



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 013 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 13 décembre 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 13 décembre 2007

• (0900)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)): À l'ordre, je vous prie, mesdames et messieurs.

Je déclare ouverte la 13^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre examen du secteur des services du Canada.

Bien sûr, nous tenons à remercier tous les journalistes qui ont préféré assister à notre réunion plutôt qu'à une autre.

Des voix: Ah, ah!

Le président: Il est très impressionnant de voir les hordes de journalistes qui assistent aux meilleures réunions de comité. C'était mon observation politique du jour.

Nous accueillons aujourd'hui les représentants de deux organisations. Tout d'abord, nous accueillons deux représentants de l'Association canadienne des conseillers en management: Mme Heather Osler, présidente et directrice générale et le vice-président, M. Bob McCulloch. Soyez les bienvenus. Nous accueillons aussi le Conference Board du Canada représenté par le premier vice-président et économiste en chef, M. Glen Hodgson.

Soyez les bienvenus. Vous aurez jusqu'à 10 minutes pour faire vos remarques liminaires, après quoi il y aura une période de questions.

Commençons par Mme Osler et M. McCulloch.

M. Bob McCulloch (vice-président, Association canadienne des conseillers en management): C'est moi qui prendrai la parole.

Le président: Nous vous écoutons.

M. Bob McCulloch: Bonjour. Merci au président et aux membres du comité de nous avoir invités.

Je m'appelle Bob McCulloch. Je dirige un bureau indépendant d'experts-conseils à Toronto. Je suis aussi vice-président du conseil d'administration de l'Association canadienne des conseillers en management, l'ACCM. Je suis accompagné de Heather Osler, présidente et directrice générale de l'ACCM.

Merci de nous avoir invités à témoigner aujourd'hui. Nous aurions aimé avoir un peu plus de temps pour nous préparer, mais comme nous sommes des conseillers, nous avons toujours quelque chose à dire. C'est pour cela que nous sommes ici.

Avant de vous décrire la situation du domaine du conseil en gestion au Canada, il serait peut-être utile que je vous touche d'abord quelques mots de l'ACCM.

Le titre de consultant certifié en gestion, connu aussi sous l'acronyme anglais de CMC, est un titre professionnel protégé par la loi dans toutes les provinces du Canada. L'ACCM administre la désignation de CMC et en fait activement la promotion auprès des clients. Pour devenir consultant certifié en gestion, on doit détenir un

baccalauréat dans une discipline pertinente et compter au moins trois ans d'expérience du conseil en gestion. Les candidats à ce titre acceptent de respecter un code de déontologie rigoureux et doivent réussir un examen exhaustif administré par l'ACCM.

Il y a actuellement 2 400 CMC qui pratiquent au Canada; 800 membres de l'ACCM ont aussi demandé cette désignation. Cela représente environ 13 p. 100 des quelque 25 000 consultants en gestion du Canada. La désignation de consultants certifiés en gestion est reconnue dans 43 pays et l'ACCM est affiliée à bon nombre des instituts qui accordent cette désignation à l'étranger. Nous sommes aussi membres fondateurs du International Council of Management Consulting Institutes, l'organisme international qui établit les normes de notre profession.

Je vous donnerai maintenant un aperçu de ce domaine au Canada. Ces informations proviennent en grande partie d'une étude de la profession de conseiller en gestion au Canada que vient de mener l'organisme américain Kennedy Information group.

Après quelques années difficiles au début de ce siècle, après le creux de vague qui a suivi l'arrivée de l'an 2000 et le 11 septembre, après la récession et les changements structurels qui sont intervenus dans l'environnement de l'entreprise, la consultation en gestion au Canada connaît de nouveau une forte croissance. En 2006, notre secteur a produit des revenus bruts d'environ 9,3 milliards de dollars et on s'attend à ce qu'ils atteignent 11,5 milliards de dollars d'ici 2010. En comparaison, les revenus de notre secteur étaient d'environ 25 millions de dollars il y a 40 ans. Il y a donc eu une hausse radicale depuis.

À des fins d'analyse et de description, la consultation en gestion au Canada est divisée en cinq grands éléments: stratégie; gestion des opérations; technologie de l'information; ressources humaines; et, un élément plus récent, les services consultatifs d'affaires, qui traitent surtout des questions financières et sont dispensées essentiellement par les grands cabinets comptables.

Il y a eu une solide croissance dans chacun de ces sous-secteurs au cours des dernières années, mais la palme revient, on ne s'en étonnera pas, aux services consultatifs d'affaires, qui sont liés aux grands bureaux de vérification, et la technologie de l'information. Le secteur public, qui comprend tous les paliers de gouvernement et les soins de santé financés par l'État, est le plus grand client des conseillers en gestion au Canada; il représente plus de 30 p. 100 de toutes les dépenses en consultation de gestion. Outre les dépenses directes en services conseils, les lois, politiques et initiatives gouvernementales constituent le moteur d'une grande part des conseils dispensés aux clients du secteur privé.

Le secteur de la consultation en gestion au Canada est ce que les économistes appellent un marché atomistique, c'est-à-dire un marché comptant de nombreux joueurs dont aucun n'est suffisamment important pour influencer de façon appréciable sur les prix.

Cette structure est conforme à ce que ces mêmes économistes — peut-être vous, Glen, notamment — considèrent comme la concurrence parfaite.

Notre secteur se compose de quelques multinationales, surtout dans le domaine des ressources humaines et de la technologie de l'information, de plusieurs entreprises canadiennes ayant des ramifications à l'échelle mondiale, de quelques grandes entreprises nationales, de petits bureaux canadiens d'experts-conseils se limitant à un domaine ou à une région et de très nombreux petits bureaux et praticiens indépendants.

Grâce à sa structure atomistique, le secteur de la consultation en gestion au Canada est très souple et très concurrentiel. L'Ontario reste le plus grand marché pour les services d'experts-conseils en gestion de tout genre, et l'Alberta connaît la croissance la plus grande à l'heure actuelle.

• (0905)

Parmi les facteurs qui contribuent à la croissance du secteur, on compte une forte croissance économique des entreprises qui font appel aux experts-conseils en gestion; les tendances de la croissance économique, comme l'attention accrue accordée à la compétitivité internationale et l'augmentation des fusions et acquisitions, soit deux domaines d'importance pour ce qui est du recours aux conseillers en gestion; les efforts en vue d'améliorer l'efficacité et l'efficience dans l'énorme secteur des soins de santé; la pénurie croissante de personnel hautement qualifié provoquée par la croissance économique et le vieillissement de la population; le taux de change entre les dollars canadiens et américains qui amène les entreprises, surtout les fabricants, à accroître leurs efficacités et leur compétitivité, et l'intérêt et les investissements accrus de la part des gouvernements à tous les niveaux pour les projets d'infrastructure.

Les obstacles à l'entrée sur le marché des conseillers en gestion et des entreprises de consultation en gestion ne sont pas aussi élevés que pour d'autres secteurs. En fait, il suffit de se déclarer conseiller en gestion, car comme il y a moins de multinationales de consultation en gestion aux États-Unis, le marché canadien est un milieu très fertile pour les petites et moyennes entreprises qui peuvent s'établir au niveau local et prospérer.

Quels sont les défis? L'avenir de la consultation en gestion au Canada est très prometteur. C'est un fait, mais cela signifie aussi qu'il y aura des défis à relever. Entre autres, il n'y a actuellement aucune façon efficace d'empêcher qui que ce soit, y compris les charlatans — les petites célébrités et les experts douteux — d'accrocher une enseigne, de se prétendre conseiller en gestion et d'offrir ses services. L'ACCM et les instituts provinciaux font de leur mieux pour prévenir les clients éventuels des dangers qu'ils courent

en faisant appel à ces personnes, et les encourager à ne recourir qu'à ceux qui peuvent faire la preuve de compétence, leur formation et leur expérience par leur appartenance à l'ACCM. Toutefois, ce n'est qu'une solution partielle et des clients continuent de vivre des expériences malheureuses sans aucun recours si le conseiller n'est pas un consultant certifié en gestion. Quand un client étranger présume, en toute bonne foi, qu'un Canadien qui se dit conseiller en gestion est compétent et qu'on lui dispense des services bâclés, cela jette le discrédit sur toute la profession et sur le pays tout entier.

La réglementation des professions est de compétence provinciale. Néanmoins, les membres de l'ACCM se conforment à un code de déontologie national et uniformisé, et les critères de certification sont les mêmes à l'échelle du pays, ce qui permet à ceux qui l'obtiennent de travailler dans l'une ou l'autre des provinces.

Hier, la commissaire à la concurrence a rendu public son rapport sur la réglementation des professions au Canada. Le rapport dresse une liste des questions problématiques, y compris l'entrée dans la pratique, la mobilité entre les provinces et territoires, le chevauchement des services et des champs de pratique, la réglementation de la publicité, les prix et la concurrence. Nous pouvons dire catégoriquement que les CMC ont droit à la réciprocité non seulement à l'échelle du pays, mais dans plus de 25 pays étrangers. Nous exigeons seulement des CMC qui entrent au Canada qu'ils réussissent un court examen sur le code de déontologie du Canada, et ce, pour nous assurer qu'ils respectent les normes culturelles pendant qu'ils pratiquent au Canada.

Sur le front provincial, l'Ontario a récemment reconnu la désignation de CMC dans les appels d'offres de services professionnels. Nous voulons encourager le gouvernement fédéral à inclure un libellé semblable dans ses politiques d'approvisionnement, comme il le fait pour les autres désignations qu'il reconnaît.

Voici le deuxième défi: les conseillers en gestion du Canada doivent fréquemment aller aux États-Unis pour le compte de clients américains ou pour travailler à des projets américains pour le compte de clients canadiens. Ils jouissent des privilèges d'autorisation de séjour temporaire réciproques aux termes de l'annexe 1603-D-1 de l'ALENA, mais sont trop souvent arrêtés ou détenus à la frontière pour des raisons que nous estimons plutôt frivoles.

La fréquence de ces irritants varie, mais elle est particulièrement élevée aux aéroports internationaux de Toronto et de Vancouver. Ces problèmes à la frontière ont une incidence disproportionnée sur les petites entreprises — je peux en témoigner personnellement — et surtout sur les praticiens indépendants qui n'ont souvent pas l'infrastructure ni les moyens de se retrouver dans le système de contrôle frontalier des États-Unis.

L'ACCM consacre un temps considérable à traiter avec les autorités canadiennes et américaines en vue de résoudre ces problèmes, mais n'a obtenu que très peu de succès jusqu'à présent. Elle a aussi eu des discussions avec les autorités canadiennes pour que la définition de conseiller en gestion prévue à l'ALENA et à l'AGCS soit conforme aux critères d'admissibilité au titre de consultant certifié en gestion qui est maintenant la norme internationale.

Troisièmement, nos membres se heurtent souvent à des obstacles non tarifaires quand ils sont en concurrence pour obtenir des contrats de consultation en gestion dans certains pays, surtout dans les pays en développement. L'ACCM estime que le Canada a un avantage concurrentiel et comparatif dans le domaine mondial de la consultation en gestion. Cela est attribuable à nos normes scolaires élevées, à nos secteurs avancés et diversifiés, à notre leadership en matière de certification, au multiculturalisme et au multilinguisme de notre société ainsi qu'à la prudence et à la probité dont font montre les professionnels canadiens dans leur travail. C'est pourquoi nous avons consacré tant de temps à faciliter la tâche de nos membres qui font des affaires à l'étranger en accélérant l'entrée de nos membres aux États-Unis à des fins professionnelles temporaires, en conciliant la définition de conseiller en gestion prévue à l'ALENA et à l'AGCS et celle de notre secteur et en tentant d'égaliser les chances pour l'obtention de contrats à l'étranger.

• (0910)

Je m'en voudrais de ne pas faire mention de nos relations actuelles avec deux programmes du gouvernement fédéral.

Au Canada, depuis déjà de nombreuses années, les membres CMC de notre association ont prodigué des conseils de gestion dans les domaines de la commercialisation, de la stratégie et des opérations à divers clients par l'entremise du programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada. Pour aider nos membres qui souhaitent travailler à l'extérieur des frontières canadiennes, nous avons pu compter sur le programme de développement des marchés d'exportation.

À quel niveau pourriez-vous nous aider? Quelle mesure pourriez-vous envisager ou prendre pour nous aider? Vous pourriez appuyer nos efforts en vue d'élargir l'application de notre code de déontologie à tous les conseillers en gestion du Canada, qu'ils travaillent au Canada ou à l'étranger, nous aider à faciliter l'entrée aux États-Unis de praticiens canadiens qualifiés qui doivent s'acquitter de tâches aux États-Unis, nous aider à informer les conseillers en gestion qualifiés du Canada sur ce qu'ils peuvent faire pour obtenir des contrats dans les pays où le Canada a une présence commerciale, et encourager les représentants du Canada dans ces pays à sensibiliser les gens d'affaires de l'endroit aux avantages de recourir à des conseillers en gestion qualifiés canadiens.

Merci de nous avoir permis de vous adresser la parole de matin. Nous serons heureux de répondre à vos questions et d'écouter vos observations.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McCulloch.

Je cède maintenant la parole à M. Hodgson pour 10 minutes.

M. Glen Hodgson (premier vice-président et économiste en chef, Le Conference Board du Canada): Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous les membres du comité.

Je vais vous faire part d'une perspective un peu différente. Le Conference Board du Canada est le plus grand groupe de réflexion au pays. Nous produisons environ 200 études par année qui portent sur l'économie ou les ressources humaines. Je vous parlerai des résultats de deux ou trois études que nous avons faites ces dernières années sur le secteur des services.

Pour commencer, les services représentent environ 70 p. 100 de notre économie nationale à l'heure actuelle. Nous sommes encore souvent dans l'ancien paradigme qui veut que l'extraction des ressources, l'agriculture et la fabrication soient au coeur de notre

économie. C'était peut-être vrai il y a 50 ans, mais ce ne l'est plus aujourd'hui.

Nous tous ici présents avons des prestataires de services. Personne ici ne fabrique quoi que ce soit. Nous ne récoltons pas de blé et ne scions pas de bois non plus. C'est là le visage de l'économie moderne. Dans votre réflexion sur le secteur des services, vous devrez vous rappeler que les services sont actuellement au coeur de l'économie canadienne. Il ne s'agit pas d'un petit secteur, mais bien l'essentiel de ce que fait le Canada dans le monde.

