un port différent de sorte que toutes les entreprises qui utilisent ces conteneurs sont en mesure d'économiser des sommes importantes.

J'aimerais bien pouvoir présenter ma conclusion et je suis désolé de ne pas pouvoir le faire, mais j'espère avoir l'occasion d'y revenir en répondant à une question.

● (0925)

**Le président:** Je suis certain qu'on vous posera de nombreuses questions. Merci.

**Mme Diane Brisebois:** Je n'ai jamais parlé aussi vite de ma vie.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Merci.

Nous allons commencer par M. Eyking qui aura six minutes. Allez-y.

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

Étant donné que j'ai six minutes, je vais poser deux questions, l'une à M. Reaman et l'autre à Mme Brisebois.

Ma première question est pour vous, monsieur Reaman, et j'ai environ trois minutes. J'aimerais que nous parlions de vos commentaires au sujet de la gestion de l'offre.

À titre d'ancien agriculteur, de membre des comités du commerce et de l'agriculture qui a eu l'occasion d'aller à Genève, j'aimerais dire que j'entends souvent d'autres pays dire que nous faisons l'envie du monde grâce à notre système agroalimentaire — et la gestion de l'offre est un élément important de ce système.

Il permet diverses choses. Il assure la stabilité grâce à un approvisionnement constant en aliments. Un grand nombre de nos agriculteurs doivent respecter des normes beaucoup plus rigoureuses que celles en vigueur dans d'autres pays, qu'il s'agisse du programme HACCP ou d'autre chose. Par exemple, un grand nombre de nos producteurs laitiers ne peuvent pas utiliser d'hormones de croissance qui sont pourtant utilisées aux États-Unis. Dans ce pays, si vous possédez une vache, vous pouvez utiliser des hormones de croissance grâce auxquelles elle produira davantage de lait meilleur marché, mais cela épuise la vache. Il y a tous ces facteurs différents qu'il faut prendre en compte, ce que fait notre système de gestion de l'offre, et nos agriculteurs offrent un produit de qualité.

Il y a aussi d'autres facteurs, bien entendu. Nos agriculteurs vivent dans un climat nordique où les coûts de production sont plus élevés. Nous pouvons engraisser nos vaches à l'herbe pendant quatre ou cinq mois seulement. La Nouvelle-Zélande qui n'a pas des coûts aussi élevés peut vendre du fromage bon marché. Ce qui inquiète, c'est la possibilité que l'on permette l'importation de tous ces fromages bon marché, ce qui porterait un coup terrible à nos producteurs laitiers dont une part de la production est destinée à des usages industriels, notamment à la fabrication de fromages, et s'ils n'ont pas ce débouché, cela aura sur eux un effet dévastateur. Voilà l'effort que je voulais faire pour présenter le point de vue des agriculteurs.

En outre, des études ont révélé que quand vous allez à Washington ou à Detroit, vous trouvez effectivement du lait et des fromages bien meilleur marché. Dans bien des cas, il s'agit de produits d'appel, mais si vous comparez un panier de produits laitiers et de volaille à Boston et à Montréal, vous constaterez que l'écart n'est que d'environ 10 p. 100.

Voilà donc mon observation, mais j'en viens à ma question. Les organismes du secteur de l'alimentation et de la restauration ne devraient-ils pas craindre les conséquences quand ils préconisent l'élimination du système de gestion de l'offre? Ne se préoccupent-ils pas des conséquences pour notre économie rurale et pour nos agriculteurs, et encore pour la chaîne d'approvisionnement alimentaire — puisque des études récentes révèlent que la principale préoccupation des consommateurs n'est pas le prix. Ils veulent acheter des produits locaux; ils veulent des aliments sains; ils veulent avoir l'impression de soutenir les agriculteurs locaux. Je me suis rendu récemment à Québec et j'ai été ravi de constater que nous pouvons consommer un grand nombre de produits de chez nous.

Je m'inquiète un peu de voir le secteur de l'alimentation et de la restauration préconiser une telle chose. Ne s'inquiètent-ils pas de savoir que ce qu'ils préconisent pourrait avoir un effet dévastateur pour l'économie rurale et les agriculteurs?

**M. Ron Reaman:** Merci de votre question.

J'aimerais dire que nous appuyons absolument le secteur laitier et celui de la volaille, et d'ailleurs tous les autres groupes de producteurs agricoles du Canada dont nous estimons être le partenaire. Nous sommes, par définition, soit le premier soit le deuxième consommateur en importance de ces produits, après le secteur de la vente au détail de produits d'épicerie, et nous sommes le premier ou le deuxième circuit de vente de ces produits au Canada. Nous dépendons des produits locaux frais et cela ne changera pas quoi qu'il arrive au système de gestion de l'offre.

J'ajouterais, sans vouloir manquer de respect, que j'essaie d'être un peu provocateur en ce sens que j'aimerais amorcer le débat sur cette question. J'ai constaté, depuis que je m'intéresse à ce long débat, qu'on a tendance à donner une image monolithique de l'agriculteur au Canada alors qu'il existe de grandes différences selon le secteur de production agricole.

S'il est vrai que le système de gestion de l'offre comporte certains avantages, je le concède, nous souhaitons et nous préconisons une réforme. Je ne voudrais pas jeter le bon grain avec l'ivraie, mais nous aurions des leçons à tirer de la façon dont d'autres pays gèrent leurs diverses productions agricoles. Je crois qu'il y a énormément de place à l'amélioration. En définitive, nous produisons des aliments et c'est ce que nous vendons. C'est notre spécialité et il est impératif que nous vendions des produits qui ont été produits de façon efficiente, qui sont techniquement évolués et dont le prix est compétitif.

Le message que je suis venu livrer à ce comité qui est, je crois, responsable de l'industrie, de la science et de la technologie, c'est que dans un marché de plus en plus mondialisé, nous devons analyser l'exemple de ceux qui font les choses un peu mieux et nous inspirer de leurs méthodes pour réformer les nôtres. Je crois qu'il y a au Canada beaucoup de place à l'amélioration.

● (0930)

**L'hon. Mark Eyking:** Merci.

Je n'ai qu'une minute. Ma question s'adresse aux détaillants.

En Europe, surtout au Royaume-Uni et au Danemark, mais dans d'autres pays aussi, les détaillants commencent à penser à leur bilan carbone. Ils analysent la distance qu'ils doivent parcourir pour acheter les aliments. La meilleure solution, s'ils veulent réduire leur bilan carbone, c'est d'acheter localement. Or, au Canada, les détaillants préfèrent avoir leurs centres de distribution, qui se trouvent généralement loin des producteurs, comme les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard qui doivent expédier leurs produits si loin.

Que fait l'Association des détaillants pour réduire le bilan carbone et encourager ses membres à acheter localement, à acheter des produits locaux?

**Mme Diane Brisebois:** Je ne parlerai pas des épiceries; j'évoquerai les articles d'usage courants.

Vous avez raison. Il y a déjà un bon moment que les grands détaillants de toutes les régions du pays ont constaté que, pour réaliser des économies d'échelle et être très concurrentiels sur le marché, ils devaient s'approvisionner à l'étranger, surtout en Asie ainsi qu'en Europe de l'Est.

Récemment toutefois bon nombre de nos détaillants, y compris des entreprises canadiennes et multinationales — Rona, du Québec, Wal-Mart qui a son siège social en Ontario, London Drugs dont le siège social est à Vancouver — tiennent des foires commerciales au Canada où ils invitent les fournisseurs locaux. Ces foires commerciales ont connu un grand succès, surtout au Québec, et ont permis de promouvoir et d'encourager les entreprises locales. Notre association, bien sûr, continue d'encourager nos détaillants d'un bout à l'autre du pays à acheter localement. Toutefois, même si dans certains cas, le produit est concurrentiel, le produit se distingue et la qualité est bonne, il reste que dans d'autre cas, le consommateur ne l'achète pas. Les détaillants doivent donc tenir compte des souhaits et des besoins des consommateurs et de ce que les fournisseurs locaux peuvent lui offrir.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Eyking.

Madame Brunelle, vous avez la parole.

[Français]

**Mme Paule Brunelle (Trois-Rivières, BQ):** Bonjour mesdames, bonjour messieurs.

Madame Reynolds, j'aimerais qu'on parle des conditions de travail des gens qui occupent un emploi dans la restauration. Pour certains d'entre eux, il semble qu'elles se détériorent. En particulier, on nous a alerté au sujet de la condition difficile des travailleurs qui touchent des pourboires dans les restaurants. On dit que les gouvernements, entre autres, ont un taux d'imposition où on présume du pourboire gagné, en disant qu'il devrait correspondre à 20 p. 100 ou 30 p. 100 des ventes. Donc, on impose les travailleurs — ce sont souvent des travailleuses, par exemple des serveuses dans les restaurants — en fonction de ça, ce qui fait en sorte que c'est une situation vraiment difficile.

Avez-vous l'intention d'intervenir? Si vous dites que vous avez des pénuries de main-d'oeuvre, si les conditions de travail se détériorent, il sera de plus en plus difficile d'attirer des gens pour travailler dans vos restaurants.

[Traduction]

**Mme Joyce Reynolds:** Merci de votre question. Il est intéressant que vous abordiez la question des employés à pourboire, car dans notre secteur, ils peuvent gagner des centaines de dollars de plus en

un seul quart de travail. Ce sont des emplois de niveau d'entrée où le recrutement est moins difficile, car ces employés peuvent gagner un revenu additionnel considérable grâce aux pourboires. Par ailleurs, en vertu de la loi canadienne, tous les revenus sont imposables et, en effet, les employés à pourboire sont tenus de déclarer leurs pourboires et de payer de l'impôt sur ces pourboires. Mais vous avez raison de dire que les pourboires constituent une part importante de leur rémunération.

• (0935)

[Français]

**Mme Paule Brunelle:** Pour les employés travaillant à pourboire dans des restaurants de qualité supérieure, votre remarque prévaut peut-être. En revanche, on ne peut pas présumer que les pourboires sont de 20 p. 100 pour ceux qui sont dans le domaine de la restauration rapide, qui travaillent dans de petits restaurants. Pour les travailleuses qui nous ont alertés à ce sujet, les conditions de travail sont difficiles. On parle dans la plupart des cas de femmes dont les emplois précaires ne leur permettent pas d'élever leur famille. Ce sont plutôt ces travailleurs qui sont ciblés, et j'aimerais que vous y portiez attention. Je voudrais maintenant poser une question à Mme Brisebois.

Vous m'avez un peu surprise. Il y a 30 ans, on parlait de la société des loisirs. Depuis, on a arrêté d'en parler parce qu'on travaille de plus en plus et de plus en plus longtemps. C'est un peu décourageant. Alors qu'on prévoyait prendre sa retraite à 50 ans, on entreprend une deuxième carrière. Vous dites qu'on devrait faciliter les choses pour les travailleurs âgés qui travaillent.

À ce sujet, je me rappelle qu'il y a une dizaine d'années aux États-Unis, à Walt Disney World, je crois, des gens âgés de 70 ans travaillaient parce que leurs revenus de retraite n'étaient pas suffisants. Je me demande si votre remarque signifie qu'on se dirige vers ça. Pour moi, c'est une situation pathétique. Rassurez-moi parce que je trouve la chose vraiment triste.

