



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

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

---

INDU • NUMÉRO 013 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 10 mai 2016**

—  
**Président**

**M. Dan Ruimy**



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

Le mardi 10 mai 2016

• (1535)

[Traduction]

**Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)):** Bon, nous allons entamer cette toute première journée de notre étude sur le secteur manufacturier. C'est passionnant.

Bienvenue à tous à cette 13<sup>e</sup> séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Nous avons aujourd'hui le plaisir d'accueillir Scott Smith, directeur, Propriété intellectuelle et Politique d'innovation de la Chambre de commerce du Canada et, du Conference Board du Canada, Michael Burt, directeur, Tendances économiques industrielles.

Donc, comme nous le faisons toujours, vous avez 10 minutes pour présenter votre allocution, puis nous entamerons nos rondes de questions.

Alors sans plus tarder, vous avez la parole, monsieur Smith.

**M. Scott Smith (directeur, Propriété intellectuelle et politique d'innovation, Chambre de commerce du Canada):** Merci beaucoup, monsieur le président et membres du Comité, de m'avoir invité à vous parler aujourd'hui.

J'ai le plaisir de représenter la Chambre de commerce du Canada. Nous sommes le plus grand organisme du pays. Nous constituons un réseau de plus de 450 chambres de commerce locales et provinciales qui représentent plus de 200 000 entreprises de toutes les régions et de tous les secteurs du Canada. Les observations que je vais vous présenter aujourd'hui découlent d'un dialogue éclairé que nous tenons avec tous ces membres.

Le lien entre l'innovation et la fabrication est important. Je vous dirai d'emblée que la lettre de mandat du ministre et le changement de nom du ministère, qui est maintenant le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique ont envahi la Chambre et ses membres d'un optimisme prudent envers l'avenir de l'innovation au Canada. La concurrence est la force motrice des activités de la Chambre de commerce du Canada, et l'innovation est cruciale pour soutenir la concurrence. J'ai dit que notre optimiste demeure prudent parce qu'en 2014, le Forum économique mondial classait le Canada au 15<sup>e</sup> rang des pays du monde dans le domaine de la compétitivité et au 22<sup>e</sup> rang en terme d'innovation. Le Conference Board a dernièrement attribué au Canada la note de C pour son innovation, ce qui est un peu mieux qu'un D que nous avions l'année précédente. Mes enfants sont au secondaire, et s'ils m'amènent un C, je ne serai pas très content. Il faut absolument que nous nous améliorions.

Je crois que ce besoin d'amélioration se reflète dans le budget de 2016, qui vise particulièrement l'amélioration et la construction d'installations scientifiques, le programme d'aide à la recherche industrielle et la lutte contre le changement climatique.

La Chambre appuie certainement une affectation continue de fonds à la découverte scientifique. La réputation de notre pays auprès des entreprises de l'étranger dépend en partie de celle de nos établissements d'enseignement, mais nous devons équilibrer cela en encourageant ces entreprises à investir chez nous. Notre système éducatif et l'efficacité de notre marché du travail se classent bien par rapport aux indices mondiaux, mais notre innovation et notre capacité concurrentielle se classent beaucoup moins bien.

Cela s'explique peut-être par le fait que nos programmes d'encouragement à l'innovation sont fragmentés. Ils le sont d'un ministère à un autre et ne correspondent pas toujours aux structures commerciales de notre pays. Près de 99 % des entreprises canadiennes sont petites à moyennes, et 75 % d'entre elles comptent moins de 10 employés. Et pourtant, la plus grande part des investissements dans la recherche et le développement provient de grandes sociétés. Au Canada, environ la moitié des dépenses commerciales viennent de 12 entreprises seulement. En 2013, les 10 sociétés qui ont investi dans la R-D y ont mis 7,2 milliards de dollars, soit 46 % de la dépense totale du Canada en recherche et développement, qui s'élevait à 15,5 milliards de dollars. En fait les trois sociétés canadiennes qui ont investi le plus en R-D étaient Bombardier, BlackBerry et Magna, représentant à elles seules plus du quart des dépenses totales du secteur privé.

Soulignons que certaines de ces dépenses d'entreprise ont même donné à penser qu'un effet multiplicateur pouvait accroître ces dépenses jusqu'à 56 %, et pourtant la plupart de nos incitatifs visent les petites entreprises. En accélérant la dépense pour rattraper certains des pays qui se trouvent en tête de file, on causerait des répercussions importantes sur les dépenses de l'entreprise correspondante. On peut attribuer le déclin du Canada en partie au déclin relatif du secteur manufacturier en général. En 2008, ce secteur constituait 11,9 % de notre économie. Pendant la récession, les ventes de produits manufacturiers ont chuté à 17,6 %. En 2014, ce secteur est remonté, en dollars constants, au niveau où il s'était trouvé avant la récession, mais il a continué à ne représenter que 10,6 % du PIB. Le secteur manufacturier américain, lui, est revenu aux niveaux supérieurs d'avant la récession dès 2011.

Mais il y a pire. Lorsqu'on lui a demandé de moderniser ses technologies de fabrication, la communauté manufacturière canadienne a hésité à faire les investissements nécessaires pour que le Canada se retrouve en tête de file de ce secteur. Les fabricants, surtout les plus petits d'entre eux, expliquent qu'ils doivent prioriser le temps et la manière d'utiliser l'innovation pour améliorer les efficacités sans dépenser à outrance.

Les inefficacités de la structure du programme d'incitatifs posent un problème. Les programmes tels que le PARI, par exemple, visent le démarrage de petites entreprises. De par sa nature, ce groupe est très différent des autres. Les gestionnaires de programmes du gouvernement ne peuvent pas acquérir une expertise suffisante sur tous les domaines de recherche que ciblent ces programmes. Le gouvernement doit donc engager des experts techniques pour auditer les entreprises afin de déterminer si leur travail est assez novateur. De leur côté, les entreprises en démarrage sont gérées par des experts en une technologie très spécialisée qui ne savent pas naviguer entre les programmes gouvernementaux. Pour ce faire, elles engagent des experts-conseils pour préparer leurs propositions. Tout cela est cher et n'offre aucune valeur ajoutée.

• (1540)

Enfin, les programmes causent malheureusement une mauvaise harmonisation des ressources. Ces programmes sont axés sur l'ingénierie, sur les sciences et sur la technologie, ce qui incite les entreprises à engager d'autres ingénieurs pour régler les problèmes. C'est ainsi que les entreprises canadiennes en démarrage ont des équipes d'ingénieurs hors pair, mais pas d'experts en production et en utilisation — autrement dit, en vente et en marketing.

Jusqu'à 2012, les incitations fiscales pour la recherche et le développement figuraient parmi les meilleures au monde. Le soutien financier du secteur public aux établissements d'enseignement supérieur et postsecondaire continue d'être l'un des plus élevés au monde. Toutefois, les changements apportés aux programmes d'incitatifs réduisent la capacité qu'ont les filiales manufacturières canadiennes d'investir en R-D. Certains estiment que le manque de compétitivité des incitations fiscales à l'innovation risque de réduire de près de 70 % les activités globales de R-D que mènent les fabricants canadiens et d'inciter 18 % d'entre eux à transférer leurs activités dans d'autres pays.

Il faut que nous envisagions de modifier nos structures fiscales non seulement pour encourager l'innovation, mais pour attirer de nouveaux investissements de l'étranger et pour créer des occasions de revenu encore inexploitées. Ce gouvernement a annoncé qu'il étendrait son programme d'actions accréditives dans le secteur minier jusqu'en 2017. Nous devrions envisager d'appliquer ces mesures incitatives dans des domaines tels que la haute technologie et les sciences de la vie afin d'attirer des investissements vers les entreprises en démarrage dont le revenu n'est pas assez élevé pour profiter des crédits fiscaux actuels. Nous devrions aussi envisager d'établir une boîte de l'innovation qui offre un avantage fiscal pour toute propriété intellectuelle conservée au Canada.