J'aborderai maintenant trois études que nous avons menées ces dernières années sur des aspects particuliers de l'économie de services. Un peu pour faire écho à ce qu'a dit Bob sur les obstacles à la mobilité nord-sud, je vous toucherai quelques mots des obstacles entre les provinces canadiennes qui empêchent notre secteur des services d'être aussi dynamique, efficace et concurrentiel qu'il pourrait l'être sans ces obstacles.

Pour la première étude, nous avons fait comme nous faisons depuis une douzaine d'année, un bulletin du Canada auquel nous avons donné un nouveau nom. Remontons à 2005-2006. À l'automne 2005, nous avons publié un rapport intitulé *Rendement et potentiel* dans lequel nous examinons les façons de rendre l'économie canadienne plus concurrentielle et efficace.

Nous avons notamment comparé la productivité par secteur des économies canadienne et américaine. Nous nous sommes fondés sur des travaux que nous avons menés avec Industrie Canada. Ces travaux avaient été dirigés par Someshwar Rao, du ministère de l'Industrie, un chef de file de la recherche depuis longtemps déjà et un excellent économiste.

Nous avons donc pour la première fois comparé la productivité de divers secteurs des économies canadienne et américaine. Nous avons découvert que, dans les secteurs de l'économie canadienne qui sont ouverts à la concurrence internationale — essentiellement les secteurs traditionnels tels que la forêt, l'automobile ou les mines — notre productivité est aussi bonne que celle des États-Unis, sinon meilleure. Mais là où l'économie est protégée — il s'agit essentiellement du secteur des services, notamment des services financiers, du commerce de détail, des télécommunications et, je dois l'avouer, des services-conseils — la productivité est inférieure à celle des États-Unis, souvent de beaucoup. Le secteur du détail, par exemple, qui est un secteur strictement de services, a une productivité par travailleur qui se situe sous les deux tiers du niveau américain.

C'est peut-être attribuable au fait que notre économie est plus petite, à la différence d'échelle, au fait que les entreprises américaines profitent de plus d'économies d'échelle, mais c'est peut-être aussi dû aux différents niveaux de compétitivité entre les deux économies.

Il est intéressant de noter les facteurs qui ont mené à l'augmentation plutôt lente des prix dans le récent débat sur la question de savoir si les détaillants canadiens devaient abaisser leurs prix à mesure que s'appréciait le dollar canadien. Ce sujet mérite certainement une étude approfondie, car le commerce au détail est un secteur des services qui nous touche tous. Était-ce simplement parce que les entreprises avaient des stocks qu'elles avaient achetés quand le dollar valait 85 ¢ ou 90 ¢ et qu'elles ont permis une augmentation progressive des prix, ou est-ce l'élément plus fondamental de notre économie nationale, est-ce le manque de véritable concurrence dans le commerce de détail qui explique ce phénomène?

Deuxièmement, dans une étude connexe, nous avons rendu public au printemps 2006 un rapport au titre merveilleux : « Death by a Thousand Paper Cuts » (Tué par mille coupures à la feuille de papier). On y passait en revue tous les obstacles réglementaires à la concurrence au Canada même, ce que les économistes appellent les obstacles non tarifaires, les obstacles autres que les prix. C'est ce dont parlait Bob : les pratiques réglementaires, les normes, la question de savoir s'il faut normaliser davantage les normes et s'il faut reconnaître les titres de compétence.

Nous avons examiné les barrières qui existent au sein de l'économie nationale, de l'est jusqu'à l'ouest, et nous nous sommes concentrés sur les très nombreux obstacles qui existent encore entre les provinces, ainsi que sur l'incohérence entre la réglementation fédérale et celle des provinces. Nous avons examiné les mêmes enjeux pour le Canada et les États-Unis. Nous nous sommes penchés sur les barrières non tarifaires qui existent, surtout dans les services, entre le Canada et les États-Unis, notamment celles dont on a déjà fait mention, les obstacles qui s'élevaient devant les prestataires de services à la frontière américaine. On ne peut tout simplement pas se rendre librement aux États-Unis pour dispenser des conseils en matière de gestion.

• (0915)

Notre étude a culminé en une analyse économétrique des répercussions de ces obstacles sur la productivité du Canada, la question étant de savoir si les obstacles non tarifaires étaient vraiment un facteur déterminant de l'écart de productivité dont nous avons déjà parlé. C'est une recherche très originale qui a eu un résultat positif : oui, effectivement, les obstacles non tarifaires, soit d'est en ouest, soit du nord au sud, contribuent au fait que, depuis peut-être 20 ans maintenant, le Canada recule dans le classement international en matière de production par travailleur. C'est une recherche intéressante que vous souhaitez peut-être consulter.

La troisième étude, à laquelle je vais consacrer une ou deux minutes, vu que j'en suis un des auteurs, s'intitulait *Opportunity Begins at Home* et mettait notamment l'accent sur les exportations de services et sur ce que nous pouvons faire pour stimuler ces exportations au Canada.

Les faits datent à présent d'un ou deux ans, mais expliquent, selon moi, une tendance à long terme. Les exportations de service représentent 13 p. 100 environ des exportations du Canada, alors que le secteur des services représente 70 p. 100 de l'économie du pays. Comment le Canada se classe-t-il par rapport à d'autres pays? Et bien, pour le Royaume-Uni, les services représentent un tiers de toutes les exportations, 34 p. 100. Pour les États-Unis, ils représentent 28 p. 100 des exportations. Même pour une autre économie de ressources naturelles, comme l'Australie, que nous utilisons souvent comme point de référence, vu que c'est un pays de taille similaire au Canada ayant énormément de ressources naturelles, les services constituent 22 p. 100 des exportations. Autrement dit, l'exportation de services est de 50 p. 100 à 60 p. 100 plus élevée en Australie qu'au Canada.

Nous nous sommes efforcés de sonder les raisons du phénomène et, au bout du compte, avons identifié trois facteurs qui expliquent les résultats peu reluisants du Canada en matière d'exportation de services. Cela se rattache directement, Bob, à vos observations sur les services de gestion; mais cela pourrait aussi s'appliquer à tout un ensemble de choses, de la gestion des systèmes de soins de santé aux services financiers, en passant par la vente au détail.

Nous avons donc retenu trois facteurs. Le premier était le besoin criant d'une réforme interne. L'existence d'obstacles, la balkanisation

de notre économie nationale et la mollesse du processus d'élimination des obstacles, malgré l'adoption de l'Accord sur le commerce intérieur, il y a maintenant 13 ans, inhibent véritablement nos exportations de services. Nous avons examiné la situation dans divers secteurs (secteur financier, éducation et transports) et constaté combien l'existence d'obstacles interprovinciaux nuit à la capacité des prestataires de services canadiens à atteindre une échelle idéale.

Le deuxième facteur se rattachait à la politique en matière d'échanges et au fait que la ronde de Doha a désormais échoué, qu'elle est au point mort. Les services représentaient une petite part de ces négociations. En fait, la communauté internationale des échanges commerciaux a beaucoup de mal à réduire les obstacles au commerce des services dans le monde. La tendance est de conclure des accords bilatéraux ou réciproques. Or ce n'est pas ainsi que nous procédons pour le libre-échange des produits. La mondialisation des échanges de services progresse donc à tout petits pas. Le Canada ne pouvant accéder à d'autres marchés, il n'est pas étonnant que nos exportations de services aient été entravées.

Le troisième facteur est lié à la promotion des échanges. Je pense que la stratégie mondiale annoncée par le gouvernement ces derniers mois est un pas dans la bonne direction. Mais la promotion des échanges est seulement un volet d'une stratégie qui devrait commencer par des réformes internes, au Canada, pour permettre à nos services d'atteindre une échelle qui soit compétitive au niveau international. C'est après cela seulement qu'on peut aller de l'avant, en combinaison avec l'accès aux marchés, qui est vraiment essentiel au succès dans l'exportation des services.

Messieurs et mesdames les membres du comité, vous avez ainsi une petite idée du type de travaux que nous avons menés sur l'économie des services et la façon dont le Canada pourrait être plus compétitif, tant dans les échanges de services que dans la prestation de services au pays.

• (0920)

Le président : Merci beaucoup de vos remarques, monsieur Hodgson.

Nous allons à présent commencer la série de questions des députés.

Monsieur Simard, vous avez six minutes.

L'hon. Raymond Simard (Saint-Boniface, Lib.): Merci bien, monsieur le président et, merci à nos témoins de leur présence parmi nous ce matin.

Ma première question s'adresse à M. McCulloch. Au cours de ces dernières semaines, nous avons entendu des témoins qui commençaient quasi systématiquement par nous parler du manque de main-d'œuvre qualifiée. Par exemple, les gens des technologies de l'information ont indiqué, dans leur témoignage, qu'il allait se créer environ 25 000 nouveaux emplois dans leur secteur, mais que seules 8 000 personnes environ étaient formées pour les remplir, d'après ce qu'ils avaient pu constater.

Ce que je me demande, c'est si vous affrontez la même situation. Pensez-vous qu'il y aura des problèmes de cet ordre, que vous aurez des difficultés à remplir les postes disponibles?

M. Bob McCulloch : Avez-vous quelque chose à dire, Heather? Moi oui, mais je vous laisse parler d'abord.

Mme Heather Osler (présidente et directrice générale, Association canadienne des conseillers en management): Allez-y.

M. Bob McCulloch: J'ai mentionné dans mes remarques quelque chose dont vous vous souvenez peut-être: que n'importe qui peut s'installer dans un marché et se déclarer consultant. C'est précisément ce que font bien des gens un peu plus jeunes que moi qui prennent leur retraite et passent au monde des experts-conseils. En tant qu'expert-conseil, rien ne vous empêche de poursuivre à la soixantaine bien pesée, voire quand vous avez 70 ans ou plus.

Je crois que des gens qualifiés de tous les secteurs deviennent des experts-conseils, dans le cadre d'un changement de carrière ou d'une dernière étape de carrière.

Mme Heather Osler: Je voudrais ajouter que nous avons un membre en Alberta qui a un cabinet d'experts-conseils assez considérable. Il nous disait, il y a peu, que, du fait du boom albertain et de l'énorme besoin en experts-conseils, on pouvait faire du très mauvais travail et gagner quand même plus de 300 \$ de l'heure. Et les clients sont ravis, parce que, au moins, ils ont un expert-conseil. Selon nous, ce n'est pas bon pour les affaires.

L'hon. Raymond Simard: Quelle part du travail de vos membres est internationale, le savez-vous?

Mme Heather Osler: Pour autant que nous sachions, c'est de l'ordre de 10 à 12 p. 100.

L'hon. Raymond Simard: L'appréciation du dollar canadien va donc affecter vos membres également.

Mme Heather Osler: Non je ne le pense pas.

• (0925)

M. Bob McCulloch: Moi, je fais toujours autant d'affaires aux États-Unis que par le passé.

L'hon. Raymond Simard: Vous avez brièvement mentionné le secteur des soins de santé. Une des choses dont nous parlons depuis quelque temps, c'est le besoin, pour les gouvernements, de trouver des façons plus innovatrices de livrer leurs produits et leurs services.

Dans cette optique, le gouvernement a créé il y a cinq ou six ans l'Inforoute Santé. Est-ce un domaine où vous avez travaillé? On m'a dit que les choses avaient été lentes à se mettre en route et que cela laissait à désirer.

M. Bob McCulloch: Personnellement, ce n'est pas un domaine où j'ai travaillé.

Mme Heather Osler: Non, ni l'un ni l'autre nous ne sommes dans le domaine des soins de santé.

L'hon. Raymond Simard: Trois questions sans succès.

Monsieur Hodgson, cela fait des années que nous parlons des obstacles au commerce interprovincial et chaque gouvernement s'est attaqué à la question d'une façon ou d'une autre. J'ai même été secrétaire parlementaire du ministre qui s'occupait de la question.

Quel est l'obstacle à l'élimination de ces obstacles? C'est ridicule. Nous savons que c'est un problème et qu'il faut le résoudre, mais personne ne peut le résoudre. Les provinces semblent dire qu'elles souhaitent le résoudre, mais ce n'est pas vraiment le cas. J'avais un gestionnaire de portefeuille financier au Manitoba qui n'était pas en mesure de transférer ses clients à l'Alberta. C'était absolument ridicule. Mais ces exemples ridicules ne manquent pas.

Comment attaquer le problème? Presque tous les témoins que nous avons entendus ont eux aussi mentionné que cela constituait un obstacle à la productivité.

M. Glen Hodgson: C'est sur le plan politique que j'attaquerai d'abord la question. Certaines compétences, certaines entreprises et certains particuliers qui sont avantagés par la protection de leur

propre marché. Ainsi, même si c'est un avantage pour l'économie du Canada en matière de productivité, même si c'est un avantage pour les consommateurs qui pourraient peut-être trouver des prix plus avantageux, c'est un de ces cas classiques où l'intérêt de quelques-uns nuit à l'intérêt plus modeste de la majorité.

C'est un aspect essentiel de ce que vous faites tous ici: essayer de décider comment parvenir à un juste équilibre, comprendre qu'il y aura des perdants et voir si vous êtes prêts à les indemniser, même si beaucoup d'entre nous avons tout à gagner à une réduction de ces obstacles.

Il y a eu un certain progrès. Les obstacles aux marchés publics ont été éliminés par l'AIT. Vous pouvez désormais acheter du vin de Colombie-Britannique dans un magasin des alcools de l'Ontario et du Québec, ce qui n'était pas le cas il y a 10 ans. Mais c'est sans doute autour des services professionnels qu'il existe le plus d'obstacles. Il y a encore dix normes différentes pour les titres de compétences professionnelles. On peut être amené à se poser des questions profondes sur les compétences d'une infirmière, qui suffissent en Colombie-Britannique, mais pas en Alberta, au Québec ou en Ontario.

Cela tient beaucoup à une volonté politique. Regardez l'accord conclu entre la Colombie-Britannique et l'Alberta, le TILMA. Il montre qu'il est possible de trouver la volonté politique, le courage de réaliser des progrès. J'ai observé avec beaucoup d'intérêt les efforts acharnés déployés par le premier ministre Campbell pour convaincre les autres premiers ministres des provinces, et leur peu de succès.