On a essayé de se donner une société où le partage et la justice sociale auraient leur place, mais si on en arrive à ne plus pouvoir prendre dignement sa retraite, avec des revenus suffisants, je vais considérer qu'on a échoué.

**Mme Diane Brisebois:** Je suis tout à fait d'accord. Si on doit retourner sur le marché du travail à l'âge de 70 ans parce qu'on n'a pas assez de revenus pour jouir de la vie, c'est vraiment triste. Cependant, je ne pense pas qu'en règle générale, les gens qui reviennent dans le milieu du commerce de détail le fassent spécifiquement parce qu'ils ont besoin d'un chèque de paye à la fin de la semaine.

Dans le cadre de tous nos sondages, on a remarqué que comparativement aux gens travaillant en restauration, la plupart des gens, surtout dans le domaine du commerce de détail des articles d'usage courant, étaient des personnes seules. Même si à cet âge certains avaient besoin de ce salaire, ce n'était pas la majorité. En réalité, la plupart d'entre eux avaient besoin de socialiser.

On s'est aperçus aussi qu'ils étaient peu nombreux à assumer leur train de vie, leurs besoins. On a été surpris de constater que la plupart de ces gens voulaient travailler dans le milieu du commerce de détail pour rencontrer d'autres personnes et pour ne pas être seuls.



**Mme Paule Brunelle:** Votre organisme entrevoit-il des mesures qui permettraient, dans un cas de pénurie de main-d'oeuvre, par exemple, d'offrir à des gens plus âgés mais voulant travailler des conditions telles que du travail à temps partiel, des périodes de l'année entrecoupées de longs moments de relâche, et ainsi de suite? En ce qui concerne de nouvelles mesures de ce genre visant à appuyer les travailleurs, avez-vous progressé?

**Mme Diane Brisebois:** Pour être honnête, je ne prétendrai pas que c'est le cas. Il s'agit quand même d'un nouveau phénomène. On est en train d'étudier le genre de formation que les détaillants élaborent présentement. En effet, ce n'est pas seulement la main-d'oeuvre âgée qui est en cause, mais aussi les jeunes gens. Or, ceux-ci ont de nouvelles attitudes face à leur travail et à leur style de vie.

Pour cette raison, on vérifie quel est le modèle existant en matière de formation au Québec. Les détaillants du Québec et de partout au Canada investissent beaucoup plus dans ce domaine, peut-être à cause de la concurrence et de la pénurie de main-d'oeuvre. Il y a beaucoup de travail à faire, mais c'est encourageant. On note déjà au Québec, dans le domaine du commerce des articles courants, que RONA, Le Château et Aldo réservent à la formation un pourcentage beaucoup plus élevé qu'il y a cinq ans.

• (0940)

[Traduction]

**Le président:** Merci, madame Brunelle.

[Français]

**Mme Diane Brisebois:** J'espère que j'ai répondu à votre question.

[Traduction]

**Le président:** Je cède maintenant la parole à M. Van Kesteren.

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

Merci à tous les témoins d'être venus. Vous nous avez apporté des statistiques fascinantes. Nous avons tous une vague idée du nombre de personnes travaillant dans le secteur des services alimentaires, mais vos chiffres indiquent qu'ils sont beaucoup plus nombreux que je ne le croyais.

J'ai plusieurs questions à vous poser. J'ai sur moi une addition qui servira à illustrer ma question sur ce qui fait que les taxes nuisent tant aux restaurants.

En voyage aux États-Unis, ma femme et moi avons mangé un bon repas dans un bon restaurant; j'ai tellement aimé la bière que j'en ai pris deux. Le repas a coûté 46,50 \$, dont 2,80 \$ pour les taxes. Les bras m'en sont tombés. Je suis donc d'accord avec vous pour dire que les taxes sont très nuisibles.

Peut-être pourriez-vous nous l'expliquer, monsieur Reaman? Vous dites que la TPS est régressive, mais je n'ai pas bien compris vos arguments sur l'harmonisation. Pourriez-vous nous en dire plus long?

**M. Ron Reaman:** Je laisserai Joyce en parler parce que c'est de son ressort.

**Mme Joyce Reynolds:** Très bien.

La diapositive dont vous parlez a été préparée par la Saskatchewan Tax Commission, qui examinait l'harmonisation de la TPS et de la TVP. Elle a examiné tous les produits qui ne faisaient pas partie de l'assiette de la taxe de vente actuelle de la Saskatchewan et ce qui se produirait si la TPS et la TVP étaient harmonisées. En plus des repas au restaurant, cela comprendrait les vêtements pour enfants, les chaussures pour enfants, les factures de chauffage domestique et tous ces produits seraient alors visés par la taxe de vente harmonisée.

On parle beaucoup ces jours-ci dans les journaux de l'harmonisation et de ses avantages. Ce que l'on omet de dire aux consommateurs, c'est qu'en fait, leurs taxes augmenteraient considérablement — de 5 à 7 p. 100 — selon la province. Il s'agit d'une énorme augmentation des taxes imposées aux consommateurs, et ceux qui seront les plus touchés sont les Canadiens à faible revenu. Ils consacrent une plus grande partie de leur revenu disponible à l'achat de ces produits que ne le font les Canadiens à revenu plus élevé.

**M. Dave Van Kesteren:** Nous avons entendu un témoin hier et je suis d'accord avec la plus grande partie de ce qu'il a dit, sauf qu'il n'était pas très convaincu que la diminution de la TPS a eu des répercussions quelconques.

De toute évidence, vous ne partagez pas ce point de vue. Pourriez-vous peut-être nous en parler rapidement? Pourquoi est-il si important de diminuer la TPS?

**Mme Joyce Reynolds:** Pour nous, la raison la plus importante, c'est qu'il s'agit d'une taxe inéquitable et injuste et que toute diminution de la taxe atténue, à un certain point, cette injustice. Mais nous constatons que les taxes découragent les consommateurs de dépenser, et le revenu disponible est un important déterminant des dépenses faites dans le secteur des services alimentaires. Plus le revenu disponible est élevé, plus les gens sont susceptibles d'aller manger dans nos restaurants.

Donc, nous appuyons entièrement les réductions que vous proposez à la TPS.

**M. Dave Van Kesteren:** Madame Brisebois, pourriez-vous nous donner plus de détails sur les conteneurs? Existe-t-il une raison pour laquelle, dans ce pays, nous devons les retourner au port dans un délai de 30 jours? Sur quoi s'appuie le raisonnement du gouvernement?

**Mme Diane Brisebois:** Je laisserai notre vice-président parler de cabotage, parce que je dois vous dire que j'ai été stupéfaite d'apprendre que nos règles étaient aussi différentes de celles en vigueur aux États-Unis.

Peut-être que Kim voudra en parler.

**Mme Kim Furlong (directeur, Relations gouvernementales, Conseil canadien du commerce de détail):** La situation est intéressante. Il semble que les règles ont d'abord été adoptées pour, peut-être, protéger une industrie ou la circulation de marchandises au pays, pratiquement comme une forme de commerce intérieur. Ce que nous avons constaté, c'est que malgré la mondialisation de l'économie, le Canada n'a jamais pris la peine de modifier ces règles.

Il importe toutefois de mentionner que le Comité sénatorial des transports a examiné la question et a entendu les témoignages d'associations comme l'Association des chemins de fer du Canada et d'autres associations d'infrastructure, et pourtant aucun rapport n'a été publié. Donc, nous avons pensé qu'il valait la peine de rappeler comment les choses fonctionnent aux États-Unis, c'est-à-dire qu'un conteneur qui arrive dans un port, qui passe un an sur le marché américain, qui circule librement d'une destination à l'autre, rempli de marchandises, peut ensuite sortir du pays par un port différent. Au Canada, lorsque le conteneur arrive dans un port, il est transporté à sa destination. Il peut faire l'objet d'un déplacement consécutif, après quoi il doit retourner à son point d'entrée.

Ce que nous constatons dans le cas des détaillants qui transportent des marchandises, c'est qu'ils transportent des conteneurs vides, et vous pouvez imaginer les coûts réels que cela représente, sans compter que l'on perd des occasions d'utiliser le même conteneur, ce qui nuit d'ailleurs à la concurrence, de l'utiliser sur le marché canadien compte tenu du fait, comme Diane l'a mentionné, que les centres urbains sont beaucoup plus éloignés au Canada et que le coût du transport est déjà plus élevé.

C'est donc une situation à laquelle nous nous intéressons.

• (0945)

**M. Dave Van Kesteren:** Nous parlons de formation. À mon avis, ce qui s'est produit surtout dans le secteur de la vente au détail, c'est que nous sommes devenus conscients des coûts. Pourquoi ne formons-nous pas des personnes à la vente? À une époque, il y avait des vendeurs dans l'industrie du détail. Que s'est-il produit? Commencez-vous à le faire?

**Mme Diane Brisebois:** Oui, en fait, nous avons mis au point un programme d'accréditation pour les associés aux ventes et les directeurs de magasins de premier niveau. Au Québec, on a mis au point un cours qui est maintenant offert dans la plupart des Cégeps, les collèges, qui offrent un diplôme en gestion de détail. L'Université Ryerson offre un diplôme de gestion de détail, et nous sommes heureux de dire que l'Université de l'Alberta vient d'ouvrir une école de gestion de détail.

Le problème, c'est qu'il n'existait aucun établissement au pays qui reconnaissait le secteur du détail comme un secteur important dont il fallait faire la promotion par le biais d'études. Nous avons constaté que cette situation a nettement changé au cours des cinq dernières années. Il y a beaucoup de travail à faire au niveau des associés aux ventes, mais également au niveau des postes importants dans les sièges sociaux que nous voulons conserver au Canada, comme la gestion de magasin, les technologies de l'information et la chaîne d'approvisionnement.

Ce sont donc tous ces aspects dont nous nous occupons. La situation est nettement meilleure, mais il reste encore beaucoup de travail à faire.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Van Kesteren.

Nous allons maintenant passer à Mme Nash.

**Mme Peggy Nash (Parkdale—High Park, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président, et je souhaite la bienvenue aux témoins.

Je songeais à quel point vos secteurs sont très diversifiés. On y trouve d'énormes multinationales jusqu'à de très petites entreprises familiales. Donc, je reconnais que certaines conditions ne s'appliquent pas à tout le monde. Pour un grand nombre d'entre eux, la réalité est très différente.

J'ai deux questions. La première s'adresse à vous, madame Reynolds.

L'une de vos diapositives porte sur la diminution des visiteurs internationaux au Canada. Comme je l'ai déjà dit, les petits magasins locaux et familiaux ne sont peut-être pas très touchés par cette situation, mais pouvez-vous me dire, puisque je suis une députée de Toronto où le tourisme représente un aspect vraiment important de notre économie, quelles sont les répercussions de ces diminutions du tourisme et d'autres visites, et à quoi attribuez-vous cette diminution? La valeur du dollar est-elle l'unique facteur ou y a-t-il d'autres facteurs qui entrent en jeu?

**Mme Joyce Reynolds:** La valeur du dollar est certainement un facteur très important et le tableau que j'ai ne rend même pas compte de ce qui s'est produit au cours du dernier trimestre. Bien sûr, nous avons constaté une augmentation supplémentaire de ce déficit entre les Canadiens qui se rendent aux États-Unis et les Américains qui viennent au Canada.