Enfin, nous semblons avoir de la peine à commercialiser nos idées. Il n'est pas facile de trouver une solution à cela, mais le problème provient en partie du marché. La plupart des entreprises en démarrage cherchent à déposer d'abord leurs brevets en priorité aux États-Unis. Le marché y est plus vaste. Alors, bien entendu, la plus grande partie des richesses volent vers le sud. Cela est dû en partie à notre cadre de politiques. Nous décourageons la croissance en favorisant une structure d'entreprise qui pénalise les sociétés qui dépassent un certain niveau de croissance. Cela s'applique aussi aux incitatifs à la recherche et au développement, qui visent les petites entreprises.

Les coûts énergétiques ne nous aident pas. Les tarifs de l'électricité ont doublé en Ontario depuis 2005. Notre lutte contre le changement climatique est fragmentaire et nous continuons à nous heurter à des frontières infranchissables. Tout cela pèse sur le secteur manufacturier.

Nous avons observé un virage de l'emploi vers le secteur des services, qui a créé des déficits de compétences et une inadéquation entre la demande et l'offre de travail. En investissant dans l'amélioration de l'information sur le marché du travail, nous pourrions relier les entreprises aux travailleurs qualifiés dont elles ont besoin. La nouvelle initiative de fabrication de GPS que finance le gouvernement fédéral, par exemple, vise à résoudre ce problème. Il serait bon d'en faire la promotion dans le secteur.

En offrant des incitatifs comme des subventions salariales aux entreprises qui créent des occasions d'apprentissage en milieu de travail, nous surmonterions le plus grand obstacle qui empêche d'offrir des stages aux étudiants. Il est crucial que nous harmonisions nos programmes d'enseignement avec le marché du travail afin de réunir la technologie, l'expertise manufacturière et l'enseignement pratique en un milieu de collaboration.

Dans son budget de 2016, le gouvernement fédéral s'est engagé à transférer de 2 à 2,5 milliards de dollars de fonds d'AE aux provinces et aux territoires chaque année. Il est temps de déterminer si ces programmes devraient viser le secteur manufacturier afin d'assurer leur pertinence et un sens de responsabilité.

Quant aux structures de l'enseignement postsecondaire, certaines ne correspondent pas aux incitatifs que nous offrons aux établissements postsecondaires. Ceux-ci reçoivent des fonds de recherche pour des projets conçus dans le but de satisfaire la curiosité académique, et non la demande des marchés. Les promotions au sein de notre système d'enseignement postsecondaire dépendent de la publication d'articles dans des revues professionnelles prestigieuses et des citations que produisent ces publications. La richesse que génère le dépôt d'un brevet en recherche n'a aucun poids sur le cheminement de carrière du chercheur.

L'invention est une activité passionnante. Elle est sexy. Elle attire l'attention. Mais à elle seule, l'invention ne crée pas de richesse. L'innovation n'est pas uniquement une invention. L'innovation est l'art d'utiliser les inventions de façons novatrices. La richesse se crée lorsqu'on possède de la propriété intellectuelle et que l'on fabrique de nouveaux produits. Au lieu de ne penser qu'à améliorer nos produits, nous devrions peut-être penser à trouver de meilleures façons de fabriquer ces produits.

Bon, assez de scénarios catastrophiques.

Voici quelques bonnes nouvelles: la production pharmaceutique au Canada est montée de 100 % à partir des niveaux où elle se trouvait en 2011; elle a passé de 5,5 milliards à 10,9 milliards de dollars. La production d'automobiles et de camions légers a augmenté de presque 50 % depuis 2011. L'exportation d'aéronefs, de pièces et de moteurs est montée à 21,9 milliards de dollars au cours de l'année dernière, de 13,2 milliards qu'elle était en 2011. La fabrication d'aliments et de boissons exporte 42 % de plus qu'en 2011. Enfin, la fabrication de mobilier et de matériel a passé de 4 milliards de dollars en 2011 à 6 milliards de dollars cette année.

•(1545)

Mais surtout, la technologie nous présente une occasion monumentale. Les ordinateurs, la science des données et les services Internet à large bande fusionnent avec le secteur manufacturier. De nouvelles technologies font leur apparition, comme l'impression en 3D, la robotique avancée et l'intelligence artificielle. Les technologies existantes comme les découpeuses commandées par ordinateur retrouvent leur pertinence et dans les chaînes d'approvisionnement modernes. Ces changements produisent de nouvelles façons de fabriquer. Par exemple, le secteur canadien de l'automobile pourrait se lancer dans la technologie de pointe depuis l'annonce extraordinaire de l'arrivée des voitures branchées sans conducteur. Bien des gens ne choisissent plus leurs voitures en fonction du rendement et de la puissance. Ils veulent des autos qui leur simplifient la vie.

Il n'existe pas de solution magique pour assurer le succès du secteur manufacturier. Nous faisons bien des choses fondamentales de la bonne façon, mais dans certains domaines, nous devons nous réinventer.

Je conclurai en suggérant que nous adoptions une approche équilibrée, coordonnée et collaboratrice à l'investissement public et à la prise de décisions gouvernementale afin d'attirer et de retenir les investissements dans notre pays.

Je vous remercie beaucoup de votre attention.

**Le président:** Merci beaucoup.

Il faut que je souligne que vous nous avez remis des copies de votre allocution, mais seulement en anglais, donc nous ne pouvons pas les distribuer. À l'avenir, nous veillerons à préciser très clairement dans nos instructions qu'il faut les remettre dans les deux langues officielles.

**M. Chandra Arya (Nepean, Lib.):** Monsieur le président, devrions-nous vraiment insister pour que les témoins les remettent dans les deux langues?

**Le président:** Je viens de dire que nous devons veiller à ce que les témoins qui apportent de la documentation la remettent en format bilingue.

Monsieur Burt, vous avez la parole.

**M. Michael Burt (directeur, Tendances économiques industrielles, Conférence Board du Canada):** Je m'appelle Michael Burt et je travaille pour le Conférence Board du Canada. Pour ceux qui ne le savent pas, notre organisme est un institut de recherche sans but lucratif et non partisan dont le siège social se situe à Ottawa. Nous menons de la recherche dans des domaines très divers, y compris en politique publique, et nous faisons de la prévision et de l'analyse économique.

Vous m'avez invité aujourd'hui à vous parler du secteur manufacturier.

Ce secteur constitue encore une partie très importante de l'économie canadienne. Elle produit environ 10 % du PIB, 10 % de l'emploi et, ce qui est encore plus important, environ la moitié de nos exportations et la moitié des activités de R-D qui sont effectuées ici au Canada.

Malheureusement, le rôle de ce secteur dans notre économie s'est amoindri. Je suis sûr que vous le savez parfaitement. Si vous regardez par exemple au début du siècle, ce secteur produisait non pas 10 %, mais 16 % du PIB. Les choses ont donc considérablement changé en très peu de temps. Certains de ces changements sont irréfutables. Dans le domaine de l'emploi, le secteur manufacturier emploie 500 000 personnes de moins qu'il y a 15 ans.

Du côté de la production, la situation est un peu plus positive. La production n'a pas beaucoup changé en 15 ans, principalement à cause de ce qui s'est passé pendant le creux, pendant la récession. Les choses ont bien repris depuis le creux de 2008-2009.

Je voudrais ajouter que le déclin manufacturier auquel nous assistons au Canada n'est pas isolé. Tous les pays industrialisés au monde assistent à un déclin de la production et de l'emploi du secteur manufacturier. Ce déclin a peut-être été plus marqué que la moyenne au Canada ces quelques dernières années, mais il n'est pas le seul. En fait, même en Chine, l'emploi du secteur manufacturier s'est stabilisé. Il n'augmente pas, mais comme le reste de l'économie est en croissance, le secteur manufacturier chinois diminue, croyez-le ou non.

Bref, ce qui se passe est tout à fait naturel.