Ce n'est pourtant pas sorcier. On sait très bien comment réaliser des progrès dans ce domaine. Je suis particulièrement frappé par les progrès réalisés à pas de géant par les Européens, lors de la constitution de l'Union européenne. Ils ont élaboré une norme européenne commune sur tout, des fromages aux services d'experts-conseils. Pendant ce temps, le Canada en reste au modèle des années 1940 et 1950, avec une économie nationale balkanisée.

Pour les produits, on ne peut pas dire que les obstacles soient majeurs. On mentionne parfois le fait que la margarine du Québec doit être d'une couleur différente. Ce n'est pas grand chose. Par contre, quand on en arrive au transport des marchandises et qu'il faut décharger un camion d'une province et mettre les marchandises sur un autre camion dans une autre province, il y a de profondes irrationalités nuisant au fonctionnement efficace de l'économie de notre pays.

Mais c'est dans le domaine des services professionnels et des normes qu'existent les plus gros obstacles.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Je vais céder la parole à mon collègue, mais j'aimerais qu'on prenne 10 minutes à huis clos, à la fin, pour discuter de choses et d'autres concernant les témoins qui viennent à notre comité. Si possible, j'aimerais qu'on ait plus de détails sur ce plan, monsieur le président.

J'aimerais que mon collègue utilise le temps qu'il me reste.

[Traduction]

Le président: Monsieur Carrier.

[Français]

M. Robert Carrier (Alfred-Pellan, BQ): Bonjour, messieurs.

Monsieur McCulloch, j'ai écouté votre présentation. J'ai essayé d'en comprendre le plus possible, mais j'ai trouvé votre débit rapide, car l'anglais est ma langue seconde. Je considère que si vous aviez pu nous remettre un document contenant votre présentation, vous auriez pu mieux vous faire connaître. Par mesure de précaution, j'avais consulté l'Internet pour obtenir un peu d'information sur votre organisme, et c'est la seule information écrite que j'ai.

Je suis un ingénieur professionnel. J'ai aussi étudié en gestion de projet au Québec. Je me demandais quelle était la situation de votre association au Québec. D'ailleurs, l'acronyme de celle-ci n'existe qu'en anglais. En effet, CMC est l'acronyme de Canadian Association of Management Consultants. Je vois qu'en français, elle s'appelle l'Association canadienne des conseillers en management. C'est peut-être difficile à vendre.

Personnellement, j'ai oeuvré pendant 35 ou 40 ans dans le domaine du génie de l'administration et je ne me rappelle pas avoir eu connaissance de l'existence de votre organisation.

J'aimerais avoir un aperçu de ce que fait votre association au Québec.

• (0930)

[Traduction]

M. Bob McCulloch: Je vais demander à notre présidente et directrice générale de vous répondre, vu qu'elle collabore étroitement avec l'organisme du Québec.

Mme Heather Osler: Il y a quelques années, au début des années 1990, me semble-t-il, l'Office des professions a réuni un certain nombre d'organisations professionnelles. Pour ce qui est des CMC, le titre d'administrateur agréé, abrégé AdmA, est devenu le titre officiel, celui de CMC en devenant un sous-ensemble. Les CMC n'ont donc pas eu beaucoup de visibilité au Québec.

Vu que tous les CMC du Québec dépendent de l'Ordre, nous ne pouvons pas les gérer. C'est l'Ordre qui les gère. Nous devons nous en remettre à l'ordre pour toute la gestion, alors que, dans le reste du Canada, notre bureau fait fonction de bureau virtuel pour tout le pays et assure la gestion.

Je n'ai pas pu écouler tout ce que vous avez dit au départ, mais je me suis branchée un peu plus tard. Excusez-moi. Notre site web n'est pas totalement bilingue, manifestement, bien que nous ayons certains éléments en français: notre processus d'examen est dans les deux langues; notre code de conduite est différent au Québec, parce que la loi est différente au Québec, mais il comporte de grandes similarités avec celui qui s'applique dans le reste du pays.

Est-ce que je réponds à votre question?

[Français]

M. Robert Carrier: Oui.

[Traduction]

M. Bob McCulloch: Il y a aussi des conseillers, les CMC.

Mme Heather Osler: Ils ont dû ajouter le mot « certifiés » au titre de « conseiller en management », grâce aux CMA, qui ont fait beaucoup de lobbying au Québec afin que le titre générique de « conseiller en management » ne soit pas protégé.

[Français]

M. Robert Carrier: Ai-je bien compris qu'au Québec, on parle plutôt d'administrateurs agréés, dans le cas de votre organisme?

[Traduction]

Mme Heather Osler: Ils doivent utiliser à la fois AdmA et CMC, mais si vous allez au site web des ADMA, vous devrez fouiller pour trouver les CMC.

M. Bob McCulloch: Il y a des ADMA qui ne sont pas des CMC.

Mme Heather Osler: Oui.

M. Bob McCulloch: Mais c'est un sous-ensemble.

Mme Heather Osler: Il y a aussi des titres complémentaires, sous celui de AdmA. Vous avez donc AdmA d'abord, CMC, les conseillers en planification financière, et encore autre chose.

M. Bob McCulloch: Ils figurent dans les lois du Québec depuis 1968 environ.

Mme Heather Osler: L'organisation, oui.

M. Bob McCulloch: Donc cela fait environ 40 ans.

Mme Heather Osler: Effectivement.

[Français]

M. Robert Carrier: De toute façon, à ce que je sache, les ordres professionnels sont régis par chacune des provinces. Par exemple, au Québec, c'est l'Office des professions du Québec qui administre ou supervise l'ensemble des professions comme celles d'architecte, d'ingénieur, d'avocat et ainsi de suite. Dans les autres provinces, c'est la même chose.

Enfin, votre association n'est pas un ordre professionnel, c'est une association de professionnels. J'ai cru comprendre que vous demandiez aussi l'aide du gouvernement du Canada pour faire accepter votre appellation ou votre groupe.

Est-ce exact?

[Traduction]

Mme Heather Osler: L'Association canadienne des conseillers en management compte comme membre tous les membres individuels, qui sont aussi membres des instituts de conseillers en management certifiés. Ils sont gouvernés par des lois provinciales, comme toutes les autres professions, mais nous avons une réciprocité. Dans notre organisation, nous sommes parvenus, jusqu'à présent, à avoir un organe national qui représente essentiellement les intérêts des diverses provinces.

Le titre d'AdmA existe seulement au Québec. On ne le trouve nulle part ailleurs au Canada. Il est unique en son genre.

Est-ce que cela répond à votre question?

• (0935)

[Français]

M. Robert Carrier: Oui.

[Traduction]

M. Bob McCulloch: C'est l'exception... Nous avons essayé de l'éliminer pendant une dizaine d'années, pour essayer d'avoir une représentation nationale et d'amener les gens à reconnaître qu'ils faisaient partie d'une entité nationale.

Le président: Merci. *Thank you.*

Nous passons maintenant à M. Carrie, s'il veut bien.

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

J'ai été particulièrement intéressé par la discussion sur les associations professionnelles et les difficultés rencontrées au Canada.

Autrefois, j'étais chiropraticien. C'est curieux: je peux pratiquer en Ontario, mais il me faudrait passer toute une nouvelle série d'examens pour pratiquer en Colombie-Britannique. J'ai des amis en médecine qui sont dans le même genre de situation. Le défi semble généralisé. Il me semblerait logique d'avoir une norme nationale quelconque.

Selon vous, quel devrait être le rôle du gouvernement fédéral, dans le cadre d'une convergence quelconque vers des normes nationales? Qu'est-ce qui expédierait les choses?

M. Glen Hodgson: Je pense que le gouvernement fédéral a adopté le cadre qui convenait. L'Accord sur le commerce intérieur était le bon point de départ, un engagement politique pour s'efforcer de réduire les obstacles. Mais, au bout du compte, c'est l'énergie consacrée à la question qui fait la différence. Je pense que les efforts du ministre des Finances actuel pour essayer d'établir un organisme national de réglementation du commerce des valeurs mobilières par exemple, est manifestement un pas dans la bonne direction.

Cela revient un peu à vous demander où vous pouvez réaliser les plus grandes avancées. Pouvez-vous trouver des alliés au niveau provincial pour essayer de faire progresser l'ensemble du dialogue? Pouvez-vous trouver des domaines où les écarts sont énormes et morigéner carrément les provinces, les gêner à un tel point qu'elles commencent à s'aligner? Au bout du compte il y a une autorité fédérale, une autorité constitutionnelle que vous pouvez utiliser comme une espèce d'arme nucléaire, pour créer une économie nationale. Je ne pense pas que le pays verrait cette approche d'un bon oeil à l'heure actuelle mais, si vous mettez constamment l'accent sur le caractère irrationnel des obstacles, avec des choses comme les normes de chiropratique...

C'est une histoire fascinante, parce que... Le TILMA est un accord qui m'intéresse particulièrement. Il porte sur les échanges, l'investissement et la mobilité de la main-d'oeuvre. Du côté de l'investissement, toutefois, les deux provinces ne se sont pas entendues sur un organisme unique de réglementation du commerce des valeurs mobilières, comme celui que le ministre Flaherty s'efforce de mettre en place. Par contre, il y a dans l'annexe 63 catégories — et j'imagine que les chiropraticiens sont du nombre —, des acupuncteurs aux puisatiers, pour lesquelles les provinces envisagent maintenant d'élaborer en trois ans des normes et des processus de reconnaissance communs. Le fait que trois ans suffisent pour une telle gamme de professions est particulièrement instructif.

Il faut sans doute que le gouvernement fédéral fasse sentir constamment sa présence, qu'il fasse pression, en identifiant les domaines où il y a des écarts énormes et où des progrès pourraient être effectués rapidement. Il faudrait que le gouvernement fédéral essaie d'utiliser ses pouvoirs de facilitation pour réunir les provinces et qu'il insiste sur les avantages de productivité et de compétitivité que comporte une norme nationale unique. Comme je l'ai déjà dit, on en a instauré une en Europe. Il est frappant de voir l'expérience européenne, puis de constater l'absence de progrès au Canada au cours des 10 ou 20 dernières années.

M. Colin Carrie: C'est intéressant. Quand vous avez parlé de l'Europe, je me suis dit qu'elle devait relever de nombreux défis tant linguistiques que culturels, mais que cela ne l'a pas empêchée de créer une union.

Nous vivons dans une économie mondiale et nous voulons que le Canada soit un chef de file sur la scène mondiale. Avez-vous des statistiques qui montrent que, en apportant les changements qu'ils ont apportés, les pays européens sont devenus plus productifs et ont accru leurs exportations de services, comme vous l'avez mentionné, et peuvent maintenant travailler ensemble pour améliorer l'économie de tous les pays de l'union?

M. Glen Hodgson: De nombreuses études universitaires ont été menées sur l'économie européenne. La meilleure façon de mesurer le progrès est d'établir la différence entre les prix avant et après la suppression des obstacles au commerce. Une fois que les prix se sont normalisés, ce qui est censé se produire en l'absence de barrières... il faut tenir compte du transport et de la distance, mais en excluant ces facteurs, on constate que la différence de prix s'amenuise et que cela représente un gain pour l'économie. Les prix à la consommation sont habituellement moindres et, du coup, les entreprises sont plus efficaces et plus concurrentielles.

Je crois qu'il y a des preuves anecdotiques de la part de ces grands pays européens et de la part de leurs exportations. D'ailleurs, cela fait l'objet d'un tableau dans notre rapport intitulé *Opportunity Begins at Home*, auquel je devrais peut-être me reporter.

Parmi les grands pays européens, il y a le Royaume-Uni, dont les exportations sont constituées à 35 p. 100 de services et l'Irlande, l'économie miracle, bien sûr, dont les exportations de services sont passées de 12 p. 100 des échanges commerciaux totaux en 1994 à 32 p. 100 en 2004. Vous trouverez les données sur ces deux pays européens sur notre site ainsi que beaucoup d'autres données que les attachés de recherche de la Bibliothèque du Parlement pourront sans doute obtenir sur le site Web de l'OCDE.

Il a été assez clairement démontré que, après une transition, après avoir adopté la norme européenne, l'Irlande, par exemple, est devenue un centre d'exportations de services.

● (0940)

Le président: Mme Osler voudrait ajouter quelque chose.

Mme Heather Osler: Ce ne sont que des informations anecdotiques, mais nous sommes membres d'un organisme international, comme Bob l'a indiqué, qui comprend plus de 20 pays européens, lesquels constituent l'élément le plus fort de notre organisation.

J'ai assisté à l'une de leurs rencontres en Italie, et ça ma beaucoup rappelé le Canada. Nous avons beaucoup à apprendre et eux, sont si forts. Ils ont éliminé les barrières entre les différents pays et adopté l'anglais comme langue commune. Personne ne le parle parfaitement, mais c'est la langue d'usage.

M. Colin Carrie: Vous avez dit...

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Carrie. Je suis désolé.

M. Colin Carrie: Bon. Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Je cède maintenant la parole à Mme Nash.

Mme Peggy Nash (Parkdale—High Park, NPD): Bonjour et bienvenue à vous.

Monsieur Hodgson, vous avez dit que la productivité du Canada est en baisse. Ici, au comité, nous avons passé beaucoup de temps à discuter du secteur manufacturier; récemment, l'appréciation du dollar canadien, entre autres facteurs, a eu une grande incidence sur le secteur manufacturier, des milliers d'emplois ont été supprimés et bien d'autres pourraient disparaître dans un avenir rapproché.

Comme vous l'avez fait remarquer ce matin, le secteur manufacturier est beaucoup plus productif parce que, je suppose, c'est un secteur à plus forte intensité de capitaux que le secteur des services. Dans quelle mesure la baisse de la productivité du Canada est-elle attribuable à la perte d'emplois dans le secteur manufacturier et à la croissance du secteur des services?

M. Glen Hodgson: Tout d'abord, je vous signale que nous n'avons pas perdu de notre productivité. Seulement, elle croît à un taux inférieur à ce qu'il est ailleurs dans le monde.

Mme Peggy Nash: Nous avons donc glissé au classement de la productivité.