Donc oui, les nouvelles exigences imposées par les États-Unis en matière de passeport ont des répercussions. De toute évidence, le prix de l'essence et la hausse du dollar canadien ont des répercussions. Nous avons constaté que le pourcentage des ventes de notre industrie provenant du tourisme international a diminué de, je crois, 31 p. 100 — est-ce exact? Ce pourcentage a considérablement diminué, donc cela préoccupe énormément notre secteur, surtout dans les collectivités frontalières. Nous avons beaucoup de restaurants dans des hôtels et, de toute évidence, cette situation a des conséquences pour eux. Il s'agit d'un sujet de préoccupation très important pour nous.

**Mme Peggy Nash:** Cela toucherait sans doute les collectivités frontalières et également les grands centres urbains et les principaux endroits touristiques. À votre avis, l'absence de publicité pourrait-elle être un autre facteur?

Je songe à Toronto. Je suis une députée de Toronto. Il me semble que Toronto n'investit pas suffisamment pour faire de notre ville, qui est la plus grande ville du pays, l'attraction touristique qu'elle devrait être. Mais c'est un point de vue très local.

**Mme Joyce Reynolds:** Je crois que si vous alliez dans n'importe quelle collectivité du Canada, cette dernière considérerait qu'elle mérite aussi de faire l'objet de publicité et de commercialisation. Je pense qu'il y a des initiatives qui sont prises pour faire connaître les collectivités et les villes du pays...

**Mme Peggy Nash:** Elles ne sont donc pas efficaces.

• (0950)

**Mme Joyce Reynolds:** C'est très difficile, compte tenu des défis et des obstacles importants auxquels nous faisons face. Je suppose que l'une des raisons — et je tiens à le souligner —, c'est la préoccupation à propos de l'harmonisation de la TPS et de la TVP. En Saskatchewan et en Colombie-Britannique, il n'y a pas de taxe de vente provinciale sur les repas pris au restaurant. Vous allez donc ajouter un autre élément de dissuasion au tourisme au Canada. Lorsque les touristes viennent au Canada et doivent payer une taxe de vente harmonisée de 15 p. 100, alors que, comme vous l'avez indiqué plus tôt, on ne paye pas de taxe aux États-Unis, la taxation devient un autre facteur de dissuasion, tout comme la valeur du dollar.

**Mme Peggy Nash:** Madame Brisebois, en ce qui concerne les commentaires que vous avez faits plus tôt à propos de la formation et des taux de roulement, j'aimerais approfondir un peu plus ces questions. Il ne fait aucun doute que les personnes qui travaillent dans le secteur du détail et qui sont au bas de l'échelle peuvent partir si elles n'aiment pas leur travail et aller ailleurs, parce qu'elles ne renoncent pas à grand-chose.

Je sais que dans le cas de certains petits détaillants de ma collectivité...Je prendrai l'exemple des magasins Home Hardware, par exemple, qui sont exploités par leurs propriétaires, ils investissent beaucoup dans la formation et leurs échelles salariales sont plus élevées, et il y a des gens qui travaillent là pendant des dizaines d'années. Comment le gouvernement fédéral peut-il aider les détaillants à développer ce genre d'investissement dans leurs employés, qui ajoutent de la valeur à ces opérations de détail et réduisent les taux de roulement? Je sais bien sûr que les salaires et les conditions de travail font partie de l'équation, mais je sais qu'il y a d'autres facteurs qui interviennent également.

**Mme Diane Brisebois:** Merci beaucoup. C'est une question importante.

J'ai mentionné dans mes remarques le modèle utilisé au Québec qui reconnaît la formation interne. Dans le secteur du détail, une bonne partie de la formation, depuis le niveau d'entrée jusqu'au sommet, se donne surtout à l'interne.

Home Hardware en est l'exemple parfait. Il s'agit d'une coopérative; c'est une franchise; c'est un commerce qui est exploité en propre, comme vous l'avez dit, et ils y consacrent énormément de temps et d'argent. La raison pour laquelle ils connaissent moins de problème que d'autres détaillants, c'est que 80 p. 100 de leurs magasins sont situés dans des régions plus rurales. Il y a quelques magasins en régions urbaines, mais la plupart d'entre eux se trouvent en régions rurales; donc, le taux de roulement est beaucoup moins élevé. Il existe donc un lien à cet égard. En ce qui concerne les magasins en milieu urbain, même s'il s'agit de magasins indépendants, la difficulté, c'est le coût de la formation. Et cela influe sur le montant d'argent dont ils disposent alors pour payer leurs employés.

La bonne nouvelle, si l'on examine le secteur des services dans son ensemble, c'est que les salaires dans les commerces de détail ont augmenté plus rapidement. C'est à cause de la concurrence à laquelle on se livre pour recruter de la main-d'oeuvre. Mais il ne fait aucun doute, si nous reconnaissons que le secteur du commerce joue un rôle important, qu'il faut trouver des moyens de permettre aux détaillants de récupérer certains coûts liés à la formation interne. C'est un aspect important.

**Le président:** Je vous remercie.

Je vous remercie, madame Nash.

Nous passons maintenant à M. Simard.

**L'hon. Raymond Simard (Saint-Boniface, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à vous remercier d'être ici ce matin, madame Reynolds.

J'aimerais vous parler de la TPS, parce que l'observation que vous avez faite est assez remarquable et va à l'encontre de l'opinion de pratiquement tous les experts et les économistes au sujet de la TPS.

En fait, la majorité des pays industrialisés, y compris l'Europe, diminuent les impôts des sociétés, les impôts des particuliers et augmentent leur taxe à la valeur ajoutée pour la faire passer à 15, 17 et 18 p. 100. C'est la réalité à l'heure actuelle. Or, lorsque vous dites qu'il s'agit d'une taxe régressive, je ne suis pas d'accord avec vous. Il existe des remboursements pour les Canadiens à faible revenu. Il existe des remboursements de la TPS et des crédits d'impôt à leur intention.

Pourriez-vous faire des commentaires à ce sujet? Est-ce que tous ces experts et tous ces pays se trompent et que vous avez raison?

• (0955)

**Mme Joyce Reynolds:** Il faut entre autres s'assurer que nous comparons les mêmes choses. Parlons-nous de la véritable taxe à la valeur ajoutée, ou parlons-nous de taxes qui prévoient des exemptions et des disparités importantes? Par exemple, s'il s'agissait d'une véritable taxe à valeur ajoutée, le taux serait en fait plus bas et cette taxe serait beaucoup moins coûteuse à administrer.

Il faudrait alors examiner les taxes en vigueur en Europe. Et bien entendu la situation aux États-Unis, qui est notre concurrent le plus proche, et où il n'existe aucune taxe nationale. Nous sommes en concurrence directe avec les États-Unis, particulièrement en ce qui concerne le tourisme, donc...

**L'hon. Raymond Simard:** Mais comme Mme Brisebois le disait, il y a une prime à payer lorsque l'on est Canadien. Lorsque l'on va à l'hôpital, on ne paie pas un million de dollars pour se faire opérer. Ce sont les compensations qui existent. Il faut générer une certaine quantité de recettes pour couvrir les dépenses. Tous les pays doivent le faire.

En fait, tous les experts semblent dire aussi que la diminution de l'impôt des sociétés ou des particuliers favorisera une plus grande croissance. Au bout du compte, votre industrie pourrait profiter davantage d'une plus grande croissance que d'une diminution de la TPS. Donc, au bout du compte, je pense qu'il est probablement préférable de réduire les autres types d'impôt.

**Mme Joyce Reynolds:** Le point sur lequel j'insiste, c'est que nous devrions corriger les défauts que présente la TPS. C'est ce que nous aimerions que l'on fasse. Nous aimerions que les mêmes aliments, achetés dans des établissements différents, ne soient pas traités différemment. C'est le principal argument que nous voulons faire valoir en ce qui concerne la TPS. Régions les défauts de la TPS.

Nous représentons l'industrie qui est la plus véritablement défavorisée, parce que nos concurrents les plus proches ont un avantage fiscal.

[Français]

**L'hon. Raymond Simard:** Madame Brisebois, vous avez indiqué plus tôt qu'il y avait une prime à payer pour être canadien. Par exemple, il y a des tarifs imposés au Canada qui ne le sont pas aux États-Unis. J'en conviens. Et il y a aussi un prix à payer pour le système de santé.

À combien s'élève la prime? En moyenne est-elle de 5 p. 100, de 10 p. 100? Aux États-Unis, pour un même produit, on remarque des différences de prix dans des proportions de 30 p. 100, 40 p. 100 et 50 p. 100. À combien s'élève la vraie prime?

Lorsque le dollar était à 63 ¢, on pense que les manufacturiers canadiens faisaient quand même un profit. C'était peut-être plus concurrentiel. Cependant, aujourd'hui, le dollar qu'ils reçoivent vaut un dollar. À combien s'élève la prime? Les Canadiens devraient-ils s'attendre à payer 5 p. 100, 10 p. 100 ou 15 p. 100 de plus?

**Mme Diane Brisebois:** Je ne pense pas qu'il y ait un pourcentage exact qui pourrait... Dans notre secteur, il y a probablement un pourcentage, mais même là, ça dépendrait probablement de la catégorie de produits.

Je m'explique. Les tarifs, surtout les taxes d'importation, il faut essayer de les éliminer, surtout si ces taxes ne protègent pas des industries qui doivent l'être au Canada. En comparaison, on peut dire que...

[Traduction]

Les règles du jeu ne sont pas équitables.

[Français]

Notre secteur convient tout à fait qu'il y a une prime à payer, et on est bien fiers de la payer. Cependant, en ce qui concerne les taxes d'importation, *that makes no sense*.

Une chose est intéressante en ce qui concerne les prix. Il faut comprendre que — les consommateurs ne comprenaient pas cela — la plupart des détaillants au Canada, même les plus importants, achètent par l'entremise de distributeurs au Canada. C'est-à-dire que si vous voulez acheter des espadrilles Nike, que vous soyez le plus important détaillant au Canada — on n'en nomme aucun —, vous passez par l'entremise de Nike Canada, non pas par Nike US. C'est la même chose pour tous nos détaillants.

À titre de détaillants, nous voudrions pouvoir éliminer les taxes d'importation et négocier avec les manufacturiers situés surtout aux États-Unis et avec leurs distributeurs au Canada pour nous assurer que, advenant une hausse du huard, nous pourrions jouir des épargnes pour les refiler finalement aux consommateurs. En réalité, on n'a pas vu cela.

D'après une étude préliminaire, le pourcentage lié au coût de la vie au Canada comparé à celui des États-Unis est d'environ 15 p. 100, en présumant que l'on élimine les taxes d'importation non nécessaires.

[Traduction]

**Le président:** Très bien, c'est tout.

**Mme Diane Brisebois:** Je pense que je pose un problème au président.

• (1000)

**Le président:** Le deuxième tour est de cinq minutes. Il est d'une minute plus court. Vous aurez peut-être une autre occasion de poser des questions, monsieur Simard.

Nous allons maintenant passer à M. Stanton.