Pour répondre à l'une des questions que vous m'avez posées dans votre lettre d'invitation au sujet de l'importance stratégique du secteur manufacturier, je vous dirai que notre pays y a accordé trop d'importance. Le secteur des services constitue 80 % de notre économie. Ce secteur a généré une grande croissance de l'emploi, du PIB et du commerce au cours de ces 10 dernières années. Nous devrions probablement examiner cela d'un peu plus près, mais vous m'avez demandé de parler de la situation actuelle du secteur manufacturier, alors je vais me concentrer là-dessus.

Qu'est-ce qui a causé la chute de l'activité manufacturière au Canada, ou tout au moins de sa part du PIB du Canada?

On y voit plusieurs raisons importantes. D'abord, une bonne partie de cette chute est due au déclin de la demande de certains produits clés fabriqués ici au Canada. L'industrie du papier en est un exemple évident. Cette industrie a diminué de 30 % depuis 10 ou 15 ans, tout simplement parce que la demande en papier a chuté pendant cette période à cause de la numérisation des médias. C'est une des raisons que nous pouvons observer.

Une autre grande raison est le fait que l'environnement concurrentiel mondial a fondamentalement changé. La Chine est entrée sur la scène mondiale au début des années 2000. Elle a transformé le monde de la fabrication. Les chaînes d'approvisionnement, l'expertise et les points forts de l'Amérique du Nord ont énormément changé. Nous avons perdu une grande part de marché au Canada et aux États-Unis pour des produits comme les vêtements, les meubles et les appareils électroniques. Toute cette perte provient de ce qui s'est passé en Chine. Le Mexique y a lui aussi joué un rôle. La Chine n'est pas la seule, il y a d'autres marchés émergents. Par exemple, le Mexique a fortement rivalisé avec les fabricants d'automobiles canadiens et avec les fabricants de pièces américains, c'est pourquoi nous avons perdu aussi une partie de ces marchés.

Par conséquent, les causes proviennent d'une part des produits que nous fabriquons, et d'autre part de l'environnement concurrentiel auquel nous faisons face.

Enfin, un autre facteur crucial est le fait que nous vendons la plupart de nos produits aux États-Unis; nous avons donc ressenti plus fortement les répercussions de la valeur élevée du dollar canadien pendant une grande partie des années 2000. Nous étions tellement axés sur notre relation commerciale nord-sud que nous n'avons pu saisir que très peu d'occasions qui se présentaient hors du marché américain.

Je suis d'accord avec ce que vous avez dit: tout cela n'est pas uniquement négatif. Il y a beaucoup de réussites dans notre secteur manufacturier. Je crois qu'il est vraiment important que nous cherchions à apprendre de ces réussites pour développer d'autres aspects de ce secteur.

Je mentionne souvent la fabrication d'aliments. Il constitue en fait la majeure partie de notre secteur manufacturier. Bien des gens ne savent même pas qu'il est plus vaste que les secteurs de la fabrication d'autos et de pièces. Ces 10 à 15 dernières années, sa croissance a été fulgurante. Lentement, mais sûrement, ce secteur s'est incroyablement étendu. Cette croissance est due principalement à divers produits comme la viande rouge, l'huile de canola, les aliments à grignoter, les produits prêts à consommer. Cette industrie est très prospère au Canada depuis bien des années.

• (1550)

Un autre exemple modeste est celui des cosmétiques et des produits de beauté. La plupart des gens ne le savent pas. Nous réussissons très bien. Nous occupons une vaste part du marché malgré notre petite taille et le peu de grandes sociétés que l'on trouve dans ce secteur. Certaines d'entre elles affichent des marques privées qu'elles vendent à des détaillants et à des chaînes d'hôtels, des choses comme ça. Elles ont établi des liens étroits avec des partenaires pour commercialiser leurs produits et pour les vendre.

L'autre groupe serait celui des sociétés qui ont ciblé des marchés émergents, des marchés cruciaux. Elles offrent un produit spécialisé que désirent des marchés émergents clés et ont décidé de se concentrer sur les marchés émergents. Ce sont des exemples de réussite.

À part cela, en regardant d'autres domaines de croissance du secteur manufacturier avant la chute des prix du pétrole, il y avait une croissance marquée de choses comme...

**M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD):** J'ai un rappel au Règlement, monsieur le président. Les documents ont été distribués seulement en anglais. Selon nos procédures habituelles, ils doivent l'être dans les deux langues. Cela cause un problème.

**Le président:** On n'a distribué que les notes d'allocation de M. Smith.

**M. Brian Masse:** Je sais, et je suis heureux d'entendre M. Smith, mais conformément à la procédure habituelle et au Règlement de la Chambre des communes que nous sommes censés respecter, les documents doivent être distribués dans les deux langues officielles.

**M. Chandra Arya:** Excusez-moi, mais dans l'autre comité, on a distribué les documents, dont les notes d'allocation du vérificateur général, même s'ils n'étaient qu'en anglais.

**Le président:** D'accord. Discutons-en après cela et nous suivrons la procédure.

C'est parce que M. Dreeshen avait demandé une copie des notes d'allocation.

**M. Brian Masse:** Je sais, monsieur le président, mais nous devons respecter les deux langues officielles et nous devons suivre la procédure habituelle.

**Le président:** Très bien.

Monsieur Dreeshen.

**M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC):** En ce qui a trait à ce rappel au Règlement, j'avais demandé si des notes d'allocation étaient disponibles. Je sais que selon les règles, elles doivent être en français et en anglais.

**Le président:** Je voulais juste vous accommoder.

**M. Brian Masse:** Je ne dis pas que vous l'avez fait par mauvaise volonté. Je soulevais simplement la question.

**M. Michael Burt:** Pour reprendre ce que je disais au sujet des réussites, diverses industries ont une production moins élevée que leur production maximale, mais nous avons observé une forte croissance en sortant de la récession pour des choses comme les produits du bois, les produits chimiques, les plastiques, les appareils électroniques, les autos et les pièces. Donc, le secteur manufacturier présente aussi beaucoup de situations positives.

Nous avons mené diverses recherches pour déterminer les facteurs de succès des entreprises canadiennes, surtout celles qui font affaire avec l'étranger. J'en ai parlé au greffier plus tôt aujourd'hui. Ce rapport est disponible en français et en anglais. Je ne sais pas si nous l'avons envoyé au Comité avant cette séance.

Un des quatre facteurs que nous avons cernés est celui des cadres compétents. Les dirigeants d'entreprise doivent être de bons entrepreneurs, ils doivent s'engager à faire croître l'entreprise et il est bon également qu'ils aient des liens avec l'étranger afin de ne pas connaître seulement ce qui se passe au Canada ou dans une région particulière du Canada, mais de se faire une idée de la situation mondiale.

Le deuxième facteur est celui des réseaux internationaux. Ils permettent de saisir une main secourable, si l'on peut dire, pour s'introduire dans les marchés mondiaux. Vous pouvez le faire en utilisant les réseaux de vos clients. Il peut s'agir de contacts gouvernementaux, de délégués commerciaux et de divers cabinets de services professionnels spécialistes de l'aide aux entreprises qui se lancent dans les marchés internationaux.

Le troisième facteur est celui de la connaissance des marchés. Il faut avant tout que vous connaissiez votre clientèle. Tant d'entreprises fabriquent des produits qui leur profitent ou qu'elles aiment au lieu de penser à ce dont leurs clients ont besoin. Connaissez vos clients et sachez ce qu'ils veulent. Engagez un représentant local. Vous devez être présents d'une manière ou d'une autre; il est difficile de desservir un marché de loin. Choisissez prudemment vos marchés. Ne décidez pas arbitrairement de desservir la Chine; c'est un énorme marché. Essayez de déterminer une cible dans ce marché, puis adaptez vos produits aux besoins de votre clientèle.

Le quatrième facteur est celui des capacités d'innovation. Je reprends ce que Matt disait tout à l'heure: il ne suffit pas de concevoir des produits et de lancer des produits tape-à-l'oeil. Il faut aussi améliorer les procédés de fabrication. Il faut adopter les technologies qui se trouvent sur les lieux et qui y sont disponibles, mais que nous n'avons pas encore installées. Enfin, investissez dans la recherche et dans le développement. Cela fait partie de la connaissance de votre clientèle, de votre marché et de ce genre de choses.