M. Glen Hodgson: C'est exact. Au chapitre du revenu par habitant, nous sommes passés de la cinquième place mondiale en 1990 à la dixième ou onzième à l'heure actuelle, et ce, uniquement en raison d'une croissance moindre du rendement par travailleur, ou de la productivité, soit la façon dont la plupart des économistes la mesurent.

Pour répondre à votre question, c'est plutôt l'inverse. La croissance de la productivité dans le secteur manufacturier est restée forte et a même été supérieure à la croissance de la productivité dans le secteur des services.

Certains économistes prétendent que la perte d'emplois est une bonne chose, car en investissant davantage dans la technologie et le capital, en étant forcées d'adapter leur modèle d'entreprise, les sociétés maintiennent leur avance.

Mme Peggy Nash: La perte d'emplois serait donc fonction de l'investissement dans la nouvelle technologie, alors que la plupart des économistes font valoir que la perte d'emplois est provoquée par d'autres facteurs.

M. Glen Hodgson: À mon avis, l'investissement dans la nouvelle technologie est nécessaire pour être plus concurrentiels. C'est ce que les économistes appellent la réduction de la main-d'oeuvre.

Mme Peggy Nash: Mais je ne crois pas que les manufacturiers aient véritablement investi dans la nouvelle technologie. Beaucoup d'entre eux nous ont dit qu'ils n'ont pas été en mesure de faire ces investissements. D'ailleurs, au cours des dix ou douze dernières années, sauf pour certains, les manufacturiers ont été un peu négligents en matière d'investissement. Voilà pourquoi ils demandent de l'aide du gouvernement, pour pouvoir investir dans la technologie.

M. Glen Hodgson: Votre question comporte de multiples éléments. Laissez-moi tenter de les dissocier pour vous.

Tout d'abord, qui dit devise faible dit généralement ralentissement de la croissance de la productivité, parce que les entreprises sont en mesure d'être bénéficiaires sans investir fortement dans de nouvelles technologies ou techniques. Manifestement, depuis cinq ans et, particulièrement depuis six mois, avec la flambée du dollar, les entreprises ont été mises en difficulté. Peut-être le taux d'investissement dans de nouvelles technologies, de la machinerie et de l'équipement neufs n'a-t-il pas progressé à la vitesse de l'appréciation du dollar. C'est un aspect des efforts que déploie actuellement notre secteur des affaires pour faire face à l'appréciation du dollar.

Ajoutez à cela la déliquescence du marché du logement aux États-Unis, tout le désastre des hypothèques à haut risque, et vous éliminez ce qui constitue vraiment un gros marché pour bien des fabricants. Les manufacturiers d'automobiles et de pièces automobiles en sentent les répercussions dès maintenant, parce que le marché de la consommation aux États-Unis est très mou.

Donc tous ces facteurs entrent en jeu pour expliquer la productivité, vous avez parfaitement raison. N'empêche que notre économie est très proche du plein emploi, au niveau national. Malgré les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier, donc, une bonne part des personnes mises à pied sont absorbées assez rapidement dans d'autres domaines de l'économie.

• (0945)

Mme Peggy Nash: Je voudrais savoir ce que vous pensez des conséquences de cette évolution pour la productivité.

M. Glen Hodgson: Au bout du compte, cela devrait se traduire par une augmentation de la productivité, les entreprises étant forcées soit de faire faillite... cela arrive fréquemment quand la devise s'apprécie et quand on est en butte à une nouvelle concurrence de la part de la Chine, de l'Inde ou d'autre pays: les faibles coulent et les ressources sont réaffectées aux entreprises qui sont, elles, capables de s'adapter...

Mme Peggy Nash: Laissez-moi préciser ma question.

M. Glen Hodgson: ... c'est donc curieux, mais la productivité augmente.

Mme Peggy Nash: Quelle est la répercussion sur la croissance de notre productivité de l'augmentation de l'emploi dans le secteur des services? Le fait que plus de personnes travaillent dans ce secteur stimule-t-il le taux de productivité du Canada?

M. Glen Hodgson: Pas automatiquement, non. N'oubliez pas que la productivité se mesure en production par travailleur. Je pense que ce dont vous parlez est la croissance économique d'ensemble du secteur, en fait. Manifestement, le type de réformes que nous avons mentionné — normes nationales, élimination des obstacles entre les provinces — contribuerait clairement à la fois à la croissance de la productivité et de la production.

Mme Peggy Nash: Mais quel est, selon vous, le facteur majeur qui contribue à notre glissement dans le classement en matière de productivité?

M. Glen Hodgson: Selon moi, ce n'est pas un seul facteur. J'aimerais pouvoir vous donner un remède magique et dire que, avec cela, nous pourrions résoudre tous nos problèmes. Manifestement, le fait de pouvoir tabler pendant longtemps sur une devise faible — un dollar canadien à 70 cents ou moins — a créé pour notre économie une espèce de béquille. Les gens ont fini par penser que c'était normal. Mais la flambée du prix des matières premières dans le monde a poussé le dollar vers des hauteurs inégalées. Il y a donc un choc d'adaptation que nous subissons à l'heure actuelle.

Mme Peggy Nash: Selon vous, l'appréciation de la devise en est donc en partie responsable.

M. Glen Hodgson: Absolument. J'estime qu'il y a un autre facteur majeur qui contribue à la situation: le manque d'investissement dans notre système d'éducation au cours des 10 ou 20 dernières années. Nous consacrons moins d'argent à l'éducation en proportion du PIB qu'il y a 10 ans, en termes de part de PIB; les dépenses en éducation ont en fait diminué de tout un pour cent.

Mme Peggy Nash: Quand vous parlez d'éducation, vous voulez dire l'éducation postsecondaire?

M. Glen Hodgson: Oui et pourquoi? Parce que chaque province fait de la santé une priorité en matière de dépenses. Les dépenses de santé progressent donc de 7 p. 100 ou 8 p. 100, tandis que celles d'éducation progressent de 3 p. 100 ou 4 p. 100. Au fil du temps, cela se traduit par une véritable érosion de la capacité d'un jeune qui sort des études à entrer dans la main-d'oeuvre active. Pour simplifier, nous ne nous réoutillons pas. Nous ne nous formons pas assez en permanence.

Mme Peggy Nash: Merci.

M. Glen Hodgson: C'est donc un autre facteur essentiel.

Le président: Merci, madame Nash.

Nous passons à présent à M. Eyking. À vous.

L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.): Monsieur le président, j'apprécie la présence des témoins d'aujourd'hui. Ces derniers mois, nous avons entendu toute une gamme d'intervenants parler de la situation économique et des défis qu'elle présente.

J'adresserai mes questions essentiellement à M. Hodgson, car elles portent sur le Conference Board of Canada.

Votre groupe réunit des masses de données, nul doute, sur notre économie. Il fait sans doute aussi des prévisions. Or, certaines des prévisions qui nous ont été présentées ces derniers jours sont plutôt sombres, notamment pour le secteur manufacturier. Pourriez-vous esquisser pour nous l'évolution que vous attendez dans les mois qui viennent, dans six mois ou dans un an, dans différents secteurs: le secteur manufacturier, bien sûr, mais aussi les industries de services, que vous avez mentionnées, et le tourisme. Quelles vont être les répercussions sur ces secteurs dans l'année qui vient?

Pourriez-vous aussi nous dire comment les petites et moyennes entreprises s'adaptent à ce qui va se passer ou comment vous imaginez qu'elles s'adapteront au choc qu'on nous promet du fait de la situation aux États-Unis?

M. Glen Hodgson: En fait, je vais publier dans le numéro de fin d'année du *Canadian Business Magazine* un article à ce sujet.

En bref, nos prévisions pour l'économie canadienne pour la nouvelle année sont un peu plus positives, un peu plus optimistes que les autres, en raison de la très forte croissance du revenu que l'on constate au Canada, et qui dans une grande mesure compensera la perte de la croissance des exportations issue des problèmes que connaissent actuellement les États-Unis. Même dans les provinces du centre, nous estimons que l'Ontario et le Québec peuvent obtenir des taux de croissance qui pourraient atteindre 2,5 p. 100 en 2008. Mais ces taux de croissance ne sont pas aussi élevés qu'ils pourraient l'être. C'est mieux toutefois que ce que l'on a vu au cours de la dernière année ou des 18 derniers mois, et c'est grâce à une forte croissance du revenu réel et aux réductions d'impôt qui ont été appliquées partout, qui ont eu pour effet d'augmenter le pouvoir d'achat des consommateurs. Ce taux de croissance pourrait être un peu supérieur à ce que l'on verra ailleurs — plus fort dans les provinces de l'Ouest, plus faible dans les provinces de l'Atlantique, pour vous donner une idée.

Le tourisme est un secteur qui est triplement frappé par la hausse du dollar, le ralentissement de la consommation aux États-Unis et les questions de sécurité. Nous n'avons pas pu réaliser d'autres progrès dans le dossier de l'ouverture de la frontière. Les États-Unis augmentent constamment leurs exigences en matière de sécurité. Le secteur du tourisme est très durement touché par des mesures comme l'initiative de transport de l'hémisphère occidental.

La réduction dans l'accueil des touristes étrangers est légèrement compensée par une croissance assez forte du tourisme intérieur, mais

le nombre des visiteurs étrangers a diminué de 20 p. 100 par rapport à ce qu'il était avant les événements du 11 septembre, et cela laisse un large manque à gagner, puisque le consommateur américain se sent actuellement un peu assiégé en raison de l'écroulement du marché de l'habitation. Il vient au Canada pour découvrir que les prix sont les mêmes que chez lui. Le tourisme traverse donc une période très difficile actuellement.

Il y a toutefois quelques lueurs d'espoir dans ce sombre tableau, puisque la population américaine vieillit et qu'en vieillissant, les touristes sont moins attirés par les endroits exotiques. Ils préféreront probablement visiter le Canada plutôt que les jungles du Brésil. Mais c'est le seul facteur positif dans la situation très difficile du tourisme.

Il en va à peu près de même dans le secteur forestier. L'année 2007-2008 a été très difficile pour les produits forestiers, les pâtes et papiers.

Il en va de même pour le secteur de l'automobile en raison d'une chute de la demande aux États-Unis jointe à la parité du dollar.

Nous faisons une analyse centrale. Nous faisons aussi des prévisions détaillées pour 16 secteurs, et j'ai choisi les trois ou quatre qui seront confrontés aux plus grandes difficultés en 2008.

● (0950)

Le président: Il vous reste une minute.

L'hon. Mark Eyking: Ma deuxième question porte sur l'environnement et sur ce que le gouvernement peut faire de positif — ce qu'il devrait faire, devrais-je dire, de positif.

On a élaboré des mesures pour aider les grandes entreprises à traverser la crise du carbone, entre autres. Comment peut-on aider les petites et moyennes entreprises à s'adapter à certains problèmes environnementaux, ou à relever les défis que leur pose l'environnement?

M. Glen Hodgson: J'ai eu l'occasion de rencontrer hier soir Garth Whyte, de la FCEI. En fait, nous avons discuté de cette question. Habituellement, on commence par alléger le fardeau de la réglementation, et je crois que cela correspond aussi à ce que nous préconisons. Les petites entreprises bénéficient énormément de toutes les mesures que nous pouvons prendre pour mieux aligner la réglementation entre le gouvernement fédéral et les provinces et entre les provinces elles-mêmes.

Deuxièmement, il faut continuer de réduire le fardeau fiscal, et cela ne signifie pas nécessairement qu'il faut réduire les taux d'imposition. Il peut suffire de rendre notre régime fiscal plus efficace.

Je suis en train d'achever une étude assez importante sur une réforme générale du système fiscal, et je suis particulièrement frappé, entre autres, par le manque d'harmonisation entre les taxes provinciales de vente et la TPS. Sans égard aux considérations politiques relatives au taux de la TPS, le fait est qu'il serait bien difficile de trouver un économiste crédible selon qui la TPS ne serait pas une bonne mesure fiscale. C'est une taxe qui demeure stable durant tout le cycle d'affaires et elle est remboursée aux entreprises sur le coût des intrants. En fait, ce dont nous avons vraiment besoin, à mon avis, c'est d'harmoniser les taxes de vente provinciales avec le régime fédéral de façon à créer un régime national de taxes de vente, tout en tenant compte de ce qu'il n'y pas de taxes de vente en Alberta, et ce que ces taxes sont déjà harmonisées dans les provinces atlantiques.

Le président: Merci.

M. Glen Hodgson: Les provinces de l'Atlantique ont trouvé un moyen très efficace de percevoir les taxes à la consommation.

Le président: Merci, monsieur Eyking.

Passons maintenant à M. Stanton.

M. Bruce Stanton (Simcoe-Nord, PCC): Merci, monsieur le président.

Et merci également à nos témoins. Je dois dire que vous nous avez fourni énormément d'information ce matin. C'est formidable.

Ma première question s'adresse également à M. Hodgson. Vous nous avez communiqué un message très cohérent, et il est conforme à ce que nous avons déjà entendu.

J'aimerais que vous m'en disiez un peu davantage sur ceci. Vous avez beaucoup parlé de la nécessité, pour notre secteur des services, d'accroître ses capacités d'exportation. Les représentants de la CCM nous ont dit qu'en fait, 10 ou 11 p. 100 seulement de votre secteur est en mesure de tirer des recettes des exportations. Cela me rappelle un des exemples de problèmes sur lesquels achoppent actuellement les négociations de Doha. Le Canada a négocié plus d'ententes bilatérales. Au cours des dernières années et jusqu'à présent, nous n'en avons pas fait assez dans ce domaine. Nous avons eu des discussions vigoureuses avec des pays comme la Corée du Sud, des pays dans lesquels nous avons la possibilité d'accroître l'activité de notre secteur des services.

À partir de cet exemple, pourriez-vous nous en dire davantage sur la façon dont nous pourrions renforcer notre économie grâce à de telles ententes bilatérales?

• (0955)

M. Glen Hodgson: D'après nos recherches, une entreprise qui n'est pas concurrentielle sur le marché national ne peut pas l'être non plus sur les marchés étrangers, et c'est pourquoi nous devons commencer toujours par réduire les obstacles au sein de l'économie canadienne. C'est très simple. De cette façon, même une petite entreprise peut desservir une plus large part du marché national et devenir plus efficace et plus concurrentielle. C'est là le point de départ. L'entreprise est ensuite en meilleure mesure de s'attaquer aux marchés étrangers.