**M. Bruce Stanton (Simcoe-Nord, PCC):** Je vous remercie, monsieur le président, et je tiens à remercier les témoins de ce joindre à nous aujourd'hui.

Je vous suis reconnaissant du temps que vous avez pris pour nous éclairer sur certaines des questions de politique auxquelles font face les secteurs de votre industrie. En fait, notre examen du secteur des services vise à nous aider, nous les parlementaires, à mieux comprendre les complexités de l'industrie des services, comment ce secteur consolide l'économie du Canada et comment il offre des débouchés aux Canadiens. Donc, j'aimerais poser des questions plutôt en ce sens.

En fait, j'ai de nombreuses questions à poser, et j'espère qu'il y aura suffisamment de temps.

Dans vos exposés, vous avez toutes les deux mentionné la mesure dans laquelle vos industries, dans le cadre de vos ventes, achètent en fait des biens et services marchands autres que des produits à vendre. Vous participez en fait au système d'information. Autrement dit, on peut qualifier de retombées les avantages indirects dont profitent les collectivités dans lesquelles travaillent vos membres.

Joyce, je crois que vous avez mentionné, par exemple, qu'un nouveau restaurant qui s'établit dans une économie locale produit des retombées d'environ 5,2 millions de dollars. J'ignore quel était le montant brut pour ce restaurant en particulier.

J'aimerais vous demander à toutes les deux de commenter deux aspects. Tout d'abord, dans quelle mesure cet effet multiplicateur se produit-il dans vos collectivités? Combien d'autres entreprises employez-vous et soutenez-vous?

Ma deuxième question concerne la formation. Quel est le montant réel que vous consacrez à la formation pour améliorer entre autres le salaire moyen et dans quelle mesure vous a-t-on demandé, en tant qu'industrie, de donner suite à ces questions pour favoriser de meilleurs emplois, mieux payés pour vos travailleurs?

Ce sont donc mes questions. Vous pouvez prendre une minute ou deux chacune, s'il y a suffisamment de temps. Je demanderai à Joyce de répondre en premier, ou ce sera selon ce que vous déciderez de faire.

**Mme Diane Brisebois:** Nous avons calculé que pour les détaillants généraux de marchandises, les investissements faits dans la collectivité en rénovant des magasins, en en ouvrant de nouveaux, en formant des employés et en faisant appel aux corps de métier s'élevaient l'année dernière à près de 10 milliards de dollars, ce qui est énorme. Ce que j'aimerais faire valoir, c'est que le pays doit commencer à considérer le secteur des services, et certainement le secteur du détail, comme un important facteur de la réussite du secteur manufacturier. Je pense que nous avons examiné l'économie ici et séparé les deux, mais de toute évidence, lorsqu'on examine les investissements que le secteur des services fait au sein de la collectivité, ils sont extrêmement importants.

En ce qui concerne la formation, malheureusement je ne peux pas vous fournir de pourcentages précis. Tout ce que je peux dire, toutefois, c'est que nos membres ont indiqué qu'au cours des cinq dernières années, ils ont plus que doublé leurs budgets consacrés à la formation, et nous travaillons maintenant sur le terrain pour déterminer le montant d'argent qu'ils investissent.

**Mme Joyce Reynolds:** Il va falloir que je vérifie auprès de notre économiste pour connaître le pourcentage exact, mais nous avons certains chiffres, à savoir combien chaque dollar que produisent les services alimentaires génère de dollars supplémentaires dans l'économie. Je ne me souviens pas du chiffre exact; au lieu de vous fournir un chiffre inexact, je me renseignerai et je vous fournirai l'information.

**M. Bruce Stanton:** Ce serait très bien.

**Mme Joyce Reynolds:** Pour ce qui est de la formation, je n'ai pas de pourcentage, mais je peux corroborer ce que Diane a dit pour ce qui est de l'importance qu'on y accorde.

Pour nos membres dans l'Ouest canadien, où la pénurie de main-d'oeuvre est critique, l'une des grandes frustrations, c'est d'avoir été obligé de réduire le temps de formation parce qu'ils doivent consacrer toute leur énergie à garder leurs établissements ouverts. Ils sont obligés de fermer des parties de leur commerce. Ils doivent réduire leurs heures. Ils doivent passer tellement de temps à faire le travail que font habituellement les employés qu'ils en sont très frustrés, parce qu'ils ne sont même pas en mesure de fournir le genre de formation qu'ils fournissent traditionnellement et qu'ils aimeraient pouvoir fournir.

Donc, j'aimerais pouvoir dire que la formation s'accroît, mais je dois dire qu'en raison de certaines pénuries de main-d'oeuvre à laquelle fait face notre industrie, cela devient de plus en plus difficile.

**M. Bruce Stanton:** Juste avant de terminer, parce que je sais qu'il n'y a pas beaucoup de temps, je me demandais si vous...

• (1005)

**Le président:** Votre temps est écoulé. En fait, vous aurez un autre tour.

**M. Bruce Stanton:** Très bien, la prochaine fois.

Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Stanton.

Ce n'est pas qu'il me plaise d'agir ainsi; c'est que j'ai un mandat qui m'a été confié par le comité en ce qui concerne la durée des interventions.

Nous allons maintenant passer à M. Vincent.

[Français]

**M. Robert Vincent (Shefford, BQ):** Merci. Ma première question s'adresse à Mme Brisebois.

Madame Brisebois, pourquoi dans tous les magasins et dans tous les endroits où nous allons n'y a-t-il pas d'affichage pour les produits québécois, les produits des autres provinces ou les produits canadiens? Pourquoi n'y a-t-il pas un affichage spécial pour que l'on puisse, quand on va au magasin acheter quelque chose, voir et acheter ces produits?

**Mme Diane Brisebois:** J'aimerais vous donner une belle réponse parce que je suis tout à fait d'accord. Je pense que le secteur doit développer de meilleures relations avec nos manufacturiers québécois et canadiens, mais en réalité, tous les sondages nous démontrent que seulement un petit pourcentage de consommateurs achètent le produit parce qu'il est fait localement. Il y a beaucoup de travail à faire, et je pense que c'est avec un comité parlementaire comme celui-ci qu'il peut se faire. Le secteur manufacturier au Canada, au Québec et le secteur des services, surtout chez les détaillants, devraient avoir une entente en vertu de laquelle on développerait un programme de ce genre à long terme.

**M. Robert Vincent:** Savez-vous où est fabriqué un produit, quand vous l'achetez? À ce moment-là, ce serait plus facile de l'étiqueter « Produit canadien » ou « Produit québécois ». Vous dites qu'il y a seulement 1 p. 100. Je sais que la tendance au Québec est présentement de faire plus d'achats locaux. Mais c'est toujours plus difficile...

**Mme Diane Brisebois:** J'aimerais bien, monsieur Vincent, être d'accord avec vous, mais quand on examine les chiffres du *cross-border shopping* au Québec, ils sont aussi élevés qu'en Ontario et qu'en Colombie-Britannique. La réalité est qu'un consommateur a moins d'argent dans ses poches. S'il faut qu'il achète trois pains, trois matelas et qu'il peut épargner 20 p. 100, qu'il s'agisse d'un produit québécois ou d'un produit canadien, cela ne veut pas dire grand-chose, malheureusement.

L'important ici, le défi que je vous ai lancé il y a quelques instants, se situe au niveau des taxes d'importation. Si on veut s'assurer que les marchands canadiens et québécois puissent promouvoir et vendre les produits locaux, on doit s'assurer aussi qu'ils n'aient pas de taxes d'importation quand ils vendent des *brand names*. De cette façon, ils sont concurrentiels, ils gardent les consommateurs chez eux, dans la communauté, et ils font assez d'argent pour enfin s'assurer qu'ils développent des relations avec les manufacturiers locaux pour vendre ces produits.

**M. Robert Vincent:** Merci.

Monsieur Reaman, pourriez-vous me parler de votre expérience et de ce qui vous permet de déterminer ce qui est désuet, par exemple en matière de gestion de l'offre? Pourriez-vous me dire lesquelles de vos connaissances en matière d'agriculture vous permettent de dire que la gestion de l'offre est un outil désuet pour les agriculteurs?

[Traduction]

**M. Ron Reaman:** À l'heure actuelle, je suis vice-président des affaires gouvernementales fédérales pour l'Association canadienne

des restaurateurs et des services alimentaires. Auparavant, j'étais vice-président de l'approvisionnement alimentaire, et j'avais comme mandat précis de travailler avec le secteur des denrées agricoles. Donc, j'ai des liens assez importants avec les Producteurs laitiers du Canada, la Commission canadienne du lait...

[Français]

**M. Robert Vincent:** Pourriez-vous m'expliquer un peu plus ce qu'impliquent les fonctions de vice-président de la gestion de l'offre?

Vous n'êtes pas du côté des agriculteurs, si je comprends bien. Au Québec, il y a M. Groleau, de l'UPA. Voulez-vous me parler un peu plus de votre poste de l'époque?

[Traduction]

**M. Ron Reaman:** Avec l'UPA?

[Français]

**M. Robert Vincent:** Je parle du poste relié à la gestion de l'offre que vous occupiez avant d'occuper celui-ci.

[Traduction]

**M. Ron Reaman:** Comme je l'ai dit plus tôt, je travaille très étroitement avec Agriculture et Agroalimentaire Canada et Affaires étrangères et Commerce international Canada en ce qui concerne les produits agricoles et le commerce international, avec les Producteurs laitiers du Canada, les Producteurs de poulet du Canada, avec l'Ontario... Nous entretenons des liens avec tous les offices de commercialisation du pays et nous avons travaillé très étroitement avec eux pendant de très nombreuses années.

[Français]

**M. Robert Vincent:** Si je comprends bien, vous occupiez un poste du côté non pas syndical mais gouvernemental. C'est pourquoi la gestion de l'offre n'est pas plus importante pour vous.

Saviez-vous que depuis quelques années, la tendance au suicide a augmenté dans le milieu des agriculteurs parce que cette industrie ne reçoit pas de subventions du gouvernement?

•(1010)

[Traduction]

**Le président:** Très bien, nous aurons une brève réponse. Il reste très peu de temps, donc allez-y, monsieur Reaman.

**M. Ron Reaman:** Je ne suis pas sûr de la façon de répondre à cette question. Je ne suis pas sûr de bien comprendre votre question.

[Français]

**M. Robert Vincent:** On n'a que cinq minutes. Ce n'est pas beaucoup. Avant que je m'explique et que vous compreniez à quoi je veux en venir, le temps est déjà écoulé.

[Traduction]

**Le président:** Très bien, je pense qu'il s'agit peut-être davantage d'une observation que d'une question.

Nous allons revenir à M. Stanton. Vous avez cinq minutes.

**M. Bruce Stanton:** Je vous remercie, monsieur le président.

Pour poursuivre dans la même veine, l'un des arguments que l'on a entendu au cours de cet examen du secteur des services, c'est que les emplois dans ce secteur sont, en fait, des « McJobs ». Je me demande ce que l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires en pense.

**Mme Joyce Reynolds:** Nous offrons une première expérience de travail au niveau d'entrée pour des centaines de milliers de jeunes. Nous offrons un milieu de travail souple pour les étudiants qui veulent faire des économies en vue de payer leurs études, qui aiment la souplesse des horaires qui leur permet de travailler à temps partiel tout en faisant leurs études et en assumant leurs responsabilités familiales.