Pour que notre secteur manufacturier réussisse et continue à se développer, que devons-nous faire? Notre recherche nous a signalé quelques choses à faire. Il y a, d'abord, la façon dont les entreprises canadiennes s'introduisent dans les chaînes de valeur mondiales. Nous nous organisons trop souvent de manière à ne desservir que le marché américain. Comment réussir à devenir des entreprises en tête de file des marchés mondiaux, surtout avec des produits spécialisés, de manière à ce que si les clients de l'étranger veulent ces produits ils s'adressent directement à une entreprise au Canada? Les pays comme l'Allemagne et Israël ont suivi cette stratégie pour produire des champions mondiaux. Il s'agit de créer des produits de classe mondiale, pas nécessairement de style Apple, des produits peut-être un peu plus modestes, mais de réussir à les faire prospérer.

Deuxièmement, tirez, ne poussez pas. Nous disposons de nombreux programmes qui aident les entreprises canadiennes à faire différentes choses, comme des programmes d'incubation et ce genre de choses. Il en existe beaucoup. Le secret est de les utiliser plus efficacement. Comment y parvenir? Arrangez-vous pour que les manufacturiers canadiens soient assoiffés de ces programmes. Il y a cette bonne vieille expression qui dit que vous pouvez amener votre cheval à l'abreuvoir, mais vous ne pouvez pas le forcer à boire. Il faut absolument que les manufacturiers saisissent ces mains secourables.

En concevant ces différents programmes, il faut veiller à ce qu'ils visent à répondre aux besoins de l'industrie et non à forcer l'industrie à adopter une nouvelle idée. En examinant les meilleurs cas de réussite, comme les incubateurs d'entreprises et autres, on s'aperçoit que le facteur clé de réussite réside dans les bonnes relations entre l'entreprise et les établissements d'enseignement secondaire, qui cherchent à résoudre les problèmes quotidiens auxquels nos entreprises font face.

Troisièmement, investissez. Je ne pense pas qu'il soit surprenant que la productivité au Canada ne soit pas époustouflante depuis bientôt 20 ans. Nous sommes maintenant obligés d'investir dans l'équipement et l'informatique et toutes ces choses. Vous remarquerez qu'à l'heure actuelle, le secteur manufacturier manque de capacités. Nous n'avons plus du tout de capital d'exploitation. Pour croître, il faut investir — et n'oubliez pas d'investir dans la main-d'oeuvre. La machinerie ne suffit pas. Par exemple, on recrute de plus en plus de techniciens et de technologues dans le secteur manufacturier. Nous devons garantir que ces spécialistes sachent répondre aux besoins des fabricants.

Enfin, n'oubliez pas les services. Ce que je veux dire par là, c'est que les services constituent une proposition de valeur toujours plus importante pour les manufacturiers.

● (1555)

J'ai vu récemment une étude très intéressante sur l'industrie aérospatiale dans laquelle on étudiait différents fabricants. En gros, plus leurs revenus provenaient des services, plus leurs profits étaient élevés. Ils gagnaient en rentabilité s'ils utilisaient des services pour rendre leurs produits plus intéressants pour leurs clients. Tout cela pour dire qu'en matière de fabrication, il importe de comprendre le lien entre les services, qu'il s'agisse de transport, d'ingénierie ou autre — tout ce qui permet à nos fabricants d'offrir des produits de calibre mondial.

Merci.

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

Nous allons passer directement à M. Arya. Vous avez sept minutes.

● (1600)

**M. Chandra Arya:** Merci, messieurs Burt et Smith, des excellents exposés que vous avez présentés tous les deux.

Tout d'abord, monsieur Burt, voyez-vous du potentiel pour la fabrication de pointe au Canada? Où en serons-nous d'ici 5 ou 10 ans?

**M. Michael Burt:** Il est très difficile de déterminer qui seront les gagnants, mais nous avons certainement tous les atouts essentiels — Scott a mentionné la photonique et l'industrie pharmaceutique. Il y a toute une diversité de domaines où nous avons des points forts. Même dans des industries moins axées sur la technologie, il est toujours possible de réussir si nous comprenons où se trouvent nos atouts.

J'ai cité l'industrie alimentaire comme un important exemple de réussite. Ce n'est pas une industrie très axée sur la technologie, mais elle est pratiquement indissociable des forces évidentes de notre agriculture. Nous sommes un grand fabricant, producteur et exportateur mondial de produits agricoles et nous misons donc sur ces forces pour fabriquer des produits de plus grande valeur ajoutée.

Il existe un grand nombre de domaines où la croissance est possible. Il est très difficile de choisir les gagnants, mais je dirais qu'il est probablement préférable de se concentrer sur les produits d'exportation, car le marché canadien est relativement modeste. Nous avons constaté que les entreprises canadiennes réussissent le mieux dans des secteurs qui peuvent habituellement... certains sont mondiaux dès le départ — leurs premiers clients sont à l'extérieur du Canada.

**M. Scott Smith:** Nous avons un certain nombre d'industries dans notre pays, il a été question de l'industrie pharmaceutique et de l'agroalimentaire, mais il y a aussi le secteur automobile ou l'aérospatiale — toute sorte d'industries. Ce qu'il faut retenir, c'est que toutes les entreprises doivent maintenant être axées sur la technologie et que le plus important est d'investir dans cette technologie.

Nous avons déjà une industrie manufacturière de pointe et si on regarde un peu plus loin, quel sera l'impact de l'impression 3D ou de nouveaux matériels? En prenant l'exemple de l'impression 3D, peu d'entreprises l'utilisent actuellement dans leurs procédés de fabrication et s'en servent surtout pour le prototypage. Mais avec la demande future du consommateur pour des imprimantes 3D, il y aura un changement au niveau des pièces de rechange, par exemple, car les gens commenceront à les imprimer eux-mêmes. Il faudra donc revoir notamment nos lois sur la propriété intellectuelle pour être sûr que cela sera pris en compte.

**M. Chandra Arya:** J'ai vécu et travaillé pendant des années dans les pays arabes riches en pétrole. J'y faisais la promotion d'investissements industriels, investissant dans des entreprises manufacturières. Là-bas, on assiste chaque jour à la naissance d'une nouvelle entreprise manufacturière. Quel que soit le secteur ou le produit, vous pouvez être sûrs de le retrouver là-bas. Ils n'attendent pas le tout dernier produit de pointe; ils utilisent les technologies disponibles sur le marché. Tant qu'il y a un marché quelque part dans le monde, ils partent à sa conquête. Une des principales raisons pour lesquelles ils créent autant d'entreprises manufacturières, c'est qu'ils ont une politique industrielle très claire appuyée par les banques de développement industriel, qui sont là pour soutenir ces nouvelles entreprises.

Monsieur Burt, vous avez mentionné la nécessité d'investir davantage. Je sais qu'au Canada, nous avons beaucoup de soutien pour l'innovation. Nous avons d'excellents programmes tels STRIDE, PARI, ISAD et bien d'autres encore pour l'innovation et la recherche et le développement, mais personnellement, je pense que les fonds nécessaires pour créer une nouvelle petite entreprise manufacturière sont assez limités.

Qu'en pensez-vous?

**M. Michael Burt:** Scott a parlé de nos mesures d'innovation tout à l'heure. Le Canada est très bien placé au niveau mondial pour sa capacité à lancer de nouvelles entreprises; il se classe parmi les meilleurs au monde. Il y a littéralement des milliers de nouveaux fabricants qui créent une entreprise au Canada chaque année.

Ce n'est pas tant la question des nouvelles entreprises que de leur transformation en entreprises à forte croissance qui réussissent au niveau mondial. C'est là que nous avons des défis à relever selon moi. Nos recherches révèlent qu'une grande partie de la réussite réside dans le perfectionnement des compétences en gestion, dans les connaissances nécessaires pour avoir accès aux marchés et commercialiser les produits, etc. Il faut que nos entrepreneurs possèdent l'ensemble des compétences nécessaires.