Dans ce rapport sur les exportations de services, nous avons examiné les systèmes de gestion des soins de santé et de l'éducation. L'éducation est un excellent exemple. L'Australie a augmenté de façon spectaculaire le nombre des enfants étrangers qui bénéficient de ses services d'éducation, soit en amenant ces élèves en Australie, soit en ayant des établissements d'enseignement à l'étranger. L'Australie dispose d'une stratégie nationale. Elle s'est établie une marque de commerce nationale. Il ne s'agit pas d'une marque de commerce d'État, car l'Australie compte sept ou huit États, tout comme il y a dix provinces au Canada. Ce n'est pas la Nouvelle-Galles du Sud qui vend des services d'éducation en Chine, c'est l'Australie.

Il faut examiner ce secteur et identifier les obstacles qui s'y trouvent. Les étudiants étrangers qui viennent au Canada doivent payer des frais de scolarité plus élevés, mais ce n'est que tout récemment qu'on leur a permis de chercher des emplois et qu'on a pris des mesures pour qu'il leur soit plus facile de demeurer au Canada et de devenir citoyens canadiens par la suite. Il faut donc faire un véritable examen des éléments du secteur et découvrir quels sont les obstacles à l'échelle nationale qui nuisent à un plus grande compétitivité du Canada sur les marchés étrangers.

Nous avons fait le même genre d'examen pour la sous-traitance des processus administratifs et pour le transport.

Mais j'en reviens toujours au rendement sur le marché national, car en fait, si une entreprise n'est pas concurrentielle chez nous, elle ne se trouvera jamais de clients à l'étranger.

M. Bruce Stanton: D'accord. J'ai une question pour M. McCulloch ou Mme Osler.

Notre étude vise à comprendre la dynamique du secteur des services au Canada. Nous avons vu à quel point ce secteur est vaste, et on nous a dit qu'il est très bien intégré dans notre économie, qu'il ne s'agit pas d'un secteur secondaire par rapport à des secteurs primaires comme le secteur manufacturier, l'agriculture, etc.

Pourriez-vous nous parler de la dépendance mutuelle qui existe entre les services que vous offrez et le secteur manufacturier, par exemple, et de l'interrelation entre vos services et ces autres secteurs importants? Vous êtes souvent les fournisseurs de ces secteurs et vous en tirez donc...

Pourriez-vous nous parler de cette interdépendance?

M. Bob McCulloch: Je vais faire quelques observations avant de donner la parole à Heather.

Il y a 40 ans, lorsque l'industrie canadienne avait des revenus de 25 millions de dollars, si un PDG s'adressait à un expert-conseil, c'est qu'il ne savait pas faire son travail. C'était admettre sa faiblesse.

Notre industrie a maintenant des revenus de 9 milliards de dollars. Lorsqu'un directeur ou un PDG intelligent se rend compte que l'entreprise ne possède pas elle-même certaines compétences, qu'il ne veut pas former quelqu'un à ces compétences parce que cela prendra trop de temps, il décide d'engager un expert pendant six ou 12 mois, ou pour toute autre période, pour résoudre son problème.

L'évolution est très rapide. La technologie évolue, tout comme les ressources humaines, la gestion des opérations, etc. Les chefs d'entreprises veulent des gens qui sont à la fine pointe du progrès, qui peuvent faire le travail, transférer certaines compétences, puis disparaître. Ils sont prêts à payer plus cher pour garantir une intégration accrue avec leur clientèle.

M. Bruce Stanton: Très bien, merci.

Le président: Madame Osler, voulez-vous ajouter quelque chose? Non? Merci.

Passons à M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent: Merci.

Ma question s'adresse à M. Hodgson. Vous avez parlé du secteur manufacturier en disant qu'il n'avait pas assez investi dans la nouvelle machinerie pour être plus concurrentiel.

Croyez-vous vraiment que si cette industrie avait investi de l'argent dans de la machinerie, elle aurait été aussi concurrentielle que la Chine, qui fait du dumping avec ses produits? Même si nous avions les meilleures machines et le meilleur mode de fonctionnement au monde, pourrions-nous concurrencer la Chine sur le marché des produits?

[Traduction]

M. Glen Hodgson: Vous comparez des choses bien différentes.

L'avantage comparatif de la Chine, sur le marché mondial, est ce que j'appelle la main-d'oeuvre normalisée, les processus normalisés. En Chine, on peut trouver des gens qui savent lire et écrire, qui savent compter dans une certaine mesure, et on peut leur donner la formation pour des emplois de base du secteur manufacturier, comme on en trouvait au Canada il y a probablement 50 ans. Notre créneau, sur le marché international, se situe plutôt à mon avis dans la production très spécialisée, dans des créneaux commerciaux dans lesquels nous sommes en mesure d'ajouter énormément de valeur.

Différentes catégories d'emplois ont été transférés du Canada et des États-Unis vers l'Asie, au cours des 20 dernières années. Le secteur du vêtement au Québec en est un bon exemple. On voit ce qui se produit pour les ouvriers qui fabriquent des choses de base qui peuvent être reproduites très facilement en Chine — ces emplois ont disparus. Les entreprises qui ont réussi sont des sociétés comme Perlis ou les fabricants de vêtement spécialisés, qui ont trouvé un moyen de fabriquer des produits à forte valeur ajoutée au Canada.

J'irai même plus loin. Que s'est-il produit? En tant qu'économiste, j'ai eu une grande idée. Il y a cinq ans environ, j'ai lancé l'appellation de commerce intégratif. J'ai essayé d'expliquer que dans le monde moderne du commerce, on ne prend pas des produits dans le pays A pour les vendre dans le pays B. Le commerce est maintenant une activité intégrée qui rassemble des investissements, des importations, des exportations, des services et des ventes à partir de sociétés étrangères affiliées — le tout faisant partie de ce dont les entreprises ont besoin pour être concurrentielles sur le marché international.

De plus en plus, les fabricants de vêtement dont les bureaux sont encore à Montréal, par exemple, continueront de mener à Montréal leurs activités de recherche, de développement et de conception; leurs ventes, leur marketing — toutes les activités financières demeureront au Canada. Elles auront confié une petite partie de leurs opérations, c'est-à-dire la fabrication elle-même, à des usines étrangères qui se trouveront au Costa Rica, en République dominicaine ou en Chine.

C'est ce que l'on constate partout dans le commerce international. À l'heure actuelle, nous faisons une étude dans laquelle nous essayons de mesurer ce que nous appelons le commerce invisible du Canada avec l'Asie, puisque les statistiques officielles sur le commerce que nous obtenons de Statistique Canada ou d'Industrie Canada ne montrent qu'une petite partie de ce qui se fait vraiment, si l'on creuse un peu la question.

L'exemple le plus concret en est le iPod. Nos enfants achètent des iPods. Ces appareils se vendent pour 300 \$ environ en magasin. Si vous démontez un iPod et essayez de voir où, dans les faits, tout le travail a été fait... La boîte du iPod porte la mention « Fabriqué en Chine », mais 2 p. 100 de la valeur du iPod vient de la Chine. Une autre part de 30 p. 100, 35 p. 100 ou 40 p. 100 vient d'autres pays d'Asie, là où ont été fabriquées les pièces qui ont été expédiées en Chine pour être assemblées, mais la moitié de la valeur vient en fait des États-Unis. C'est de là que vient toute la partie cérébrale, la conception, le progrès technologique, la publicité, et c'est là que son recueil les bénéfices.

Votre comparaison entre le Canada et la Chine est donc un point de départ intéressant, mais nous en sommes à des étapes très différentes au sein de la chaîne de valeurs mondiales. Le défi, pour nous, est de voir comment nous pouvons orienter les ouvriers de la fabrication de base vers des fonctions situées plus haut dans cette chaîne — comment on peut en faire des experts-conseils en gestion, à vrai dire, car c'est là que l'argent se trouve.

● (1000)

[Français]

M. Robert Vincent: En vous écoutant parler, j'en viens à me demander s'il ne nous faudrait pas des industries spécifiques et spécialisées.

Si je me fie à ce que vous dites, toutes les industries manufacturières du Québec et de l'Ontario vont devoir fermer. Nous allons devoir transformer leurs travailleurs en employés de services payés au salaire minimum.

Quelle est votre vision de l'avenir, s'il n'y a plus d'économie au Québec, en Ontario et dans le reste du Canada? Si on dit aux industries manufacturières qui paient leurs employés de 13 \$ à 22 \$ l'heure que leurs emplois ne sont pas très bons et qu'on n'est pas assez compétitifs par rapport aux autres pays, si on balaie tout cela du revers de la main, pensez-vous que l'économie va connaître un véritable essor? Il y a beaucoup d'emplois au Canada, mais ce sont des emplois dans le domaine des services, et les travailleurs vont voir leur salaire diminuer de moitié.

Cela va être dramatique pour le Canada au complet et pour le Québec, parce que les salaires vont baisser de moitié et les économies régionales vont en subir les conséquences. Cela va provoquer des fermetures de dépanneur ou de n'importe quoi d'autre parce qu'il n'y aura plus d'économie réelle.

[Traduction]

M. Glen Hodgson: Je comprends votre sentiment. En fait, je suis très inquiet des pertes d'emplois dans certains secteurs. Permettez-moi de dresser un long tableau historique avant de revenir à votre question.

Il y a 100 ans, l'agriculture représentait de 75 à 80 p. 100 de toute l'économie québécoise. C'était une économie rurale axée sur l'agriculture. Aujourd'hui, l'agriculture représente probablement moins de 1 p. 100. Il convient donc de comprendre la transformation subie par l'économie sur une longue période. Le secteur manufacturier représentait à un moment donné un tiers de notre économie, il n'en représente plus que de 12 à 13 p. 100. Il y a une évolution constante. Si la plupart des pays riches se sont enrichis et sont demeurés riches, c'est en partie parce qu'ils ont pu continuer de s'adapter constamment. Nous investissons dans l'éducation. Nous allons apprendre d'autres langues. Nous apprenons les mathématiques. Nous acquérons des compétences qui peuvent être vendues sur le marché. Voilà mon point de départ.

Pour revenir plus précisément à la question des pertes d'emplois, je suis très inquiet de l'énorme diversité des emplois qui existe dans l'économie des services. On y trouve de tout, des petits boulots payés au salaire minimum dans lesquels ont fait des hamburgers ou on offre des services relativement élémentaires — et nous avons tous besoin de ces services, d'autant que pour nos jeunes de 16 ans, c'est un bon moyen d'arriver sur le marché du travail — jusqu'aux spécialistes des banques d'affaires, qui gagnent de 3 à 15 millions de dollars par année.

L'un des problèmes que nous avons, en cette sorte d'époque préindustrielle, c'est que nous avons des ouvriers qui sont souvent syndiqués et gagnent de bons salaires dans le secteur manufacturier. Ces emplois disparaissent, car les entreprises se rendent compte que si elles ne changent pas leur façon de faire, quelqu'un d'autre le fera à leur place, et elles perdront leur part de marché de toute façon. Le défi est de voir comment on peut aider les gens à passer, au cours de leur vie, d'un emploi de débutant sur le marché du travail, à l'acquisition des compétences qui leur permettront peut-être un jour d'être des experts-conseils de la gestion à 300 \$ l'heure.

• (1005)

Le président: Merci, monsieur Hodgson.

[Français]

M. Robert Vincent: Il n'est pas nécessaire de recevoir une formation.

[Traduction]

Le président: Nous allons donner la parole à M. Arthur.

M. André Arthur (Portneuf—Jacques-Cartier, Ind.): Monsieur Hodgson, lorsque les entreprises canadiennes expédient des marchandises qui ont été fabriquées au Canada, leur produit est jugé selon sa qualité et son prix et selon le rapport entre les deux. Donc il se peut qu'elles vendent et il se peut qu'elles ne vendent pas. Cependant, lorsqu'une entreprise canadienne tente de vendre ses services, c'est moins tangible. La plupart du temps, au début, cette entreprise sera jugée selon sa réputation ou celle du Canada.

Si nous sommes toujours à 13 p. 100 de l'exportation de ces services, avons-nous un problème en ce qui concerne notre réputation dans le monde?

M. Glen Hodgson: C'est un point de vue très intéressant. Je dirais que le prix et la qualité sont toujours importants lorsqu'on regarde les exportations de service. C'est tout aussi important que pour les exportations de biens ou de produits agricoles. Vous avez cependant raison, au bout du compte, les services sont une entreprise où les gens sont face à face. C'est quelque chose de vraiment personnel, il faut avoir confiance dans son chiro, dans son barbier, son avocat, ou la personne qui s'occupe de ses livres en Inde, car il est possible aujourd'hui d'obtenir des services de traduction ou de tenue de livre en Inde. La réputation est donc importante.

Je ne suis pas sûr que le Canada ait perdu sa réputation dans le monde. Je soupçonne que nous n'avons en fait pas encore eu une vraie chance, car nous avons retenu tellement d'exportateurs possibles de service en ne leur permettant pas d'être vraiment concurrentiels, nous ne leur avons pas permis de faire concurrence dans le monde d'une façon équitable.

C'est pour cette raison que je donne l'exemple des services d'éducation en Australie. Les Australiens ont mis au point un plan. Ils ont décidé qu'ils voulaient être un chef de file mondial. Ils voulaient aller prendre des parts du marché à d'autres pays. Ils ont donc mis au point un plan intégré pour ce qui est du programme scolaire, de la qualité de l'enseignement et d'une stratégie pour faire connaître la marque australienne dans les autres pays.

Nous n'avons pas un tel plan. On peut passer en revue tous les secteurs de service, mais il est très difficile de voir une stratégie de marque canadienne. Ce n'est pas que nous ayons mauvaise réputation: nous n'avons pas de réputation. Nous sommes en réalité plutôt inconnus dans bon nombre de secteurs de service. J'aurais par exemple du mal à vous dire ce qu'est la marque canadienne en ce qui concerne les services de gestion ou le traitement des affaires.