Nous leur offrons une base. Nous offrons une expérience valable pour tout cheminement de carrière. Nous leur permettons d'acquérir des aptitudes en résolution de problème, en gestion du temps, en gestion de service: les aptitudes professionnelles fondamentales qui permettent de donner aux jeunes un départ et...

**M. Bruce Stanton:** Je connais l'un de vos membres, les Restaurants McDonald du Canada, n'est-ce pas l'une des entreprises qui investit le plus dans la formation et dans ses systèmes de gestion pour les employés du niveau d'entrée, grâce auxquels ces employés pourront utiliser ailleurs les aptitudes qu'ils ont acquises là?

**Mme Joyce Reynolds:** Tout à fait, et nous entendons souvent dire que si un jeune a inscrit les Restaurants McDonald du Canada dans son CV, les autres employeurs savent alors que ce jeune a des aptitudes professionnelles transférables.

Vous avez mentionné les Restaurants McDonald du Canada. Je dois dire que le président de McDonald Canada, Louie Mele, a commencé comme équipier chez McDonald. Et c'est une situation très courante dans cette industrie. Boston Pizza en est un bel exemple. Des personnes qui commencent comme serveurs et serveuses chez Boston Pizza sont maintenant des franchisés, et investissent dans d'autres collectivités et emploient 80 à 100 personnes.

Évidemment, ceux qui débutent dans l'industrie des services alimentaires — parce qu'environ un Canadien sur trois obtient son premier emploi dans l'industrie des services alimentaires — ne font pas tous systématiquement carrière dans l'industrie des services alimentaires, mais ils y font leur début, c'est là qu'ils acquièrent leur base qui leur permettra de se diriger vers d'autres carrières.

**M. Bruce Stanton:** Madame Brisebois, j'ai été assez étonné et heureux de constater que le salaire moyen des détaillants avait augmenté. Selon certains renseignements que nous avons reçus plus tôt, le secteur du détail, par exemple, se situait dans le quadrant inférieur, mais depuis 2000 jusqu'à 2006, jusqu'à maintenant, un salaire moyen de 15,18 \$ l'heure...

**Mme Diane Brisebois:** Le salaire horaire.

**M. Bruce Stanton:** Oui. Avez-vous fait des projections pour l'avenir?

**Mme Diane Brisebois:** Nous avons l'habitude de faire des projections, et nous avons cessé de le faire pour deux raisons: la première, à cause de la pénurie de main-d'oeuvre et des répercussions que la situation en Alberta entraîne sur les salaires partout au pays; et la deuxième, à cause des répercussions de la valeur élevée du dollar canadien. Mais de façon générale, c'est une information anecdotique, jusqu'à présent nous avons parlé à environ 70 des plus importants détaillants partout au pays, et ils prévoient tous une augmentation des salaires.

Notre association croit que pour attirer les personnes compétentes, pour tâcher de réduire l'attrition, il faudra que les salaires soient concurrentiels avec ceux des autres secteurs. Donc, je présume que ces salaires augmenteront. En fait, c'est la seule solution parce qu'en fait, nos membres font concurrence aux membres du secteur des restaurateurs, et la seule façon dont on attire les meilleurs employés

et on garde ces employés, c'est de leur verser des salaires concurrentiels.

• (1015)

**M. Bruce Stanton:** Très bien. Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Stanton.

Nous passons maintenant à Mme Nash.

**Mme Peggy Nash:** Je vous remercie, monsieur le président.

J'ai une question qui s'adresse à vous, madame Reynolds. Vos diapositives indiquent une diminution de la disponibilité des jeunes travailleurs au cours des prochaines années. Quel est le pourcentage d'emplois dans le secteur de la restauration et des services alimentaires qui seraient occupés par des jeunes de moins de 24 ans aujourd'hui?

**Mme Joyce Reynolds:** Quarante-cinq pour cent.

**Mme Peggy Nash:** Quarante-cinq pour cent. Et quel pourcentage serait occupé par des aînés de plus de 65 ans?

**Mme Joyce Reynolds:** Je n'ai pas ce chiffre, mais ce serait un pourcentage relativement faible.

**Mme Peggy Nash:** La moitié de ces employés ont donc plus de 24 ans; ce sont donc des adultes. Savez-vous combien de temps, en moyenne, les employés de plus de 24 ans restent à ces postes?

**Mme Joyce Reynolds:** Je ne sais pas si nous avons ces chiffres, mais je vais vérifier et je communiquerai avec vous. Je ne pourrais pas vous le dire à brûle-pourpoint. Je ne suis pas certaine que nous ayons ces statistiques, mais je vais m'informer.

**Mme Peggy Nash:** Dans les notes d'information qui ont été rédigées pour nous, on dit que les gains hebdomadaires moyens dans l'hébergement et la restauration sont de 304 \$. Je suis certaine que cela varie selon l'endroit, c'est probablement plus en Alberta où il y a une pénurie de main-d'oeuvre. Mais, encore une fois, chez moi, à Toronto, la ville au pays où il en coûte le plus cher pour vivre, je vois mal comment un adulte de plus de 25 ans peut vivre avec cette somme.

Savez-vous quel est le salaire moyen dans l'hébergement et la restauration à Toronto, par exemple?

**Mme Joyce Reynolds:** Notre secteur est très diversifié; il compte beaucoup d'emplois différents et des niveaux de salaire différents. Il est donc difficile de faire une moyenne pour tout le secteur de l'alimentation. Par exemple, 75 p. 100 de ceux dont le salaire se rapproche du salaire minimum sont des étudiants qui travaillent à temps partiel. Ce ne sont pas là des employés qui travaillent à temps plein et qui subviennent aux besoins d'une famille. Ce sont des étudiants qui vivent souvent dans un foyer à revenu élevé et qui travaillent quelques heures tout en fréquentant l'école.

Parmi ceux dont le salaire se rapproche du salaire minimum, il y a aussi les employés à pourboire qui, comme je l'ai indiqué plus tôt, font des centaines de dollars de plus par semaine grâce aux pourboires.

**Mme Peggy Nash:** Mais je sais que, par exemple, il y a plus d'un million de personnes à Toronto qui gagnent moins de 10 \$ de l'heure, ce qui les place à peu près au seuil de la pauvreté. Il est vrai que certains d'entre eux sont des étudiants, mais les étudiants d'aujourd'hui ne sont pas les étudiants d'hier. Quand j'étais étudiante, je pouvais gagner suffisamment d'argent en travaillant l'été pour payer mes frais de scolarité. De nos jours, les étudiants sont très endettés et comptent davantage sur leur revenu de travail. Chaque semaine, je m'entretiens avec des gens qui tentent de subvenir à leurs propres besoins et à ceux de leurs familles. Ils travaillent dans le secteur de l'alimentation et ils n'ont pas la vie facile.

Le travail dans le secteur de l'alimentation est tout à fait respectable et important. Nourrir la société, c'est important. D'ailleurs, nous menons des vies si occupées de nos jours que nous mangeons au restaurant probablement beaucoup plus souvent que ne le faisaient nos parents, par exemple.

J'aimerais donc savoir, comment, selon vous, nous pourrions aider ceux qui n'occupent pas seulement un emploi d'été, mais qui consacrent une bonne partie de leur vie active au secteur de l'alimentation, comment nous pourrions les aider à gagner leur vie dans ce secteur, comment nous pourrions les aider à y trouver un emploi qu'ils pourront occuper pendant bien des années, car il leur permettra de subvenir à leurs besoins et à ceux de leurs familles.

**Mme Joyce Reynolds:** Dans notre secteur, il y a de l'avancement; il est tout à fait possible de passer d'un poste de première ligne à un poste de supervision ou de gestion ou même, comme je l'ai dit plus tôt, de devenir propriétaire exploitant d'un restaurant. Il faut tenir compte du niveau de compétitivité de ce secteur et du fait que nos marges de profit sont si minces qu'on peut difficilement accorder des augmentations de salaire. Si nous...

• (1020)

**Mme Peggy Nash:** Les prix sont-ils trop bas? Est-ce ça, le problème? Devriez-vous demander plus?

**Mme Joyce Reynolds:** Le problème, c'est que si on demande 10 \$ pour un sandwich, les gens n'achèteront plus de sandwich au restaurant. Ils refuseront de payer 10 \$ pour un sandwich. C'est ça, le problème. On ne peut pas imposer de tels prix aux consommateurs.

**Le président:** Merci, madame Reynolds.

Merci, madame Nash.

C'est maintenant au tour de M. McTeague.

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

[Français]

Bienvenue, tout le monde, et merci de vos présentations.

J'anticipe des problèmes sous peu. On n'a qu'à lire les journaux pour constater que c'est un peu déprimant de voir que d'ici environ un an, en dépit des bonnes nouvelles actuelles ici, au Canada, la situation sera grandement différente du point de vue économique et au chapitre de la création d'emplois.

[Traduction]

Peut-être que l'un d'entre vous ou vous tous pourriez nous toucher quelques mots de la disponibilité du crédit au Canada.

Le problème du papier commercial aux États-Unis continue de toucher indirectement l'économie canadienne, notamment au niveau de l'appréciation du dollar et de la possibilité, réelle ou appréhendée, d'une réduction de l'argent disponible pour les prêts commerciaux. Quelles mesures croyez-vous que votre secteur prendra pour atténuer le choc?

**Le président:** Qui aimerait commencer?

Madame Brisebois?

**Mme Diane Brisebois:** Notre secteur ressent déjà les effets de ce qui se passe aux États-Unis pour diverses raisons. Les manufacturiers sur qui comptent les commerçants canadiens, que ces manufacturiers soient au Canada ou d'appartenance étrangère, se sont forgés au fil des ans un marché d'exportation très rentable aux États-Unis, ce qui a permis aux détaillants d'acheter leurs biens au Canada à des prix plus concurrentiels grâce aux économies d'échelle.

Nous avons déjà commencé à mettre en oeuvre nos plans d'urgence, car nous savons que les manufacturiers qui font 75 p. 100 de leurs affaires aux États-Unis et qui subissent des pertes parce que les prix sont trop élevés ne seront pas en mesure d'offrir des prix concurrentiels au Canada. Nous nous attendons donc à ce que d'ici deux ou trois ans, de plus en plus de détaillants aillent à l'étranger pour trouver des prix concurrentiels.

Deuxièmement, on hésite à ouvrir de nouveaux magasins et à prendre de l'essor dans d'autres régions du pays puisque des consommateurs pourraient perdre leur emploi. La confiance est actuellement un peu moindre.

Mais pour être honnête avec vous, les détaillants sont généralement très optimistes, mais la plupart des grands employeurs dans le commerce de détail sont très conscients des problèmes qui existent aux États-Unis et de leurs répercussions sur l'économie canadienne. Pour répondre à votre question, ils ont un plan A, fondé sur la prudence, et un plan B, qui est plus optimiste. À l'heure actuelle, ils pèchent plutôt par excès de prudence.