Voilà pourquoi j'ai parlé des chaînes de valeur mondiales. C'est une façon de tirer parti du savoir que détiennent les multinationales.

•(1605)

**M. Chandra Arya:** Monsieur Smith.

**M. Scott Smith:** Il y a trois choses. Premièrement, nous avons l'avantage d'avoir une main-d'oeuvre qualifiée et certifiée, ce qui lui donne une souplesse qu'elle n'a pas dans d'autres pays. Par exemple, le Mexique ou l'Inde n'ont pas les mêmes processus de certification que ceux qui permettent à notre main-d'oeuvre d'être plus flexible et de s'adapter.

Deuxièmement, nous sommes tellement proches du marché américain que l'on a tendance à s'en servir comme béquille. Quant à ce que vous disiez sur notre présence dans d'autres pays, nous avons tendance à aller aux États-Unis en premier, car c'est le géant que nous connaissons tous.

J'oublie quel était mon dernier point. Excusez-moi.

**M. Chandra Arya:** Il me reste très peu de temps. Plus précisément, quelles sont, selon vous deux, les mesures que le gouvernement du Canada devrait prendre pour obtenir des résultats efficaces à court, moyen et long terme?

**M. Michael Burt:** Vous avez parlé des divers programmes qui existent déjà. Je crois qu'il serait très important de commencer à évaluer l'efficacité.

Il y a beaucoup de programmes et certains sont très efficaces. Je pense que nous devons commencer à mieux apprendre à reconnaître ce qui n'est pas efficace, à nous concentrer sur ce qui l'est et peut-être insister un peu moins sur ce qui marche moins bien.

**Le président:** Vous avez 30 secondes.

**M. Scott Smith:** Je pense que nous devons rationaliser certains programmes existants et nous concentrer sur l'idée que certaines grandes entreprises sont un point d'ancrage. En matière de services et de chaîne des valeurs, ce sont elles qui renforcent notre capacité manufacturière et nous devons réfléchir davantage à ce que nous pourrions faire pour certaines de ces grandes entreprises.

**Le président:** Nous allons passer à M. Nuttall.

Vous avez sept minutes.

**M. Alexander Nuttall (Barrie—Springwater—Oro-Medonte, PCC):** Merci de vos exposés aujourd'hui. Cette information est très utile.

Je vais reprendre là où M. Arya s'est arrêté.

Vous parlez de rationaliser et d'examiner nos programmes. Ce qui me frustre notamment depuis que je suis ici c'est le manque de mesures du succès, ou du moins de mesures publiées. Quelles sont les mesures? Comment savoir si un programme est efficace ou non à l'interne? Quels sont nos critères?

Pourriez-vous me dire les trois principaux critères que vous utiliseriez pour déterminer si un dollar dépensé en vaut la peine ou non?

**M. Michael Burt:** Chaque programme a ses propres objectifs et il faudrait donc se fonder sur les objectifs d'un programme donné. S'il s'agit, par exemple, d'accélérateurs, il faudrait connaître le nombre d'entreprises créées, la mesure dans laquelle elles ont pris de l'expansion et le nombre de marchés sur lesquels elles sont présentes.

Il s'agit de trouver des choses que l'on peut quantifier. Songez au programme de recherche scientifique et de développement expérimental. En général, la R-D a perdu du terrain au Canada ces 15 dernières années. Je dirais que c'est un point de départ; nous manquons peut-être d'efficacité au chapitre de la R-D.

Je pense qu'il faudrait se laisser guider par l'objectif du programme

**M. Scott Smith:** Pour les programmes incitatifs visant à renforcer la R-D et les liens entre les établissements postsecondaires et les entreprises, il faudrait notamment repenser nos attentes à l'égard du rendement sur le capital investi.

Par exemple, les nouvelles sciences sont importantes et qui sait ce qu'elles peuvent produire d'ici 30 à 50 ans. Cela nous permet également d'avoir un bassin de gens extrêmement compétents, mais on ne pourra jamais dire combien de produits elles nous ont permis de commercialiser. Nous ne pourrions jamais dire combien d'argent nous en avons retiré. Je pense que c'est une façon erronée de voir les choses.

Dans le cas des mesures incitatives pour les petites entreprises — le PARI, par exemple —, le nombre de subventions offertes, le nombre d'entreprises qu'elles ont permis de créer, le nombre de produits expédiés, nos ratios d'exportation... Voilà de bonnes mesures.

**M. Alexander Nuttall:** La question des coûts énergétiques revient régulièrement dans l'industrie manufacturière. Bien entendu, l'Ontario représente un pourcentage important de notre industrie manufacturière. Nous avons vu la montée en flèche des coûts depuis 10 à 12 ans, les hausses les plus spectaculaires étant celles des cinq dernières années.

Le programme d'innovation que le gouvernement fédéral est en train de proposer semble aller dans le sens des investissements faits en Ontario en matière d'énergie renouvelable. Mais le revers de cet investissement dans les énergies renouvelables, ce sont des coûts énergétiques plus élevés.



Avez-vous pu établir quel type d'investissement un gouvernement devrait faire pour ne pas augmenter les coûts énergétiques tout en maintenant la transition vers la production d'énergies renouvelables?

• (1610)

**M. Scott Smith:** J'ai peut-être l'avantage d'avoir travaillé dans l'industrie de l'énergie pendant un certain temps. En réalité, la nouvelle génération d'énergies renouvelables ne coûte pas plus cher que la construction de nouvelles infrastructures pour les combustibles classiques. La difficulté c'est qu'il revient très cher de tout construire maintenant. Il s'agit moins des coûts de production de la nouvelle génération et plus de nos infrastructures à long terme pour la distribution de l'électricité. Nos infrastructures tombent en morceaux et nous avons des problèmes d'interconnexion entre les provinces. Il est plus facile d'envoyer l'électricité aux États-Unis que de l'envoyer dans les autres provinces. Nous devons certainement réfléchir à ces questions, car on peut produire de l'électricité beaucoup plus efficacement dans certaines provinces que dans d'autres tout en satisfaisant les mêmes exigences en matière d'émissions de GES.

**M. Alexander Nuttall:** J'ai toujours entendu dire qu'en Ontario, la transition de l'hydroélectricité vers d'autres formes d'énergies renouvelables nous a laissés sans autre issue qu'une augmentation des coûts énergétiques, ce qui crée un contexte dans lequel il est prohibitif d'avancer.

Quant à l'accès au capital, comment le Canada se classe-t-il par rapport à d'autres pays? Quel est notre classement par rapport à la création d'une entreprise manufacturière aux États-Unis ou en termes d'expansion? Pensez-vous que notre bilan est bon jusqu'à maintenant? Peut-on apporter des améliorations? Y a-t-il des opportunités à saisir pour fournir davantage de capitaux aux entreprises qui veulent se développer? Comment se présente la situation?

**M. Michael Burt:** De manière générale, il n'y a pas de pénurie de capitaux. Nous avons un marché d'actions à faible capitalisation actif et efficace au Canada, la Bourse de croissance, qui marche bien par rapport à de nombreux autres pays. Nous avons moins de capital de risque que dans des pays comme les États-Unis, mais il est également lié aux produits que nous fabriquons ici. Nous avons en la BDC une société d'État efficace.

**M. Alexander Nuttall:** Êtes-vous favorable à des seuils plus élevés pour le financement participatif, pour les prêts entre particuliers, ce genre d'initiatives? Estimez-vous que cela favoriserait la libre circulation des capitaux dans le marché?

**M. Scott Smith:** Le problème du capital au Canada est davantage un problème de risque que des capitaux disponibles. Je pense que vous ouvrez un peu une boîte de Pandore à l'égard du financement participatif et des règles relatives à la divulgation. Cela rend les choses beaucoup plus compliquées pour les petites entreprises qui veulent prendre de l'expansion.