M. André Arthur: Nous avons rencontré beaucoup de gens du secteur manufacturier, que ce soit des propriétaires d'entreprises ou des chefs de syndicats, qui sont venus ici nous dire jusqu'à quel point le secteur manufacturier est vraiment la solution, le secteur qui crée de l'argent, de la richesse. Si on regarde les services, c'est un peu comme le mouton noir de la famille — nous l'invitons quand même à Noël, mais pas pour les fêtes vraiment personnelles. Que pensez-vous de ce point de vue de maître et valet de l'économie canadienne?

M. Glen Hodgson: Je pense que c'est un peu une caricature, franchement. J'ai travaillé pour la Société pour l'expansion des exportations pendant dix ans comme chef économiste adjoint avant de me joindre au Conference Board. Nous faisons beaucoup d'analyses qui montraient le caractère inséparable des produits et des services. Je vais vous donner un exemple bien connu. Si on vend un avion de transport régional à réaction, qui est fabriqué par un manufacturier connu, à un acheteur au Brésil, on ne vend pas seulement l'avion à réaction. On vend une entente sur l'entretien. On vend les services de réparation au cas où l'acheteur décide de rééquiper l'appareil. On l'aide même en reprenant l'appareil et en le vendant à quelqu'un d'autre à la fin du bail s'il le veut. Donc, les services font maintenant partie intégrante de toutes nos ventes dans le secteur manufacturier.

Par ailleurs, nous dépendons énormément, au fait, des importations, pour les choses que nous fabriquons au Canada. Environ 40 p. 100 du produit moyen manufacturé au Canada est importé, de sorte que c'est un peu comme une caricature. Je ne vois pas comment dans un monde moderne on peut séparer les services des produits. Les services sont un produit en soi, mais ils sont considérablement ancrés dans le processus de fabrication, qu'il s'agisse de services de gestion, ou de services juridiques pour faire rédiger les documents, ou du comptable qui fait les calculs en fin de compte. Ces services en font partie intégrante et on ne peut les séparer.

• (1010)

M. André Arthur: Le gouvernement du Canada devrait-il concevoir des normes nationales dans les secteurs où nous devrions exporter, que ce soit des services ou autres? Ou est-ce que le gouvernement du Canada devrait tenter de jouer un rôle d'arbitre ou de se trouver au milieu de toutes ces provinces qui ont des normes qui visent à stopper le commerce entre elles et leurs voisins? Le gouvernement du Canada devrait-il être très actif pour rédiger ces normes, pour donner des normes nationales, et laisser les autres décider s'ils se comparent ou non aux normes nationales que le gouvernement du Canada devrait avoir encouragées?

M. Glen Hodgson: C'est une question tout à fait cruciale concernant le processus, et cela ne relève pas vraiment de ma compétence. Je pense cependant qu'il est très clair que si nous avons des normes nationales dans des domaines particuliers, nous aurions une bien meilleure chance de jouer un rôle à l'échelle mondiale en ce qui concerne les services. Je ne sais pas jusqu'à quel point le gouvernement fédéral veut faire des pressions sur les provinces, ou si vous voulez être un facilitateur, suggérer des pratiques exemplaires, par exemple... Je préférerais qu'on adopte une attitude positive et qu'on tente de trouver des domaines où l'on fait des progrès et s'en inspirer. Ce que vous dites fondamentalement, c'est que le fait d'avoir une norme canadienne pourrait nous permettre de créer une marque de commerce canadienne que nous pourrions ensuite vendre dans le monde.

M. André Arthur: Merci, monsieur.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant donner la parole à Mme Nash.

Mme Peggy Nash: Bon nombre de représentants du secteur des services que nous avons entendus ici ont parlé d'une pénurie de main-d'oeuvre. Monsieur Hodgson, qu'est-ce que le Canada devrait faire à votre avis au sujet de la pénurie de main-d'oeuvre? Je sais que cette pénurie est particulièrement marquée dans l'Ouest. Quelle est votre vision de ce que nous devrions faire?

M. Glen Hodgson: J'ai le bonheur d'écrire des articles constamment, et nous avons en fait abordé la question dans une publication il y a un an qui s'intitulait *Mission Possible: Stellar Canadian Performance in the Global Economy*. Dans cette publication, nous parlions de la démocratie et de la pénurie émergente de main-d'oeuvre. Il est clair que dans certaines provinces c'est déjà arrivé. Je parle plutôt de la crise de main-d'oeuvre, car en fin de compte il n'y aura pas de pénurie. Les salaires vont augmenter et nous ne ferons tout simplement plus certaines choses, de sorte qu'on va tout simplement laisser tomber certaines fonctions.

Nous sommes en fait en train de faire une étude au Québec à l'heure actuelle pour déterminer les forces démographiques dans cette province.

[Français]

Nous allons aussi la publier en français afin d'avoir le plus grande visibilité possible au Québec.

Mme Peggy Nash: Oui, c'est préférable.

[Traduction]

M. Glen Hodgson: Si la démocratie pose un défi, tout d'abord il faut repenser la politique en matière d'immigration et s'assurer que les titres de compétence des immigrants seront reconnus avant qu'ils arrivent au Canada, que ceux-ci obtiendront de l'aide pour s'établir dans les collectivités, qu'ils parlent une ou les deux langues officielles assez bien pour pouvoir travailler sur le marché du travail. Il y a donc beaucoup de choses en ce qui concerne l'immigration.

Nous devons trouver une façon d'encourager positivement les travailleurs âgés à rester plus longtemps sur le marché du travail. M. McCulloch a fait une observation intéressante tout à l'heure au sujet des experts-conseils en gestion qui sont des travailleurs plus âgés, car c'est à ce moment-là qu'on a le plus d'expérience. À l'heure actuelle, on encourage souvent les gens à quitter le marché du travail en leur donnant accès à des pensions. Nous ne voulons pas leur enlever cela, mais je crois que nous devons réfléchir attentivement à créer des incitatifs positifs pour que les gens restent plus longtemps. Pourquoi les travailleurs âgés ne paieraient-ils pas des impôts à un taux moins élevé, par exemple, s'ils sont prêts à rester plus longtemps sur le marché du travail? En fait, la meilleure réserve de talents à laquelle nous puissions avoir accès, est constituée de nos travailleurs âgés qui sont déjà là qui savent quelles sont les normes au Canada, qui connaissent la pratique canadienne, et qui ne veulent peut-être pas aller jouer un golf quatre fois par semaine.

Nous avons également examiné notre système d'éducation et le fait qu'à notre point de vue nous avons insuffisamment dépensé pour l'éducation à tous les niveaux, que ce soit dans les entreprises ou dans le système d'éducation public. Nous devons trouver une façon d'empêcher que les soins de santé étouffent franchement les dépenses pour l'éducation et l'infrastructure dans les provinces, car c'est ce qui se produit depuis quelques années.

Mme Peggy Nash: Je suis vraiment désolée de vous interrompre, mais nous avons tellement peu de temps pour les questions et les réponses.

J'aimerais revenir à la question de l'immigration. Quelques témoins nous ont parlé du programme concernant les travailleurs étrangers temporaires et nous ont dit qu'ils voulaient que ce programme soit élargi. Je voudrais vous faire part de certaines préoccupations que j'ai au sujet de ce programme, car il ne semble pas qu'il y ait une surveillance et une formation adéquates des travailleurs étrangers. La revue *The Economist*, comme vous le savez, j'en suis certaine, a publié un article le mois dernier sur certains abus du programme, et on disait qu'il y avait des gens qui étaient très peu rémunérés et dont la santé et la sécurité étaient en danger.

Nous ne voulons certainement pas avoir une politique d'immigration qui crée des ghettos pour les gens. Évidemment, ce n'est pas quelque chose que nous voulons faire au Canada. Lorsque vous parlez de l'immigration, je partage évidemment votre préoccupation face à l'absence de reconnaissance des titres de compétence étrangers. Je viens de Toronto où nous avons les chauffeurs de taxi les mieux instruits au monde. C'est là une perte colossale de compétences et de ressources à un moment où le Canada en a désespérément besoin.

Avez-vous des recommandations spécifiques à faire soit en ce qui concerne la reconnaissance des titres de compétence étrangers, soit au sujet du programme de travailleurs étrangers, pour éviter qu'en tentant de résoudre le problème à court terme, nous ne nous retrouvions pas sur une voie que nous ne voudrions peut-être emprunter?

• (1015)

M. Glen Hodgson: Je pense que vous avez tout à fait raison lorsque vous dites que de se fier à un programme de travailleurs temporaires est un deuxième choix. Ce qu'il faudrait faire en réalité, ce serait réexaminer tout notre système d'immigration, comment les trois paliers de gouvernement se complètent, et pourquoi nous ne reconnaissons pas les titres de compétence étrangers, et pour quoi, bien avant que les gens arrivent au Canada, nous ne pouvons pas leur laisser savoir s'ils seront reconnus comme chiropraticiens...

Mme Peggy Nash: Sauriez-vous par hasard si l'Australie reconnaît les titres de compétence des gens avant qu'ils arrivent au pays?

M. Glen Hodgson: Je ne sais pas. Je sais que nous avons publié un rapport il y a environ cinq ans dans lequel nous demandions en fait la création d'une agence nationale pour reconnaître les titres de compétence à l'étranger, ce qui a été annoncé puis annulé. Ça nous ramène franchement au problème découlant du fait que nous avons dix provinces et dix normes différentes.

Il est très difficile de dire à quelqu'un qui veut immigrer au Canada: « Eh bien, vous répondez aux normes du Nouveau-Brunswick, mais pas à celles de l'Ontario, de sorte que vous ne pouvez qu'aller vivre... » Franchement, ce n'est pas ainsi qu'on construit un chemin de fer.

Donc, la bonne chose à faire, en fait, serait de développer la capacité de reconnaître les titres de compétence, de comprendre également en quoi consistent les normes internationales et de le faire avant que les gens arrivent.

Mme Peggy Nash: Merci.

Pouvez-vous nous dire ce que vous pensez du programme de travailleurs étrangers temporaires? J'ai présenté un projet de loi pour renforcer notre programme de réunification des familles, pour les gens qui ne répondent peut-être pas aux exigences du système de points mais qui sont des frères ou des soeurs adultes, ou des enfants adultes et qui seraient certainement actifs sur le marché du travail puissent quand même être acceptés. Nous savons que lorsque les gens viennent ici dans le cadre du programme de réunification des familles, ils ont de meilleures chances de succès.

Le président: Merci, madame Nash.

Une réponse courte, s'il vous plaît.

M. Glen Hodgson: Nous avons vu le nombre d'employés temporaires passer de 20 000 à 150 000 par année parce que les employeurs ont besoin de compétences particulières. Mais selon moi, cette situation montre que nous gérons mal notre système d'immigration à l'heure actuelle.

Le président: Très bien. Merci.

Monsieur Brison, je vous prie.

L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.): Merci.

Monsieur Hodgson, vous avez dit que vous êtes actuellement en train de travailler sur des propositions de réforme fiscale. Vous avez aussi dit que, selon vous, il est plus logique, du point de vue de la compétitivité et de l'économie, de fonder une assiette fiscale sur la consommation plutôt que d'imposer les recettes ou les revenus des particuliers ou des sociétés.

J'aimerais que vous nous donniez des conseils supplémentaires sur le type de réforme fiscale qu'il faut entreprendre au Canada. La dernière vraie réforme fiscale date de 1971, après la Commission Carter. Depuis ce temps, il n'y a pas vraiment eu de réforme fiscale significative, outre la création de la TPS.

D'autres pays, comme l'Irlande, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les Pays scandinaves, la Suède et les Pays-Bas, ont réalisé des réformes fiscales massives pour attirer davantage les capitaux et le talent, qui sont tous deux plus mobiles aujourd'hui qu'ils ne l'ont jamais été à l'échelle mondiale.

J'aimerais que vous nous parliez un peu plus du type de réforme fiscale que nous devrions envisager, de même que de la façon dont nous devrions procéder à l'écologisation de notre régime fiscal. Dans le milieu des affaires, un consensus mondial a été établi: peu importe que l'on soit d'accord ou non avec les données scientifiques entourant les changements climatiques, peu importe si on appuie Kyoto et son cadre de référence ou non, les pays vont attribuer un prix au carbone par le truchement de taxes sur le carbone et, peut-être, en imposant sur les importations des autres pays des tarifs douaniers sur le carbone.

Il s'agira donc d'une situation généralisée qui se fera sentir, et on a généralement l'impression que si on n'a pas une longueur d'avance du point de vue environnemental, on se fera distancer du point de vue économique une fois que le carbone aura son prix.

J'aimerais savoir ce que vous pensez au sujet d'une réforme fiscale, mais j'aimerais également savoir si nous devons procéder à l'écologisation de notre régime fiscal en prenant des mesures préventives et en attribuant un prix au carbone.

M. Glen Hodgson: Nous n'avons pas terminé nos recherches, mais je peux vous parler de deux domaines précis avant de vous donner une réponse plus générale. Les deux éléments sur lesquels nous avons plus ou moins établis un consensus...

Des chercheurs de qualité travaillent au Conference Board, mais nous demandons également à des spécialistes reconnus de partout au pays de lire nos documents. Par exemple, nous avons établi une opinion au sujet des recettes des municipalités, ce dont on parle rarement sur la Colline parlementaire, toutefois, les municipalités constituent le partenaire manquant de la Constitution.

Nous pensons qu'il est temps de donner aux villes canadiennes accès à un genre de taxe pour la croissance, mais il faudra que cela soit différent d'une province à l'autre. Vous comprendrez notre point de vue, et vous verrez qu'il y a d'autres éléments, comme le transfert de différents services au niveau provincial ou fédéral, pour renverser la dévolution qui s'est produite pendant les années 90, lorsque nous tentions de régler le problème financier aux niveaux provincial et fédéral. Voilà la première chose.

Deuxièmement, je pense aussi qu'il faut trouver une façon de mettre un prix sur le carbone. Au cours des 40 ou 50 prochaines années, le défi consistera à établir ce que les économistes appellent la déséconomie externe; il faudra mettre un prix sur les effets négatifs liés à la création de la richesse. Nous avons oublié de mettre un prix sur les éléments négatifs.

Pour ce faire, nous n'avons que deux options. On peut établir des limites et des plafonds, puis permettre aux entreprises de s'échanger des permis afin de fixer le prix du carbone, ou encore adopter une taxe sur le carbone, une taxe écologique ou une combinaison des deux. En fait, selon la documentation, une partie du défi que devront relever les chercheurs consistera à trouver la meilleure façon de procéder.