**L'hon. Dan McTeague:** Il y a eu une croissance rapide du nombre de points de vente au détail dans ma région, en Ontario. C'est à la fois stupéfiant et impressionnant. Mais si l'on pense à ce que les mois à venir nous réservent... aujourd'hui, par exemple, une importante perturbation d'un oléoduc aux États-Unis pourrait entraîner une augmentation du prix de l'énergie pendant au moins quelques semaines, juste au moment où les températures commencent à baisser. Je ne suis pas certain que le secteur du détail se porte si bien qu'un seul petit événement au sud de la frontière ou ailleurs dans le monde ne puisse provoquer une chute brusque de l'emploi et même des faillites. Nous avons vécu ces problèmes il y a 15 ans, et il nous a fallu du temps pour nous en remettre.

**Mme Diane Brisebois:** Selon nos discussions et nos projections pour 2008, nous ne prévoyons pas avoir les mêmes problèmes que nous avons eus au début des années 90.

Je dois dire, cependant, que ce sont les marges indépendantes qui nous préoccupent le plus. Vous comprendrez que nous passons beaucoup de temps à parler des très grandes entreprises. Oui, ce sont de gros employeurs et ils offrent également d'excellents emplois dans leur siège social, mais c'est grâce aux marchands indépendants qui ont pignon sur la rue principale depuis 30 ou 40 ans que toutes nos collectivités peuvent vivre, et ce sont eux qui souffrent à l'heure actuelle, d'abord à cause du magasinage outre-frontière et ensuite, parce qu'ils ne réalisent pas d'économies avec le dollar canadien. Nous sommes très inquiets pour eux.

•(1025)

**L'hon. Dan McTeague:** Je ne vous demande peut-être pas une réponse, mais j'aimerais que vous songiez tous à l'impact des produits de contrefaçon dans votre industrie également. Sur une note en quelque sorte connexe, je pense qu'il est important de dire que le comité a fait du travail dans ce dossier.

**Mme Diane Brisebois:** C'est une question qui nous préoccupe beaucoup, car comme vous pouvez le comprendre, pour un petit marchand, c'est ce qu'on appelle la pièce de 25¢ en or. Si vous vous êtes toujours demandé pourquoi aux États-Unis on appelle cela le Vendredi noir, c'est parce que c'est finalement le moment où les détaillants commencent à faire de l'argent. Ils sont dans le rouge jusqu'au vendredi de la fête de l'Action de grâce et c'est ce qu'on appelle le Vendredi noir.

Vous pouvez donc imaginer qu'à ce moment-ci, nos petits détaillants ne font sans doute pas d'argent. Ça nous préoccupe, car ils vont alors tenter de trouver d'autres sources d'approvisionnement qui sont moins coûteuses. En tant qu'association, nous travaillons, comme vous le savez, avec le ministère de la Justice et avec les provinces afin de nous assurer que nos détaillants comprennent qu'ils doivent être extrêmement prudents lorsqu'ils trouvent d'autres sources de produits, car ils doivent faire attention aux produits de contrefaçon. La sécurité des produits est une autre question.

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

Nous allons maintenant donner la parole à M. Lunney.

**M. James Lunney (Nanaimo—Alberni, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je trouve ce débat bien agréable. Je ne suis pas habituellement membre de ce comité, mais je trouve qu'il s'agit là d'un débat très intéressant.

Je remarque qu'il y a une augmentation des revenus hebdomadaires moyens des employés dans l'industrie de la restauration. Naturellement, je suis un député de l'Ouest — ma circonscription se trouve sur l'île de Vancouver — et certains des problèmes que connaissent à l'heure actuelle les détaillants et le secteur de la restauration en Alberta sont certainement en train de frapper durement la Colombie-Britannique, particulièrement sur l'île de Vancouver qui est connue pour compter de nombreux retraités. À cet égard, nous constatons qu'il y a beaucoup de personnes âgées qui travaillent effectivement dans l'industrie de la vente au détail et dans le secteur de la restauration, allant ainsi chercher un supplément à leur revenu de retraite, et cela se produit de plus en plus là où il y a pénurie de main-d'oeuvre.

Quoi qu'il en soit, je suis heureux de constater qu'en moyenne au Canada, les salaires ont augmenté de 9,4 p. 100 au cours de la dernière année. Compte tenu de la concurrence qui existe dans l'industrie, cela est assez remarquable. En Colombie-Britannique, les salaires ont augmenté de 9,3 p. 100, de sorte que cela est très positif. Nous savons que les Canadiens aiment manger, qu'ils sont très sociables et qu'ils aiment magasiner.

Je me pose cependant des questions au sujet de cette réussite. Je sais que cela est certainement un défi lorsqu'on donne de la formation à des employés pour les voir ensuite partir pour se trouver un autre emploi, particulièrement en Alberta — et c'est ce qui se produit. C'est frustrant pour bon nombre de nos fournisseurs de services. Les employés viennent tout juste de finir leur formation qu'ils partent ailleurs. C'est certainement un problème.

Je suppose que c'est une question de fluctuation du marché. À un moment donné, le problème finira par se régler. En Colombie-

Britannique, je dirais que le fait que des retraités reviennent sur le marché du travail allège certainement le problème.

Je voulais cependant vous poser la question suivante. Comment le problème va-t-il se régler? Constatez-vous ces tendances partout au pays? Il y a davantage de gens qui arrivent dans l'industrie de cette façon. Quelles solutions envisagez-vous dans ce secteur?

Vous pourriez peut-être faire des observations également sur le fait qu'il y a davantage de Canadiens qui voyagent au pays. C'est ce que nous constatons certainement sur l'île de Vancouver. Il y a peut-être moins d'Américains, mais il y a davantage de Canadiens qui voyagent au Canada et qui dépensent au Canada.

**Mme Joyce Reynolds:** Je vous remercie de la question.

Vous avez tout à fait raison lorsque vous dites que les restaurants qui auront un avantage concurrentiel au cours des décennies à venir sont ceux qui ont les meilleures pratiques en matière de ressources humaines. On met de plus en plus l'accent sur de telles pratiques dans le cadre des stratégies de recrutement et de rétention. Tous les restaurateurs tentent certainement de voir comment ils peuvent réduire la composante de main-d'oeuvre de leur entreprise. Cependant, naturellement, c'est un défi dans le secteur des services et dans le secteur de la restauration en particulier.

Ils augmentent les salaires et les avantages sociaux, mais comme vous l'avez souligné, leurs marges sont réduites d'autant, et c'est un problème. Ils s'efforcent d'attirer les groupes qui sont sous-représentés dans la main-d'oeuvre et de respecter les besoins de ces groupes, notamment les Autochtones, les personnes handicapées et les personnes âgées. C'est pourquoi l'une des recommandations que nous avons faites consistait à faciliter les choses aux personnes âgées qui voulaient travailler, qui veulent un revenu supplémentaire, de façon à ce qu'elles puissent travailler sans que leur supplément de revenu garanti soit réduit. Nous sommes ouverts à toutes les possibilités, car pour nous, ce sera un grand défi dans les années à venir.

•(1030)

**M. James Lunney:** Avez-vous des observations à faire sur la tendance des Canadiens à voyager davantage?

**Mme Joyce Reynolds:** Oui. Je vous remercie de soulever la question.

Cela est un succès étant donné le fait que bien que nos voyageurs internationaux aient considérablement augmenté, nous constatons une tendance très positive, c'est-à-dire que le nombre de touristes canadiens a augmenté. L'augmentation du tourisme canadien a comblé une partie de l'écart à la suite d'une diminution du nombre de touristes internationaux.

**M. James Lunney:** Certainement chez nous — et c'est sans doute indirectement lié à votre industrie —, l'une des choses qui fait en sorte que les personnes âgées en particulier restent au pays, c'est le coût élevé de l'assurance-santé. Si on change leurs médicaments, ils ne peuvent voyager, etc. Nous constatons donc de plus en plus que les Canadiens viennent sur la côte Ouest et je sais que cela est une bonne chose pour l'industrie de la vente au détail là-bas.

Je vous remercie.

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

Nous allons maintenant donner la parole à M. Simard.

**L'hon. Raymond Simard:** Merci, monsieur le président

J'ai quelques questions au sujet de la pénurie de main-d'oeuvre. Je pense que c'est là une question très importante, et que ce sera sans doute un problème croissant dans l'avenir.



Vous avez toutes les deux parlé des permis pour les travailleurs étrangers temporaires. Cependant, personne n'a mentionné le programme des candidats provinciaux. Je suis du Manitoba et je vous dirai que c'est là sans doute le programme qui a le plus de succès au pays. On détermine d'abord les emplois et on fait venir des gens pour occuper ces emplois. Le taux de rétention au Manitoba tourne, je crois, autour de 92 ou 93 p. 100. Les gens restent dans les provinces. C'est une collaboration entre les provinces et le gouvernement fédéral. Il me semble que le présent comité devrait encourager davantage ce genre de programme.

Je ne sais pas si vous avez des observations à faire à ce sujet.

**Mme Diane Brisebois:** C'est le même programme, n'est-ce pas?

**Mme Joyce Reynolds:** Non. Chaque province a un programme de candidats provinciaux différent.

Je pense que vous avez raison lorsque vous dites que le Manitoba a un programme unique. L'une des choses que le Manitoba tente de faire avec son programme lorsqu'il fait venir des gens, c'est de capitaliser sur le fait que les gens ont tendance à suivre leur famille et leurs amis. Il a mis en place un programme qui tient compte des relations. Donc, si vous connaissez quelqu'un que vous pouvez parrainer et si vous êtes assez certain que cette personne sera prête à s'installer dans la collectivité où il y a des pénuries de main-d'oeuvre, alors la candidature de cette personne sera acceptée. C'est très différent de l'approche du système de points d'appréciation du gouvernement fédéral. Par ailleurs, le programme des candidats des provinces en Alberta et en Colombie-Britannique envisage d'accepter des candidats moins spécialisés, et c'est quelque chose que nous encourageons.

Je vous remercie d'avoir soulevé la question. C'est quelque chose que nous encourageons.

La seule chose que je trouve intéressante, c'est que les provinces, lorsque nous parlons du programme des candidats des provinces, disent que c'est là une responsabilité du gouvernement fédéral et que ce dernier doit changer le système de points d'appréciation. Ensuite, lorsque nous parlons au gouvernement fédéral, il dit que les provinces ont maintenant le pouvoir de faire ce qu'elles veulent, que c'est leur responsabilité. C'est ce que nous constatons souvent. Il faudrait donc avoir une approche coordonnée qui profite aux employeurs partout au pays sans qu'on soit obligé de...

**L'hon. Raymond Simard:** Je pense que nous devrions regarder le modèle du Manitoba, car il y a quatre ou cinq ans, nous faisons venir 4 000 travailleurs tandis que cette année, c'est 10 000. Et on prévoit qu'il y en aura 15 000 l'an prochain. C'est le modèle qui a le plus de succès au pays. Je suis convaincu que cela fonctionne. Lorsque l'on fait venir quelqu'un qui a déjà un emploi, il y a de très bonnes chances que cette personne reste, n'est-ce pas? Je pense que le comité devrait examiner cette question.

L'Alberta a manifestement un problème unique de pénurie de main d'oeuvre. Pouvez-vous nous dire si la pénurie de main d'oeuvre est à peu près la même partout au pays, ou s'il y a des régions qui n'ont pas ce problème, par exemple?