Le vrai problème de la plupart des petites entreprises se situe à l'étape de l'expansion où il est important d'obtenir des capitaux, par exemple pour la preuve de concept. Une fois cet obstacle franchi, l'expansion devient beaucoup plus facile.

**Le président:** Monsieur Masse, vous avez sept minutes.

• (1615)

**M. Brian Masse:** Merci de votre présence, messieurs.

Monsieur Smith, pour votre gouverne, il nous arrive régulièrement de recevoir des documents rédigés en une seule langue à cause du manque de temps. Ce n'est donc pas votre faute; c'est un processus. Nous insistons toujours pour les avoir dans les deux langues. Ce

n'est pas normal. Je tiens à préciser que ce n'est pas votre faute si le document n'est pas distribué en ce moment. Nous nous en occuperons plus tard.

En ce qui concerne l'impression 3D, j'ai trouvé intéressant ce que vous avez dit sur les pièces de rechange et les services et sur le fait que nous pourrions devenir un chef de file dans cette nouvelle technologie. Quand une nouvelle technologie comme celle-ci arrive et qu'il y a un écart comme celui-là, que peut faire le Canada pour sauter sur l'occasion et se lancer dans ce domaine, qui contribuera à faire progresser l'industrie en termes de services... Je pense qu'il y aura une diversité d'imprimantes 3D, car elles n'en sont qu'à leur début. J'aimerais donc en savoir plus à ce sujet.

**M. Scott Smith:** Si quelqu'un est à l'écoute en ce moment, je pense que la première chose à faire est d'investir dans une entreprise d'extrusion, car cela promet énormément dans les 5 à 10 prochaines années. Si nous voulons sauter sur cette technologie, nous devons l'aborder du point de vue de la propriété intellectuelle, car les pièces produites seront virtuelles et non concrètes et livrables. Vous allez voir un bouleversement dans la façon dont les pièces de rechange seront distribuées. Par exemple, si votre machine à laver a besoin d'un nouveau joint d'étanchéité ou d'un nouveau palier, vous allez pouvoir les imprimer chez vous. Qu'est-ce que cela veut dire pour les industries locales qui fabriquent des pièces de rechange? Cela veut dire qu'elles doivent changer leur attitude sur leur façon de produire leur matériel.

**M. Brian Masse:** C'est intéressant.

Avant de passer à ma deuxième question, je tiens à remercier la Chambre de commerce d'avoir travaillé avec moi sur le projet de loi C-221 qui porte sur les paris sportifs uniques. L'élimination de la criminalité et des coûts grâce à ce projet de loi sont une chose, mais les emplois sont également un aspect très important si on permet aux provinces d'opter pour ce produit si elles le désirent. Il a été intéressant de voir la Chambre de commerce du Canada et le Congrès du travail du Canada soutenir un projet de loi. Cela a été très important pour moi.

Ce qui me gêne un peu, c'est que nous parlons énormément des petites entreprises et du besoin de les aider, mais on ne doit pas oublier les grandes entreprises. Certaines sont devenues propriété étrangère et il est donc parfois difficile de justifier certaines subventions ou allègements fiscaux. Je suis beaucoup plus favorable à la formation, par exemple, ou à un type de gestion du milieu. Ce sont des objectifs de politique publique qui visent à l'injection de capitaux de notre part. Mais pourquoi négliger les grandes entreprises, même si certaines sont en fait étrangères? Comment se passent les processus décisionnels pour la R-D et autre qui peuvent aider d'autres entreprises? Je vous laisse tous deux avec la question, car il me semble important de ne pas l'oublier.

**M. Scott Smith:** Nous vivons dans une communauté mondiale. Il existe une multitude de succursales au Canada. Il y a aussi de grandes entreprises canadiennes qui ont des succursales ailleurs dans le monde. Les décisions que prendra une grande entreprise ou une multinationale au moment d'entrer sur un marché, de donner un mandat ou d'investir en R-D reposeront en grande partie sur certains critères: quelle est la règle de droit? Suis-je susceptible d'être nationalisé? Quel est la situation de la devise? Quel est le niveau de compétence de la main-d'oeuvre dans le pays? Vais-je être à proximité du marché? Quelle est la chaîne de valeurs dans la région où je vais produire?

Ce sont les principaux facteurs que les entreprises font entrer en ligne de compte quand elles prennent ces décisions. Il ne s'agit pas tellement d'impôts et de mesures incitatives. Quel est l'impact sur notre économie quand d'énormes entreprises viennent s'installer et exécuter un mandat ici? Autrement dit, elles ont décidé d'assembler de nouveaux véhicules ou des avions ou fabriquer des pilules ici. Cela implique de très gros investissements de capitaux et des investissements dans les services et la chaîne d'approvisionnement connexes. Des villes comme Windsor ou Oshawa, où se trouvent ces grandes usines vont considérablement bénéficier de ces investissements — et pas seulement une seule entreprise, mais toutes les petites entreprises autour, et c'est ainsi que ces nouvelles entreprises se développent.

**M. Brian Masse:** Monsieur Burt.

**M. Michael Burt:** Si vous parlez de la question de savoir comment les entreprises prennent ces décisions, il est malheureusement vrai que certaines industries comme l'aérospatiale et les pièces d'automobiles, sont plus enclines que d'autres à rechercher une aide gouvernementale d'une sorte ou d'une autre. À tort ou à raison, cela fait partie du jeu quand on veut être dans ces industries. D'une manière générale, vous commencez à choisir des gagnants lorsque vous faites cela: pourquoi nous concentrons-nous sur ceci plutôt que cela? D'une manière générale, la recherche montre qu'une politique consistant à choisir des gagnants aboutit à une mauvaise utilisation des ressources du gouvernement. Mais tout cela pour dire que je suis d'accord qu'il y a des arbitrages à faire en matière de politique publique. L'implantation d'une grande usine dans une communauté peut avoir des retombées économiques très importantes, alors quand vous vous mêlez d'aider les communautés dans leurs investissements, vous voulez vous assurer qu'elles en tirent le maximum d'avantages.

• (1620)

**M. Brian Masse:** Si nous jouons ce jeu, c'est probablement en raison essentiellement d'accords commerciaux insatisfaisants qui permettent à d'autres d'offrir des incitations, soit au niveau de l'État, au niveau provincial ou au niveau fédéral en dehors du Canada, parce que c'est ce qui se passe avec l'industrie automobile.

**Le président:** Vous avez 30 secondes.

**M. Brian Masse:** À propos du coût de l'énergie, monsieur Smith, est-il très compliqué pour les entreprises de bénéficier des mesures incitatives prises par le gouvernement? Faut-il simplifier les programmes sans réduire pour autant les obligations comptables? Comment améliorer le processus pour leur éviter de devoir engager des comptables et des avocats?

**M. Scott Smith:** Tout ce qui permet de rationaliser le processus de réglementation ou d'approvisionnement une excellente chose.

**Le président:** Nous allons passer maintenant à M. Longfield. Vous avez sept minutes.

**M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.):** C'est formidable que ces deux grandes organisations soient ici pour nous aider dans notre étude du secteur manufacturier. Nous n'en sommes qu'au début et, encore une fois, nous nous concentrons sur l'industrie manufacturière, mes questions porteront donc sur les principaux éléments en la matière du budget qu'examine la Chambre des communes en ce moment.

Le budget est présenté comme conduisant à « un Canada plus novateur ». Comment créer des emplois pour la classe moyenne, dans le secteur manufacturier en l'occurrence? Dans tout ce document soumis à la Chambre, c'est la page 110 que je préfère,

qui parle des piliers de l'investissement: des citoyens créatifs dotés d'esprit d'entreprise; la science et la technologie; l'infrastructure d'innovation; et un environnement porteur favorable au commerce et à la croissance.

Je veux me concentrer sur le premier pilier, des « citoyens créatifs dotés d'esprit d'entreprise ».