J'espère que nous saurons mieux, au début de l'année prochaine, comment lier les plafonds et les échanges, en particulier pour les principaux émetteurs, de même que les taxes écologiques tous ensemble. Par la suite, il faudra bien entendu relever le défi politique: convaincre les Canadiens que ce sera une bonne chose à long terme.

Plus tôt, j'ai parlé de l'harmonisation des taxes de ventes. Je pense que nous aurons des idées à ce sujet et sur la façon d'établir des liens entre la recherche économique sur la productivité et l'assiette fiscale fondamentale, c'est-à-dire l'équilibre entre les impôts sur le revenu et les taxes à la consommation; nous pourrions également faire entrer l'impôt sur le revenu des sociétés dans l'équation.

● (1020)

L'hon. Scott Brison: Le Canada a connu une forte croissance grâce à nos ressources naturelles, et surtout grâce à nos exportations d'énergie. Nous craignons que si des pays comme les États-Unis imposent des prix et de tarifs au carbone, la compétitivité de notre industrie énergétique pourrait en souffrir.

Croyez-vous qu'il serait logique pour nous de prendre nos devants et d'améliorer la compétitivité au sein d'une économie qui impose des contraintes au carbone? C'est ma première question.

Deuxièmement, croyez-vous qu'il existe actuellement un syndrome hollandais à cause de la croissance de nos exportations de ressources naturelles?

M. Glen Hodgson: Vous touchez à des questions énormes.

Le président: Oui, mais il lui reste environ deux secondes. M. Brison aime poser de grandes questions à la fin.

M. Glen Hodgson: Je répondrai à la première question.

Le président: Oui, si vous pouviez tout simplement...

L'hon. Scott Brison: J'aime beaucoup les grandes réponses.

Le président: Oui, il aime les grandes réponses — mais soyez très bref.

M. Glen Hodgson: Je vais répondre à la première question d'une façon plus générale. D'après mon expérience, si on commence à s'adapter de bonne heure, on peut profiter davantage de sa position en tant que fournisseur auprès des autres qui ne se sont pas adaptés aussi rapidement. Je crois que c'est un principe de base qui est valable pour toutes sortes de comportements humains. En s'adaptant de bonne heure, on gagne un avantage stratégique, mais par contre, plus on attend plus ça coûte cher.

Le syndrome hollandais est un problème monumental. Je crois que le malaise que nous constatons dans le domaine de la fabrication est dû en partie aux problèmes que connaissent les sociétés quand elles essaient de s'adapter à une nouvelle structure fondamentale du dollar canadien, engendrée par les prix mondiaux des marchandises. La demande en matière de marchandises, surtout en Chine mais aussi en Inde est tellement forte que la plupart des économistes conviendraient que la structure de l'avenir du prix des marchandises a changé.

À présent, je m'intéresse surtout à l'alimentation, car la demande en matière d'alimentation en Inde, en Chine et dans d'autres nouveaux marchés ne cesse d'augmenter. L'augmentation de la teneur en protéine entraînera une augmentation de la demande. Je crois que nous en sommes maintenant à une conjoncture où le changement des prix mondiaux de la nourriture dépassera de loin en ampleur tout ce que nous avons vu dans le domaine de l'énergie et des métaux.

Le président: Merci. Merci, monsieur Brison.

Passons à M. Stanton, s'il vous plaît.

M. Bruce Stanton: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Hodgson, monsieur le président. J'aimerais revenir à la question du commerce interprovincial. C'est assez intéressant de voir que certains de nos secteurs industriels traditionnels et ceux où il y a plus de marchés libres et ouverts sont plutôt concurrentiels et comparativement plutôt producteurs, mais que le secteur des services ne l'est pas.

Avez-vous une idée de la mesure dans laquelle le manque de commerce libre entre les provinces et l'incidence de cela sur le manque de productivité dans le secteur des services devient un boulet pour l'économie canadienne dans son ensemble?

• (1025)

M. Glen Hodgson: J'ai parlé plus tôt d'une étude que nous avons menée intitulée *Death by a Thousand Paper Cuts: The Effect of Barriers to Competition on Canadian Productivity*, où nous avons essayé de mesurer l'effet à la baisse sur la productivité en utilisant les outils des économistes. Nous avons constaté qu'il y a une relation entre les différences de prix. Nous avons effectué une comparaison Canada-États-Unis, en partant de l'hypothèse que c'étaient les obstacles non tarifaires, qui sont en effet des obstacles pour le secteur des services, qui nuiraient à la productivité, et nous avons trouvé une corrélation positive. Notre hypothèse était que ces obstacles ralentiraient la productivité canadienne. Les chiffres ont confirmé notre hypothèse.

Nous n'avons pas fait d'étude semblable à l'échelle du pays. Il n'y a jamais eu d'étude pour examiner les différences de prix entre le Lower Mainland de la Colombie-Britannique ou le sud de l'Ontario ou le Saguenay pour voir si les consommateurs devaient payer davantage pour les services à cause, par exemple, de barrières à la mobilité des travailleurs qualifiés entre les provinces. Ce qui nous

frappe c'est qu'on débat des obstacles au commerce interprovincial depuis fort longtemps... Et il existe une méthode. Nous avons vraiment lu tous les travaux à ce sujet, et des études ont été menées en Europe au fur et à mesure que les Européens se dirigeaient vers une plate-forme plus commune, concernant les énormes gains réalisés par l'économie européenne lorsqu'on a réduit les obstacles au commerce. C'est vraiment étonnant qu'une étude semblable n'a pas été menée au Canada. Nous aimerions beaucoup la faire.

M. Bruce Stanton: Vous avez dit plus tôt que ce n'était pas vraiment si compliqué. Les étapes existent. Nous savons comment rendre l'économie plus productive en relaxant et en libéralisant — je n'aime pas utiliser ce mot — par exemple...

Une voix: Habituez-vous.

M. Bruce Stanton: Oui, il faut s'habituer... C'est incroyable.

En résumé donc, diriez-vous que ce qui empêche cela de se produire c'est essentiellement un manque de volonté politique?

M. Glen Hodgson: C'est un bon résumé. La Colombie-Britannique et l'Alberta sont les provinces qui deviennent les chefs de file dans la réduction des obstacles entre les provinces, vous constatez néanmoins que l'annexe à l'Entente sur le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'oeuvre contient 63 catégories et qu'ils se donnent trois ans pour faire en sorte qu'il y ait harmonisation. Mais il faut surmonter le premier obstacle, c'est-à-dire avoir la volonté de procéder à un changement.

M. Bruce Stanton: Est-ce qu'il me reste encore une minute?

Le président: Oui, il vous reste deux minutes.

M. Bruce Stanton: Pour en revenir à l'Association canadienne des conseillers en management, pour ce qui est de la notion de l'exportation, votre association a-t-elle entrepris des initiatives sur la façon d'augmenter votre capacité d'exporter? Vous avez parlé de certains des obstacles et cela est inscrit au compte rendu, mais existe-t-il des initiatives que vous avez entreprises, en tant qu'association, pour faire croître cette partie de votre secteur?

M. Bob McCulloch: Je vais faire une observation préliminaire, étant donné que je réfléchis maintenant à certains défis interprovinciaux. Comme nous sommes presque invisibles et comme nous sommes désignés au niveau provincial, nous sommes maîtres de notre destinée. Personne ne nous empêche d'intervenir au niveau interprovincial. Ainsi, nous avons fait nos choix... nous avons décidé de mettre de l'ordre dans nos activités. J'y avais participé, dans le temps, au cours des années 1980. Nous devons établir un code de déontologie uniforme à l'échelle du pays. Alors, nous l'avons fait indépendamment, et parce que nous passons inaperçus, personne ne nous a posé d'obstacle. Nous avons réussi à mettre en oeuvre une collaboration à l'échelle nationale.

Du côté de l'extérieur, grâce à notre collaboration avec le Conseil international des instituts de conseil en management, nous essayons effectivement de mettre au point certains moyens pour faire participer nos membres aux contrats étrangers.

Heather, je vous donne la parole.

Mme Heather Osler: Nous cherchons à former des groupes au sein de l'organisation afin qu'ils collaborent aux travaux internationaux. Environ 75 ou 80 p. 100 de nos membres n'appartiennent pas à de grandes sociétés, alors ils ont beaucoup plus de difficultés. Il est très coûteux de voyager à l'étranger. Cela coûte très cher. Alors, nous collaborons avec eux pour les aider à le faire, car c'est une chose très intéressante et très nécessaire...

M. Bruce Stanton: C'est ainsi que votre association peut vraiment aider les petites entreprises.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Stanton.

La parole est à M. McTeague, s'il vous plaît.

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Monsieur Hodgson, je voudrais maintenant changer un peu de sujet pour parler de la santé et de la rentabilité du secteur des services. Je viens de lire ce que M. Paulson, le secrétaire du Trésor des États-Unis, a dit aujourd'hui au sujet de ses inquiétudes concernant l'augmentation du déficit commercial des États-Unis. Il s'inquiète du gonflement artificiel du coût de la main-d'oeuvre provoqué par l'augmentation des importations de pétrole aux États-Unis. C'est une cause d'inflation, qui arrive en même temps que les retombées du problème des billets de trésorerie, ce qu'on appelle là-bas la crise des prêts hypothécaires à risque.

Dites-nous si la valeur des devises canadiennes pose des obstacles aux services canadiens livrés à des endroits comme la Chine. J'ai compris que notre augmentation annuelle... et il ne s'agit pas simplement du secteur manufacturier, mais comme vous le faites justement remarquer, nous offrons beaucoup d'expertise, et comme le yuan chinois a assez peu augmenté depuis 2005 relativement au dollar canadien qui a connu une augmentation fulgurante, quels seraient, selon vous, les défis que devront relever les responsables de notre politique publique face au danger d'être entraînés dans une récession dont personne ne veut?

• (1030)

M. Glen Hodgson: Premièrement, nous croyons que les États-Unis vont éviter une récession de justesse. Selon nos prévisions concernant les États-Unis, ce pays connaîtra une croissance d'environ 2,3 p. 100 l'an prochain car les exportations des États-Unis vont vraiment bon train. Nous prévoyons qu'il y aura suffisamment d'investissements à l'appui des exportations pour éviter une récession.

En réalité, la grande question, c'est celle de la compétitivité des fournisseurs canadiens de services. Il aura tout un défi à relever. Nous venons de prendre un nouveau virage. En raison des prix des marchandises et du fait que la valeur de nos devises suit de tellement près les prix mondiaux de l'énergie ainsi que les prix des autres produits comme l'or par exemple, et toute une panoplie de choses, nous venons de prendre un nouveau virage.

La Chine n'est qu'un exemple parmi beaucoup d'autres. L'exportation de nos services en Chine représentent probablement une part minime. Cela est l'un des éléments que nous essaierons de cerner moyennant une nouvelle recherche au sujet des lacunes dans notre commerce avec l'Asie.

Toutefois, votre question était d'un ordre plutôt général. En effet, les exportateurs de services ont des problèmes structurels parce qu'ils chiffrent leurs coûts en dollars canadiens. Nous nous payons en dollars canadiens, nous nous approvisionnons au Canada, et notre revenu arrive sous la forme de devises étrangères à un moment où notre devise est forte.

Alors vraiment c'est un changement fondamental, et je ne pense pas qu'il existe de solution magique. Les fournisseurs de service doivent s'interroger pour savoir comment améliorer leur efficacité, comment augmenter leur productivité, ou bien encore comment avoir un vrai pouvoir d'imposer les prix en se spécialisant dans certains domaines.

Tout compte fait, je crois qu'il s'agirait essentiellement de cesser d'accepter passivement les prix, de ne plus subir les fluctuations des prix mondiaux, car il faut maintenant développer des connaissances spéciales qui nous permettront d'imposer nos prix. On peut raisonnablement demander 300 \$ de l'heure si on est en mesure de fournir un service très spécialisé.

L'hon. Dan McTeague: Dites-moi si vous êtes inquiet du fait que le dollar canadien n'a pas réagi à la récente augmentation du prix des marchandises? J'ai remarqué, par exemple, que durant la semaine dernière, le prix du pétrole a augmenté de 87 \$ à 94 \$ le baril. En même temps, le dollar canadien a dégringolé de presque 2¢.

Cette incohérence serait-elle le résultat de quelque chose qui nous échappe? D'après vous, quelles en seront les retombées?

M. Glen Hodgson: Je crois que le mot « soulagement » serait plus juste.

Dès le milieu de l'été dernier, mettons dès le mois de juillet, le dollar canadien était la devise la plus forte au monde, jusqu'à ce qu'elle atteigne son sommet de 1,10 \$. Les jeunes aux pupitres de négociation en devises étrangères ont connu quelques moments d'exubérance irrationnelle. Nous prévoyons que le dollar devrait rester aux alentours de 96¢ à 99¢. C'est à peu près son niveau actuel.

Donc, il y a peut-être maintenant un peu moins d'exubérance et un peu plus de respect pour les principes de base. Il faut tenir compte du fait que notre surplus commercial avec les États-Unis est en train de se rétrécir légèrement, tout compte fait.

L'hon. Dan McTeague: Réfléchissons un instant aux services — l'immobilier, les banques, la comptabilité, etc. — si la situation du crédit aux États-Unis devient...

Je dirais qu'on reconnaît de plus en plus — je le dis déjà depuis quelques semaines, et je crois que des collègues commencent à comprendre — que les établissements de crédit canadiens jouent plutôt un rôle ineffaçable, pour ainsi dire, dans la mesure où elle participe; les dépréciations n'ont pas cessé; et nous sommes arrivés à un moment de vérité où toutes les institutions de crédit peuvent avouer qu'elles en ont fait un peu plus qu'elles n'auraient osé dire. D'après vous, quelles en seront les retombées pour le consommateur canadien en ce qui concerne les prêts commerciaux?

M. Glen Hodgson: À présent, il y a au fond deux mécanismes qui nous transmettent les retombées de la débâcle des prêts hypothécaires à risque survenus aux États-Unis. D'une part, il y a la demande, dont nous avons déjà discuté, mais d'autre part, comme, je crois, vous l'observiez justement, il y a le système financier.