**Mme Joyce Reynolds:** C'est certainement en Alberta que ce problème est le plus sérieux; vient ensuite, probablement, la Colombie-Britannique. Cependant, c'est en train de devenir un problème réel en Saskatchewan pour bon nombre d'employeurs qui tentent d'attirer des travailleurs. Nous en entendons parler des exploitants dans presque toutes les provinces au pays.

**Mme Diane Brisebois:** Je serais d'accord avec cela.

Cela a commencé il y a quelques années en Alberta qui vivait une situation de crise, mais nos membres et les chaînes nationales d'un océan à l'autre nous disent qu'ils commencent à sentir la pression, qu'il est de plus en plus difficile d'attirer et de garder des employés et que cela n'a rien à voir avec les salaires. C'est tout simplement que la demande a augmenté.

Je suis d'accord avec Joyce lorsqu'elle encourage votre comité à travailler avec le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux pour trouver des moyens de faire venir des travailleurs — des nouveaux immigrants avec des compétences — partout au pays.

•(1035)

**L'hon. Raymond Simard:** Le témoin que nous avons entendu hier qui encourageait la réinstallation n'a peut-être pas la réponse, car si on a besoin de gens partout au pays... et vous dites que le Canada atlantique a un problème également.

Vous avez parlé de la Saskatchewan. Y a-t-il une stratégie pour la communauté autochtone? Vous avez dit que la situation avait considérablement plafonné en ce qui concerne les nouveaux Canadiens, mais au Manitoba et en Saskatchewan, par exemple, au cours des quatre à cinq prochaines années, 25 p. 100 de la main-d'oeuvre sera composée de jeunes Autochtones. Y a-t-il une stratégie au sein de vos organisations pour faire face à cette situation?

**Mme Joyce Reynolds:** Oui, nous travaillons avec les groupes autochtones. En fait, lors de notre prochaine réunion du groupe de travail sur le pénurie de main-d'oeuvre, il y aura des représentants des communautés autochtones, et nous cherchons une façon de travailler ensemble. Avec les gouvernements provinciaux individuels, nous cherchons des façons de lier les programmes autochtones aux besoins de notre industrie.

Donc, oui, nous examinons certainement cette question.

**Mme Diane Brisebois:** Nous avons déjà élaboré un programme en coopération avec l'Alberta. C'est notre premier programme d'essai. Nous examinons le matériel didactique et les outils de formation que nous avons élaborés et nous regardons avec la communauté autochtone les changements qui doivent y être apportés.

Nous avons l'avantage d'avoir comme membre la Compagnie du Nord-Ouest, l'ancienne compagnie de la Baie d'Hudson. Ils considèrent que nous vivons tous dans le Sud et qu'ils vivent dans le Nord. Ils nous ont beaucoup appris, et nous serions heureux de vous en parler, car cela nous a permis de faire beaucoup de progrès.

**L'hon. Raymond Simard:** Ce serait très important.

Merci beaucoup.

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

Collègues, il nous reste environ 20 minutes. Sur ma liste, j'ai M. Stanton, brièvement, Mme Brunelle et ensuite, je vais poser quelques questions. Mais si quelqu'un d'autre veut poser des questions, veuillez me le laisser savoir, s'il vous plaît.

La parole est maintenant à M. Stanton.

**M. Bruce Stanton:** Merci, monsieur le président, de me donner l'occasion de poser cette question supplémentaire.

Madame Brisebois, l'une des autres questions dont nous avons parlé est la notion que la demande de produits de détail n'existe que parce qu'il y a d'autres emplois primaires dans ces collectivités où vous vous trouvez. En d'autres termes, c'est secondaire. Les gens qui sont employés autrement ont les moyens et ils doivent acheter vos produits.

Pourriez-vous nous parler du contexte de cette notion, par rapport à votre industrie? Ce que je demande plus ou moins, c'est qui sont vos clients, d'où viennent-ils et où trouvent-ils l'argent dont ils ont besoin pour acheter vos produits?

**Mme Diane Brisebois:** Nous considérons le secteur de la vente au détail comme faisant partie de la chaîne d'approvisionnement. Dans les années 60 et 70, les fabricants contrôlaient ce que nous choissions tous d'acheter — ou ce que nous pensions avoir choisi d'acheter. Plus tard, vers la fin des années 80 et au début des années 90, les détaillants sont devenus plus solides et ont dicté quels produits seraient dans leurs magasins et ce que les consommateurs achèteraient. Cela a changé complètement. Si vous voulez savoir qui contrôle la chaîne d'approvisionnement, c'est le consommateur, c'est la collectivité. Il est assez fascinant que toutes la recherche se fasse là: on examine quelle est la situation du consommateur sur le plan économique et à quel groupe d'âge il appartient et comment son mode de vie a changé. Cette information est ensuite transmise aux détaillants, puis aux fabricants. En fait, c'est très difficile de séparer cela.

Donc, oui, auparavant le processus allait du haut vers le bas, mais maintenant, c'est du bas vers le haut. Comme vous le savez, il ne fait aucun doute que la santé et le bien-être des entreprises de détail reflètent la santé et le bien-être de la collectivité, et que si la collectivité a de l'emploi et du soutien, il ne fait aucun doute que cela va se traduire par la croissance et la prospérité dans notre secteur de la vente au détail.

**M. Bruce Stanton:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Nous allons maintenant donner la parole à Mme Brunelle.

[Français]

**Mme Paule Brunelle:** Merci, monsieur le président.

J'ai une remarque préliminaire à faire par rapport aux travailleurs étrangers temporaires. J'ai trouvé intéressantes les remarques de mon collègue M. Simard. Il faut tout de même faire attention quand on adopte des mesures. Je ne pense pas qu'on puisse adopter des mesures qui soient pareilles pour toutes les provinces canadiennes. On a d'autres préoccupations, notamment au Québec où il faudrait préserver nos travailleurs. C'était seulement une remarque préliminaire.

Je suis évidemment très préoccupée par les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier. On constate que notre économie se déstructure. Au Québec, il est question de 135 000 emplois perdus depuis 2002. Il est aussi question du prix du pétrole, qui a certainement des incidences sur le transport des produits, entre autres dans vos marchés. Il est en outre question de la hausse du dollar. Sur le plan du tourisme, on peut penser que cela aura effectivement des effets. Vous pouvez prévoir qu'il y aura des incidences dans vos secteurs d'activité.

À Trois-Rivières, par exemple, il y avait de grandes compagnies — des papetières entre autres — qui offraient un salaire moyen de 70 000 \$ par année. On a remplacé cela par des emplois dans des centres d'appels, au salaire minimum. Le niveau d'emploi se maintient, mais il n'en reste pas moins qu'on n'a évidemment pas les mêmes consommateurs de biens et de services.

Entrevoyez-vous des mesures particulières pour aider les détaillants, les commerçants, à faire face à la crise qui s'en vient, d'autant plus s'il y a récession l'an prochain?

• (1040)

**Mme Diane Brisebois:** Je vous remercie de la question.

Souvent, on sépare les détaillants des manufacturiers, alors qu'en fait, on vit ensemble. S'il n'y a pas de travailleurs dans le secteur manufacturier dont le salaire est de 60 000 \$ ou 70 000 \$ par année, il n'y a pas de nouveaux commerces; il y a même des commerces de détail qui ferment leurs portes. C'est important d'avoir une société saine où il y a beaucoup d'emplois, beaucoup de bons emplois. Cela ne fait aucun doute.

Voici le message du Conseil canadien du commerce de détail et de notre partenaire au Québec, le Conseil québécois du commerce de détail: les gouvernements séparent les secteurs, tandis qu'ils devraient les considérer comme s'ils étaient mariés. L'un ne peut pas vivre sans l'autre. Beaucoup de nos détaillants d'un bout à l'autre du Canada nous demandent si nous n'avons pas vu ça venir, car eux l'avaient vu venir, et ils nous demandent aussi si nous avons des solutions.

Le secteur n'est pas en état de choc; il semble que tout le monde soit en état de choc. Néanmoins, la plupart des gens s'y en attendait. C'est triste qu'il n'y ait pas un plan B.

On doit travailler ensemble pour s'assurer de garder ces postes dans la communauté. Je m'inquiète du fait que ce soit peut-être un peu trop tard, mais en tant que représentante du commerce de détail, je suis tout de même optimiste.

**Mme Paule Brunelle:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Nous allons maintenant donner la parole à Mme Nash.

**Mme Peggy Nash:** J'aimerais revenir à ce que nous disions au sujet des très petites entreprises, qu'il s'agisse de restaurants ou d'autres détaillants. Dans ma localité, ces petites entreprises sont vraiment au cœur de la collectivité; ce sont elles qui donnent vie à la collectivité. Les gens viennent s'y installer parce qu'ils veulent pouvoir aller à pied au restaurant ou au magasin; ils ne veulent pas être obligés de se déplacer constamment en voiture. Je suis d'accord pour dire que ces petites entreprises sont particulièrement vulnérables lors d'une récession ou même à l'heure actuelle avec le dollar qui est élevé.

Quel est votre pronostic en ce qui a trait à ces plus petites entreprises, et que recommandez-vous à notre comité de faire pour alléger certaines pressions qui s'exercent sur ces très petites entreprises? Nous ne voudrions certainement pas qu'elles fassent faillite et perdre ainsi leur excellente contribution, car elles contribuent de bien des façons à construire la collectivité. Elles ajoutent tellement à la vie de nos quartiers.

Je ne sais pas qui voudrait répondre en premier.

**Mme Joyce Reynolds:** Je vais répondre en premier.

Je vous remercie de le reconnaître.

Nous avons fait des projections, et entre 2007 et 2010, les ventes dans le secteur de la restauration devraient augmenter en moyenne de 0,5 p. 100 après inflation et croissance de la population. C'est une diminution marquée par rapport à la croissance moyenne par habitant de 3,5 p. 100 entre 1997 et 2000. Nos projections indiquent qu'il y aura une diminution pour les établissements individuels dans le secteur de la restauration, particulièrement les petits exploitants indépendants qui sont si importants pour nos collectivités.

Il faut voir comment une exploitation dans le secteur de la restauration est structurée. Les aliments et la main-d'oeuvre sont nos plus gros coûts d'intrant. Ces coûts continuent d'augmenter; donc, ces petits exploitants sont de plus en plus coincés. Alors, s'il y a quoi que ce soit que nous puissions faire pour empêcher ces coûts de main-d'oeuvre et d'aliments d'augmenter davantage, cela ferait une différence pour ces exploitants indépendants.

**Mme Peggy Nash:** Tout à l'heure l'une d'entre vous a mentionné également les coûts d'énergie. Le gouvernement fédéral aurait-il un rôle à jouer pour aider, peut-être en partenariat avec les petites entreprises, en offrant des petites subventions pour augmenter l'efficacité énergétique? Par exemple, à l'heure actuelle, la ville de Toronto offre un programme d'amélioration des façades pour les petites entreprises. C'est un programme d'amélioration à frais partagés avec l'entreprise.

Est-ce qu'une subvention pour l'efficacité énergétique pourrait aider, étant donné que les coûts de l'énergie augmentent?