Monsieur Smith, vous avez parlé dans votre exposé des possibilités offertes aux étudiants. Nous examinons les mécanismes fédéraux d'aide aux stages et expériences de travail pour les jeunes, comme l'apprentissage, ainsi que les moyens d'améliorer la politique d'immigration. Pourriez-vous préciser comment le réseau de la Chambre de Commerce pourrait contribuer au développement de notre main-d'œuvre, une composante essentielle de cet effort d'innovation?

**M. Scott Smith:** Il y a plusieurs choses. Vous avez parlé de l'immigration. Nous avons ce qu'on appelait le programme des travailleurs étrangers temporaires. Il avait ses faiblesses. Ce n'était pas un programme parfait, si on pouvait même appeler cela un programme. Il s'agit pour nous de savoir pourquoi nous devrions nous priver des personnes les mieux placées et les meilleures, des gens qualifiés dont nous avons besoin pour des emplois spécifiques?

Par exemple, si une entreprise propose d'investir des milliards de dollars pour soutenir une industrie spécifique, à condition de pouvoir faire venir les personnes dont elle a besoin pour réaliser la tâche, pourquoi refuser? Pourquoi refuser juste parce que ces personnes ne sont pas disponibles ici au pays? Il importe de veiller à avoir les bonnes personnes avec les bonnes compétences. Mon patron utilise cet exemple: si le meilleur gardien de but dans le monde est Suédois, et il va aller jouer pour les Leafs, vous diriez non?

**M. Lloyd Longfield:** Merci. J'en viens à M. Burt dans deux secondes. Je veux m'attarder un instant sur l'aspect relatif à la chambre.

Comme vous le savez, je suis membre du réseau de la chambre depuis des années, et je sais qu'elle se préoccupe du frein à la productivité que représente le fait de ne pas savoir lire, compter et utiliser un ordinateur. Comment le gouvernement fédéral peut-il aider à développer ces compétences? Juste pour notre rapport, nous devons tenter de recueillir de l'information.

• (1625)

**M. Scott Smith:** Il y a plusieurs choses. Comment resserrer les liens entre l'industrie et le système éducatif, demandez-vous? Je pense qu'une partie de la réponse est qu'il faut commencer avec les jeunes et veiller à ce que ces compétences soient enseignées dès l'entrée à l'école primaire.

En termes d'alphabétisation numérique, si vous suivez l'exemple de l'Allemagne, la Suisse et Israël et les programmes d'apprentissage qui existent là .... Je ne suis pas sûr qu'ils appellent cela des programmes d'apprentissage, mais c'est bien de cela qu'il s'agit, d'insérer les jeunes directement dans le lieu de travail alors qu'ils sont encore à l'école.

**M. Lloyd Longfield:** Parfait, merci.

Monsieur Burt, le Conference Board du Canada s'est penché sur la productivité et l'écart de productivité qui se creuse au Canada. Nous avons glissé du 15<sup>e</sup> au 22<sup>e</sup> rang maintenant, et cela ne s'améliore pas. Quels sont les investissements dans la productivité que vous voyez? En complément de ce dont nous parlons, promouvoir des compétences, mais aussi .... On nous dit que les entreprises canadiennes ont beaucoup d'argent qui n'est pas investi dans l'équipement. Est-ce que le Conference Board du Canada s'est penché sur la question?

**M. Michael Burt:** Il ne fait aucun doute que nous pourrions investir davantage. Par exemple, le taux d'investissement des entreprises canadiennes dans la technologie de l'information et de la communication par rapport aux ventes, est presque deux fois moindre que celui des entreprises de nos voisins du Sud. Nous ne faisons pas pleinement usage même des technologies qui sont disponibles sur le marché en ce moment, ce qui est un élément clé.

D'une manière générale, je ne sais pas comment nous stimulons les entreprises .... Ah, vous avez posé une question sur l'argent des entreprises. C'est l'autre chose dont je voulais parler.

À l'heure actuelle, les niveaux de trésorerie sont élevés dans les entreprises, par rapport à ceux d'avant la crise financière. On ne sait pas dans quelle mesure cela est dû à la crainte de manquer de liquidités, parce qu'on en manquait, avant la crise financière.

**M. Lloyd Longfield:** Peut-être bien des programmes visant à réinjecter cet argent dans l'économie pour créer ces emplois de la classe moyenne que l'on cherche à créer ....

**M. Michael Burt:** Au moins l'assurance pour les entreprises qu'elles auront accès à des liquidités si elles devaient en avoir besoin en cas de nouvelle crise financière...

**M. Lloyd Longfield:** Notre budget, notre stratégie pour l'avenir, privilégient six secteurs d'investissement. Les technologies propres, les soins de santé, la fabrication de pointe, la technologie numérique, la gestion des ressources, et l'agroalimentaire. Vous avez parlé de l'agroalimentaire à plusieurs reprises dans votre présentation, ainsi que de la fabrication de pointe, de l'automobile, de l'aérospatiale. Vous avez mentionné les plastiques.

On s'oriente vers une stratégie par couches pour le secteur manufacturier. À Guelph, 26 % de notre main-d'œuvre est dans la fabrication de pointe, et 20 % environ dans l'alimentation et l'agroalimentaire. Deux domaines clés que nous devons développer, mais nos employeurs ont du mal à recruter des talents. C'est un frein à la croissance ...

**Le président:** Vous avez 30 secondes.

**M. Lloyd Longfield:** L'un de vous peut-il nous aider?

**M. Scott Smith:** Je répète ce que je disais à propos de l'immigration et l'idée d'une procédure accélérée pour faire venir les gens dont on a besoin, et pas seulement dans le secteur technique. Pour moi, cela vaut aussi pour la vente et le commerce.

Nous avons besoin de talents pour développer nos entreprises, et s'ils n'existent pas ici, il nous faut pouvoir prospecter et les faire venir.

**M. Lloyd Longfield:** Parfait. Merci beaucoup.

**Le président:** On passe tout de suite à M. Lobb. Vous avez cinq minutes.

**M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC):** Je suis d'accord en grande partie avec vous.

La vraie question concernant la fabrication proprement dite... Voyez, par exemple, les grands fabricants d'automobiles, ou même

les assembleurs, les conventions collectives qu'ils ont conclues avec Unifor, ou les autres syndicats, ils en sont au point où ils ne pourront guère faire mieux. Il ressort de mes discussions avec Ford et GM que l'électricité est l'un des grands obstacles au développement des capacités, surtout en Ontario.

Vraiment, que peuvent faire les fabricants? Je travaillais pour une fonderie, là tout est électricité et, je suppose, matière première. Les aciéries de Hamilton pâtissent également des coûts élevés de l'électricité.

Comment contourner cela?

• (1630)

**M. Michael Burt:** Nous avons parlé du coût de l'électricité. C'est un vrai problème. S'il est trop élevé à votre goût, vous avez deux options.

Soit vous cherchez à améliorer votre efficacité énergétique. Il existe de nombreux exemples d'entreprises qui, suite à un audit de leur facture énergétique et une analyse de leur consommation d'électricité, ont trouvé des moyens de les réduire de manière significative.

Soit vous optez pour la co-génération, comme l'ont fait beaucoup de fabricants qui génèrent en fait leur propre électricité, au-delà parfois de leurs propres besoins, et vendent le surplus au réseau. Voilà donc une autre façon pour les fabricants de remédier au problème.

La méthode a une portée plus générale, elle n'est pas seulement valable pour l'électricité. J'ai constaté que, bien souvent, quand un fabricant a un problème avec un fournisseur, il développe ses propres activités le long de la chaîne d'approvisionnement et prend sa place.

**M. Ben Lobb:** La co-génération, évidemment ne peut intéresser que ceux qui ont déjà investi des dizaines ou des centaines de millions de dollars dans l'équipement de leurs usines dans le pays. On ne monte pas une nouvelle entreprise en disant « Oh, entre parenthèses, vous devez faire de la co-génération. »

**M. Michael Burt:** C'est devenu une réalité dans l'industrie forestière aujourd'hui. Qui veut construire une scierie au Canada, est pratiquement obligé de construire une installation de co-génération.