Des institutions financières dans le monde entier en ont subi les retombées, et dans certains cas, c'était très dur. Par conséquent, de nombreux conseils de gestion et de nombreuses équipes de gestionnaires ont dû réviser leurs normes en matière de crédit. Il s'agit de déterminer s'il faut réduire un peu la disponibilité du crédit, malgré le fait que d'autre part, la qualité des emprunteurs n'a pas le moins du monde changé.

Tous ceux qui ont besoin d'avoir accès aux marchés et aux services financiers ont raison de craindre maintenant qu'ils vont perdre cet accès dans une certaine mesure. D'une part, le prix pourrait augmenter, ce qui s'est déjà produit dans certains marchés, où les gens paient 25, 50 ou 100 points de base plus cher pour le même crédit que les banques leur offraient en août dernier. Toutefois, ce qui les inquiète le plus, c'est probablement le volume de crédit disponible.

Alors il faudra peut-être payer plus cher, et en plus, on ne pourra recevoir que les deux tiers du fonds de roulement qui était accessible il y a trois ou quatre mois. On a raison de s'inquiéter, et bien entendu, tout cela découle de tous ces problèmes du secteur financier qui se répercutent dans tout le reste de l'économie.

• (1035)

L'hon. Dan McTeague: Merci.

Le président: Merci, monsieur McTeague.

Je vais prendre le tour du prochain intervenant conservateur.

Je m'adresse aux conseillers en management, vous avez mentionné les barrières nord-sud qui nous séparent des États-Unis. Vous avez parlé de normes élevées de déontologie. Vous avez peut-être déjà répondu à cette question, mais je voulais simplement une clarification. Actuellement, y a-t-il des pourparlers entre les provinces, ou entre votre association et les provinces, le gouvernement fédéral, ou même entre le Canada et les États-Unis qui viseraient à établir des normes communes pour les conseillers?

Monsieur McCulloch, je ne sais pas comment vous avez exprimé ce concept, mais je crois que vous avez dit que n'importe qui peut s'afficher comme consultant. Y a-t-il des pourparlers au sujet des normes, et si c'est le cas, avez-vous recommandé une liste de normes que les provinces, le gouvernement fédéral, le Canada et les États-Unis devraient adopter?

Mme Heather Osler: Premièrement, le Canada a des normes nationales qui s'appliquent partout au pays. Elles sont identiques dans toutes les provinces. Un CCG d'une province est reconnu dans tout le Canada. Nous sommes également reconnus par 25 pays étrangers.

Comme Bob l'a mentionné, nos seules contestations visent la déontologie. Nous savons que les pratiques peuvent être différentes d'un pays à l'autre. Donc, nous voulons être certains que les gens qui viennent au Canada comprennent notre façon de travailler. C'est une exception qui est acceptée par le consensus international.

Je crois qu'il est important de savoir qu'il y a au Canada 2 400 consultants certifiés en gestion. Les États-Unis, actuellement, en ont moins de 1 000. Autrefois, ils en avaient plus, mais cela n'a jamais vraiment pris de l'ampleur chez eux. La faiblesse de l'organisation chez nos voisins américains ne nous aide pas du tout.

Le président: Est-ce que je me trompe, monsieur McCulloch, ou avez-vous vraiment dit que n'importe qui peut se prétendre consultant? Est-ce que vous parliez de la situation aux États-Unis? Il me semblait que vous décriviez la situation ici au Canada.

M. Bob McCulloch: Exactement. J'ai parlé de 13 p. 100

Le président: D'une part, j'entends dire que n'importe qui peut se présenter comme consultant, et d'autre part j'entends dire que nous avons des normes nationales.

Mme Heather Osler: Elles s'appliquent à ceux qui sont certifiés. Nous représentons les consultants certifiés en gestion. Ils doivent se conformer aux normes.

M. Bob McCulloch: Il y a des normes, et environ 13 p. 100 des consultants en gestion au Canada sont soumis à ces normes. Aucun des autres n'y est soumis.

Le président: Voulez-vous y assujettir les autres aussi? Ce sont de bonnes normes, mais dites-vous que tous les consultants devraient y être soumis?

M. Bob McCulloch: Ce serait la situation idéale. Ce serait utile pour protéger le public, les clients et les consultants.

Mme Heather Osler: En réalité, tout cela se base sur un code de déontologie.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Hodgson, j'ai beaucoup de questions. Ce débat a passionné tout le comité. Vous avez présenté beaucoup d'arguments essentiels qui voient le commerce comme un processus intégré. Au Canada, nous avons tendance à nous identifier avec des silos quand il s'agit d'extraire des ressources, de pratiquer l'agriculture, la manufacture et les services. Pourtant, tous ces domaines sont fortement liés. Comme M. Arthur l'a dit, moi aussi je pense que, malheureusement, nous traitons le secteur des services comme un cousin pauvre, et cela ne devrait pas être le cas.

Nous voyons bien comment les TIC et les autres secteurs des services transforment tous les autres secteurs — le secteur des ressources, le secteur manufacturier. Faudra-t-il adopter une nouvelle façon de voir l'économie? Je sais que c'est une grande question, mais je suis certain que le Conference Board cherche à éviter les silos pour ne plus devoir décrire chaque secteur économique de la même façon.

M. Glen Hodgson: L'une des raisons pour lesquelles je suis heureux d'être l'économiste en chef du Conference Board, c'est que cela me met en mesure, je pense, d'aider les gens à comprendre le monde moderne sous une nouvelle perspective. C'est pour cela que nous travaillons tellement sur les villes. Les villes sont vraiment des partenaires délaissés par la Confédération. Nous les avons privées de ressources. Hier, nous avons publié un rapport, une espèce de bulletin sur les villes canadiennes. Bientôt, vous allez voir proposer de nouvelles mesures pour doter les villes de capacités fiscales. Monsieur le président, c'est exactement la même chose que vous dites au sujet des services, nous devons les envisager tous comme faisant partie intégrante de la globalité de notre économie nationale.

Vous avez tout à fait raison, nous voyons toujours le Canada comme un pays qui produit du blé et du bois, et peut-être quelques produits manufacturiers, parce que nous avons grandi avec ce concept, c'était notre façon de voir les choses à l'époque. Et c'est tout à fait compréhensible. Il suffit de voir comment les voitures sont montées à l'usine GM à Oshawa — les voitures sortent comme par miracle à l'autre bout.

Les services de consultation en gestion sont un secteur pointu. Avant de devenir un bon consultant, il faut passer par une longue période de formation. Il faut être bien documenté et il faut avoir une longue expérience. On pourrait en dire autant de presque tous les autres secteurs de services complexes.

Vous avez tout à fait raison, ils font partie intégrante de toutes les activités de notre économie nationale. Certes, nous avons besoin d'une nouvelle analyse, il faut voir comment toutes les parties fonctionnent de concert car on ne peut pas vraiment les séparer et présumer qu'une partie quelconque peut exister et fonctionner en retrait isolé.

• (1040)

Le président: Merci.

J'ai plusieurs autres questions, mais mon temps de parole est écoulé. La règle vaut pour moi comme pour tous les autres.

J'ai M. Carrier sur ma liste.

[Français]

M. Robert Carrier: Est-ce moi qui commence?

Je vais partager le temps dont je dispose avec M. Vincent.

Bonjour, monsieur Hodgson. Je voulais vous parler spécifiquement de l'environnement et de la réduction des émissions de gaz à effet de serre. Vous savez qu'à cet égard, le bilan du Canada n'est pas très bon. Celui-ci essuie les reproches de plusieurs pays, dont la France. Celle-ci menace le pays de représailles économiques et de ne pas faire affaire avec des entreprises canadiennes puisqu'on ne respecte pas le Protocole de Kyoto. Le gouvernement actuel accuse un retard important dans la réduction des gaz à effet de serre. Qu'on le veuille ou non, il faudra en arriver là à un moment donné. Vous avez dit plus tôt qu'on devrait commencer le plus tôt possible, au lieu de retarder l'échéance.

Je lisais récemment que les entreprises ou les États, comme celui de la Californie, qui ont des mesures environnementales très strictes ont connu un accroissement de leur économie, contrairement à ceux qui disent qu'il n'est pas bon pour l'économie de respecter l'environnement.

À titre d'ingénieur en structure, je me souviens aussi qu'au Québec, dans les années 1960, il nous manquait beaucoup d'écoles et d'autoroutes. Il y a eu un boom de l'investissement, ce qui a suscité le développement de l'économie.

Votre organisme s'est-il prononcé sur le développement de nouvelles technologies qui pourraient être profitables à l'ensemble de l'économie et sur l'environnement, où tout un travail reste à faire? Il serait intéressant d'entendre un résumé de votre opinion.

[Traduction]

M. Glen Hodgson: Cela fait longtemps que nous menons des recherches sur l'environnement au Conference Board. Nous avons une série de réseaux où nous réunissons les experts pour parler des meilleures pratiques.

Notre point est le suivant, et je vais m'inspirer du mémoire que j'ai préparé au printemps pour nos membres.

Tout d'abord, le Conference Board n'appuie pas Kyoto sans réserve. Nous ne croyons pas que c'était une bonne entente parce qu'elle n'était pas inclusive. Elle n'incluait pas tous les producteurs des gaz à effet de serre dans le monde entier. Il y en avait qui s'en sortaient indemne. Les États-Unis n'ont pas ratifié le protocole, mais la Chine et l'Inde étaient également exclus. Le niveau de production de gaz à effet de serre de la Chine est actuellement presque aussi élevé que celui des États-Unis, et il va être encore plus élevé très bientôt. Or, une entente qui n'est pas globale et qui permet à certains de se défilier n'est pas particulièrement bénéfique.

Pendant ma carrière, j'ai eu l'occasion de négocier au nom du gouvernement du Canada une série d'ententes internationales sur des sujets très vastes. Je vois donc vraiment de très graves défauts dans l'entente de Kyoto, et je ne suis pas spécialement inquiet du fait que le Canada n'ait pas pris de mesures dans le sens de Kyoto.

Cela dit, de quoi avons-nous besoin? Nous avons maintenant besoin d'une entente globale. Il est clair que nous devons faire des progrès et que toutes les parties qui sont de grands émetteurs de gaz à effet de serre doivent être incluses dans une entente internationale.

Le deuxième élément est que nous avons besoin de cibles atteignables. Ça ne sert à rien de revenir à 1990. Nous devons regarder vers l'avenir. Je pense qu'il y a de plus en plus un consensus scientifique pour dire qu'il faut trouver le moyen de réduire les émissions des gaz à effet de serre de 50 à 80 p. 100 d'ici 2050. Voilà donc l'état final. Ensuite il faut établir des balises tout au long de la route.

Je m'en remettrais à un organisme américain que je trouve très intéressant et qui s'appelle le United States Climate Action

Partnership, ou USCAP. Il s'agit d'une organisation qui regroupe exclusivement le secteur privé et les groupes environnementaux aux États-Unis. Les sociétés radicales comme GE, GM et DuPont en sont membres, et elles travaillent maintenant avec le Congrès américain pour essayer de jeter les bases d'un plan américain pour pouvoir aller de l'avant.

Troisièmement — et M. Brison en a parlé — le prix du carbone doit être établi en fonction de ces cibles crédibles.

[Français]

M. Robert Carrier: Je m'excuse de vous interrompre, mais nous sommes pressés par le temps.

Croyez-vous que remettre à plus tard la réparation des dégâts environnementaux soit une bonne chose?

• (1045)

[Traduction]

M. Glen Hodgson: Non, Je pense qu'il faut comprendre qu'au fur et à mesure que nous créons de la richesse dans toute économie, nous faisons beaucoup de tort à l'environnement. Il faut tenir compte explicitement de ce facteur.

Selon nous, il faut établir un prix pour toutes les choses négatives que nous faisons en créant la richesse, et les gaz à effet de serre sont au tout début de la liste.

[Français]

M. Robert Carrier: Parfait.

Le président: Il vous reste une minute.

M. Robert Vincent: D'après vous, la meilleure chose est de créer de la richesse, détruire la planète [Note de la rédaction: difficultés techniques] les autres pays qui n'adhèrent pas au Protocole de Kyoto.

C'est comme s'il y avait un incendie dans la maison de votre voisin et que vous aviez un petit boyau mais que vous ne l'arrosiez pas parce que les deux camions de pompier ne sont pas là. Je pense que votre réflexion — créons de la richesse mais détruisons la planète —, c'est votre spécialité...

[Traduction]

M. Glen Hodgson: Je pense que vous avez complètement pris à contre-sens ce que j'ai dit.

Le premier principe en économie...

[Français]

M. Robert Vincent: C'est ce que j'ai compris.

[Traduction]

M. Glen Hodgson: ... c'est qu'il faut fixer un prix pour tous les sous-produits d'une activité, et cela comprend le carbone et les gaz à effet de serre. Nous sommes convaincus qu'il faut inclure cela dans notre système fiscal — ou par des permis échangeables — et établir un prix pour les gaz à effet de serre et le carbone. Cela changerait fondamentalement notre façon d'investir.

Ce sera un défi pour les sables bitumineux...

[Français]

M. Robert Vincent: Vous parlez de la bourse du carbone.

[Traduction]

M. Glen Hodgson: D'autres pays partout au monde le font déjà. Les pays du nord de l'Europe, par exemple, ont réalisé d'énormes progrès en tenant compte du prix du carbone dans leurs décisions lorsqu'ils produisent de l'énergie et qu'ils réorientent leur économie. Nous sommes un peu en mode de rattrapage, mais je veux le faire de façon à pouvoir vraiment poursuivre la création de la richesse au Canada.

Le président: Merci. Merci beaucoup.

Chers collègues, nous allons terminer un peu tôt. Nous devons nous occuper de certaines questions à huis clos.

À ce stade-ci, je tiens à remercier nos témoins pour leurs exposés, pour s'être joints à nous aujourd'hui, et pour avoir répondu à plusieurs questions de fond de la part de tous les partis. Je tiens à vous en remercier.

Nous allons maintenant suspendre la séance, chers collègues, pour quelques minutes et dire au revoir à nos témoins. Ensuite, nous recommencerons à huis clos cette fois, dans deux ou trois minutes.

[Les délibérations se poursuivent à huis clos]

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.