• (1045)

**Mme Joyce Reynolds:** Les entreprises sont de toute évidence déjà motivées à accroître leur efficacité énergétique. Elles considèrent que cela est important aussi bien pour l'environnement que pour leur bilan. Elles se réjouiraient certainement de recevoir une aide à cet égard, mais elles sont déjà très motivées à le faire.

**Mme Diane Brisebois:** Puis-je ajouter quelque chose? Ce que je conseillerais à votre comité, si nous voulons aider les petites entreprises, peu importe où elles se trouvent, serait de regarder la paperasserie administrative. Si nous voulons offrir des programmes aux petits marchands, par exemple, des programmes de conservation de l'énergie, ces programmes devraient être faciles à gérer et ils devraient être accessibles. Nous constatons que c'est là le plus gros obstacle pour bon nombre de nos petites entreprises. Elles n'ont pas le temps. Elles doivent remplir beaucoup trop de formalités administratives et tenir compte de règlements ou de programmes qui n'ont aucun sens. Cela est certainement la rétroaction que nous recevons de bon nombre de nos petites entreprises.

Ces gens ouvrent la porte le matin et la referme à clé le soir. Ils sont dans l'arrière-boutique pour recevoir la marchandise et l'installer. Ce sont de petites entreprises et elles représentent 80 p. 100 de tous nos établissements au pays. Nous devons donc faire en sorte que les programmes soient faciles à administrer, simples à comprendre et accessibles.

**Mme Peggy Nash:** Êtes-vous d'avis qu'un programme pour les aider sur le plan de l'efficacité énergétique pourrait avoir du bon sens?

Je suis d'accord avec vous. Je vois les détaillants travailler du matin jusqu'à tard le soir. Ce sont vraiment des entreprises familiales.

Pensez-vous qu'il est nécessaire d'avoir un programme d'efficacité énergétique, ou est-ce que cela ne représente pas un coût important?

**Mme Diane Brisebois:** Je pense qu'il y a un besoin. Est-ce la principale préoccupation des petites entreprises? Probablement pas. Souvent une petite entreprise n'a pas le contrôle de son environnement. Elle n'est pas toujours propriétaire de l'immeuble dans laquelle elle se trouve. Elle se trouve souvent dans un centre commercial, et elle ne contrôle pas vraiment ces coûts.

Je pense que si nous voulons aider les petites entreprises, nous devons regarder les choses qu'elles peuvent contrôler, les coûts qu'elles contrôlent. Cela peut être la marchandise, les tarifs d'importation, alors éliminez ces tarifs; par ailleurs, les incitatifs de formation sont extrêmement importants pour les petites entreprises.

**Le président:** Merci.

Monsieur Simard, vous vouliez poser une petite question.

**L'hon. Raymond Simard:** C'est en fait une observation, monsieur le président.

Je crois que Mme Brisebois a mentionné le crédit d'impôt pour la formation et que le Québec offre déjà quelque chose de semblable. Je me demande si nos attachés de recherche pourraient fournir de l'information à ce sujet au comité. Cela pourrait être utile.

**Le président:** Merci.

Membres du comité, je voudrais prendre quelques minutes pour poser quelques dernières questions et peut-être dégager certaines recommandations spécifiques. Je suis heureux que M. Simard l'ai mentionné, c'était là l'une des questions que je voulais poser.

Nous avons recommandé un crédit d'impôt dans le rapport sur le secteur manufacturier — des crédits d'impôt pour les fabricants, naturellement. Nous pourrions envisager un crédit d'impôt dans d'autres secteurs, mais la réponse qu'on nous donne, c'est qu'il est difficile, en fait, de mesurer cela, particulièrement lorsque les gens passent d'une entreprise à l'autre ou d'une industrie à l'autre. Il est difficile d'évaluer combien une entreprise investit effectivement dans la formation, pour ce qui est de l'évaluer du point de vue du gouvernement, et comment créditer cela. Je ne vous demande pas une réponse maintenant, mais toute information que vous pourriez nous fournir à ce sujet serait très utile.

En tant que Canadien de l'Ouest, en tant qu'Albertain, je vous suis reconnaissant d'avoir souligné le problème de la pénurie de main-d'oeuvre. C'est quelque chose que nous tentons de dire à nos collègues députés. Vous pouvez entrer dans un restaurant qui est rempli au dixième de sa capacité et le gérant vient vous dire: « Je suis désolé, nous ne pouvons pas vous servir. Nous n'avons pas assez d'employés aujourd'hui. Vous devrez aller ailleurs. » Cela se produit tous les jours à Edmonton. C'est un message que nous tentons de faire passer à nos collègues.

Dans la même veine, alors, je voulais m'assurer que nous ayons des recommandations spécifiques.

Madame Reynolds, dans votre exposé vous parlez de revoir le système de points en vigueur pour la citoyenneté et l'immigration afin de mieux répondre aux besoins du marché du travail, les critères de CIC. Vous parlez ensuite du Programme concernant les travailleurs étrangers temporaires et de programmes de transition, de sorte que si quelqu'un vient ici dans le cadre d'un programme de deux ans et travaille pendant deux ans et que son employeur dit qu'il est un bon travailleur, il puisse rester au Canada et demander la résidence permanente à partir du Canada pendant qu'il termine le programme. Est-ce ce que vous recommandez?

Par ailleurs, en ce qui a trait au Programme concernant les travailleurs étrangers temporaires, il s'agit là du plus gros problème dont me parlent les entreprises dans l'Ouest. Le nombre de demandes a monté en flèche. Avez-vous des recommandations spécifiques quant à la façon dont nous pourrions simplifier... Des avis concernant l'impact sur le marché du travail, peut-être?

•(1050)

**Mme Joyce Reynolds:** Nous remercions le gouvernement d'avoir pris des mesures au cours de la dernière année pour tenter de simplifier le programme. Le processus d'avis concernant l'impact sur le marché du travail a certainement été simplifié. Il y a cependant un arriéré des demandes dans le cadre du Programme concernant les travailleurs étrangers temporaires dans les ambassades à l'étranger. Nous avons donc pu réduire un peu l'arriéré ici, mais il existe toujours un arriéré pour ce qui est de traiter les demandes des travailleurs étrangers temporaires.

**Le président:** Il y a trop de demandes qui sont rejetées et ce genre de choses.

**Mme Joyce Reynolds:** Vous savez, il y a une ou deux personnes à l'ambassade et elles n'ont pas la capacité de traiter le nombre de demandes qui arrivent. Ce sont donc les deux scénarios, en fait.

**Le président:** Très bien.

Je pose mes questions très rapidement, car je n'ai pas beaucoup de temps. Permettre aux travailleurs étrangers temporaires de travailler au Canada pour une période pouvant aller jusqu'à quatre ans. Est-ce que cela concerne les travailleurs qualifiés et non qualifiés?

**Mme Joyce Reynolds:** Oui.

Encore une fois, je vous remercie d'avoir déjà prolongé la période d'un an à deux ans...

**Le président:** C'est exact.

**Mme Joyce Reynolds:** ... et je pense que si nous pouvions obtenir le genre de mécanisme de transition que nous recherchons, ce ne serait peut-être pas nécessaire. Mais tant que ce mécanisme n'est pas en place, nous aimerions que la période soit prolongée pour les travailleurs temporaires étrangers.

**Le président:** Augmenter l'exemption personnelle d'impôt de base, vous dites, au-delà de ce qui a été fait dans la mise à jour relative à la situation financière?

**Mme Joyce Reynolds:** Nous attendions l'augmentation prévue dans l'exposé économique de novembre. Mais nous espérons qu'il y aura d'autres augmentations au cours des cinq prochaines années.

**Le président:** Vous avez également mentionné les travailleurs plus âgés et cela se produit de plus en plus souvent dans l'Ouest canadien. Les travailleurs plus âgés disent, entre autres choses, qu'ils cotisent à l'assurance-emploi sans aucun espoir de pouvoir en bénéficier un jour, surtout s'ils travaillent à temps partiel. C'est une de leurs préoccupations. Et, dans certains cas, lorsqu'ils sont admissibles à la sécurité de la vieillesse, ils doivent rembourser cette prestation. Est-ce que ce sont les deux modifications que vous recommandez, ou est-ce que vous souhaitez autre chose?

**Mme Joyce Reynolds:** Ce qui nous préoccupe, c'est la récupération de leur supplément de revenu garanti.

**Le président:** De leur SV.

**Mme Joyce Reynolds:** Nous parlions de la récupération de leurs prestations d'AI: cela ne concerne pas seulement les travailleurs âgés. Les autres employés à revenu élevé qui touchent des prestations

devraient pouvoir travailler à temps partiel pour gagner un revenu supplémentaire sans que l'on récupère la totalité de leurs prestations d'AI.

**Le président:** Merci pour ces éclaircissements.

J'aimerais également un éclaircissement de la part du Conseil canadien du commerce de détail. Vous avez mentionné le différentiel et la parité de notre dollar avec le dollar américain. Vous avez également parlé des droits de douane à l'importation, du cabotage, de la réglementation. Vous avez mentionné le différentiel entre les fournisseurs canadiens et américains. Y a-t-il d'autres facteurs ou questions que vous aimeriez que le comité examine?

**Mme Diane Brisebois:** La formation. Nous avons parlé de la taxe de formation.

**Le président:** C'est vrai, la formation.

**Mme Diane Brisebois:** Ce que nous souhaiterions, ce n'est pas une taxe mais plutôt un incitatif.

**Le président:** Madame Reynolds.

**Mme Joyce Reynolds:** Monsieur le président, puis-je faire un commentaire?

Nous nous inquiétons de la manière dont serait mis en oeuvre le crédit d'impôt pour la formation. S'il s'agit de rendre obligatoire une formation institutionnelle et de créer une autre bureaucratie, et s'il n'y a aucun moyen de faire connaître les programmes de formation qu'offrent déjà les entreprises, ça ne marchera pas pour notre secteur. Je tiens à le dire clairement.

**Mme Diane Brisebois:** En fait, nous avons été clairs là-dessus. Nous parlons de formation interne. Nous ne parlons pas d'une formation offerte par des tiers.

**Mme Joyce Reynolds:** Très bien, du moment que c'est clair.

**Mme Diane Brisebois:** Je pense que vous devez examiner le modèle québécois, parce que je pense qu'ils ont vraiment essayé de résoudre cette ambiguïté. Leur modèle n'est pas parfait, eux-mêmes l'admettent, mais il mérite d'être étudié.

**Le président:** Comme l'a suggéré M. Simard, je pense que nous demanderons aux attachés de recherche de nous préparer quelque chose. Mais si vous avez des suggestions précises à faire sur le fonctionnement, sur ce qui ne marcherait pas, vos conseils et vos opinions pourraient nous être très utiles.

Merci beaucoup d'être venus.

**L'hon. Raymond Simard:** J'aimerais simplement dire qu'il se trouve que j'ai un projet de loi d'initiative parlementaire qui empêcherait qu'on inclut les pensions dans le calcul du revenu. Je l'ai déjà déposé à la Chambre des communes et je pense que c'est une très bonne initiative.

•(1055)

**Le président:** Merci aux membres du comité.

Merci. Ça été une séance fascinante. Nous sommes reconnaissants de vos exposés.

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.**