**M. Ben Lobb:** Bon, je veux bien, mais j'avais le secteur manufacturier en tête plutôt que les scieries.

**M. Michael Burt:** Cela rentre dans le secteur manufacturier.

**M. Ben Lobb:** Concernant les travailleurs étrangers temporaires, vous pensez tous les deux que c'est une solution à court terme? Je comprends pour les personnes hautement qualifiées, les cadres de niveau C, qui doivent venir et s'installer dans ce pays. Personne autour de cette table ne contestera cela. Mais prenons, par exemple, la personne qui travaille dans une usine de transformation de saucisse de dinde ou dans une grande installation de transformation dans ce pays. À votre avis, les travailleurs étrangers temporaires sont une solution à long terme ou à court terme?

**M. Michael Burt:** La plupart des entreprises avec lesquelles j'ai parlé des travailleurs étrangers temporaires seraient heureuses de trouver des moyens de les faire passer à un statut permanent. Elles sont contentes de les avoir et veulent les voir rester. Le problème est que, souvent, les programmes mis en place pour assurer le passage de ces personnes d'un statut temporaire à un statut permanent ne sont pas bien adaptés à leurs besoins.

Un grand nombre de nos programmes d'immigration permanente visent les titulaires de diplômes universitaires, les travailleurs hautement qualifiés, et la plupart des travailleurs étrangers temporaires que nous faisons venir ne sont pas nécessairement dans cette catégorie. S'ils pouvaient leur faire obtenir un statut permanent, de nombreux employeurs le feraient, je pense.

**M. Ben Lobb:** Le taux de chômage est de 7 % au niveau national. Beaucoup de travailleurs ont perdu tout espoir. Parmi ceux qui bénéficient d'une aide sociale sous une forme ou une autre, certains seraient ravis d'avoir la chance d'actualiser un peu leurs compétences, de se perfectionner un peu, pour se remotiver et mettre le pied à l'étrier. Le gouvernement peut-il envisager ce genre de chose dans le cadre du programme d'assurance-emploi, pour permettre à certains d'entre eux de se redresser — leur donner un coup de main plutôt que de les habituer à la tendre, les recycler, et les réinsérer dans la population active?

Vous parlez de faire venir des travailleurs étrangers temporaires, je comprends, mais quand on a chez nous des gens qui veulent une chance, ne devrait-on pas leur donner la priorité?

**M. Michael Burt:** Certainement.

**Le président:** Vous avez 30 secondes.

**M. Michael Burt:** Je parlais plus tôt de la baisse de l'emploi manufacturier en général. Il y a beaucoup de personnes dont les compétences ne répondent plus aux besoins. Pour tirer pleinement parti de notre main-d'œuvre — et beaucoup d'employeurs disent ne pas être en mesure de trouver des gens — nous devons trouver des moyens de les recycler. J'en ai parlé dans mes observations préliminaires, nous devons nous assurer que notre main-d'œuvre a les bonnes compétences. Les employeurs ont besoin de certaines compétences. Comment obtenir le bon alignement entre ces besoins et les gens que nous avons? C'est certainement un domaine où le gouvernement a un rôle à jouer.

**Le président:** Monsieur Baylis, vous avez cinq minutes.

**M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.):** Une brève question pour commencer.

Si je devais vous demander, Scott, au sujet de vos grandes entreprises et vos petites entreprises, quelle serait la première chose que nous pourrions faire pour une grande entreprise, et quelle serait la première chose qu'une petite entreprise nous demanderait?

**M. Scott Smith:** Pour une petite entreprise, c'est probablement de l'aide pour s'insérer dans une chaîne de valeur mondiale. Si elles n'en font pas encore partie, ce sera leur billet pour le passage à l'échelle. Voilà comment elles vont obtenir -

**M. Frank Baylis:** Dans la chaîne de valeur mondiale, d'accord.

**M. Scott Smith:** Pour les grandes entreprises, je ne suis pas sûr de pouvoir vous citer une chose parce que cela dépend vraiment de la nature du secteur.

•(1635)

**M. Frank Baylis:** La spécificité sectorielle est plus marquée pour la grande entreprise. Si je suis Bombardier, j'ai besoin de quelque chose de totalement différent d'un BlackBerry ou autre. Ce serait très

spécifique, parce que je n'ai plus besoin de tous les éléments de base pour m'insérer dans une chaîne de valeur ou quoi que ce soit.

**M. Scott Smith:** C'est vrai. Pour Bombardier, si vous allez utiliser cet exemple, la situation actuelle sur le marché mondial pour les produits de l'aérospatiale est telle que d'autres pays sont en train de distribuer de l'argent à leur producteur local -

**M. Frank Baylis:** Peut-on dire que d'autres pays soutiennent leur industrie?

**M. Scott Smith:** Oui, on peut le dire.

**M. Frank Baylis:** Disons-le comme ça. Ça me suffit.

Je vais vous poser la même question, Michael, mais pas du point de vue de quelqu'un qui vient d'une entreprise présentant une demande. De quoi le Conference Board dirait avoir besoin? C'est peut-être la même réponse ou ce peut être quelque chose de différent, mais selon le Conference Board de quoi a besoin une petite entreprise, et de quoi a besoin une grande entreprise?

**M. Michael Burt:** Je ne sais pas ce que je devrais répondre pour ce qui est des besoins des petites entreprises par rapport aux grandes. Je suis entièrement d'accord sur les chaînes de valeur mondiales. C'est un moyen essentiel pour nous de combler les lacunes que nous pourrions avoir dans nos propres compétences en gestion, nos propres ensembles de compétences, et ce genre de choses.

J'ajouterais que nous avons besoin d'un partenariat plus efficace entre le monde de l'éducation et le monde des affaires sur le plan de la recherche, mais aussi sur le plan des compétences. On parlait des problèmes de main-d'œuvre. Un des problèmes clés pour tous les jeunes Canadiens qui sortent de l'école, c'est ce passage de l'école au travail, et le moyen d'assurer plus efficacement leur insertion dans la population active.

**M. Frank Baylis:** Cela rejoint ce que disait M. Lobb aussi. En fait, il parlait d'une mise au point des compétences, mais si on appelle un chat un chat, on ne va pas être en mesure de prendre quelqu'un qui va nous donner accès aux marchés mondiaux et juste prendre quelqu'un qui travaille dans une industrie donnée et lui imposer une petite mise au point et, s'imaginer que, tout à coup, il va avoir cet ensemble de compétences. Cela rejoint aussi le besoin d'être en mesure de faire venir cette expertise si elle n'existe pas sur place, parce que ce n'est pas quelque chose qui peut être juste... Ai-je raison de dire cela?

**M. Scott Smith:** Oui, je dirais que vous avez absolument raison. On oublie souvent que les ventes d'entreprise à entreprise ont un aspect très personnel. La réalité, c'est que pour s'insérer dans ces chaînes de valeur mondiales, il faut avoir la capacité de voyager, de se rendre auprès des entreprises disséminées dans le monde entier, et de concevoir les modalités de travail avec elles. L'idée de faire une vente par téléphone n'existe pas. Vous avez besoin d'établir ces rapports personnels, et c'est cher.

**M. Frank Baylis:** Monsieur Burt, êtes-vous d'accord avec cela?

**M. Michael Burt:** Oui.

**M. Frank Baylis:** Ensuite, vous avez soulevé un point distinct, celui du lien entre les universités et l'industrie, qui comporte deux aspects. Mais, c'est la capacité d'éduquer les gens, qui prend du temps. Encore une fois, pour revenir aux lacunes, il n'est pas possible dans ce domaine de prendre quelqu'un pour six mois, de lui faire subir une mise au point, et de le renvoyer d'où il vient. Nous devons être alignés en ce sens.

Vous avez également mentionné que nous avons besoin d'être davantage soutenus. Vous avez des objections concernant les transferts des technologies de l'information des universités à l'industrie? Est-ce une lacune que vous voyez?

**M. Michael Burt:** Au Conference Board, on parle souvent du problème de la commercialisation. Il y a vraiment d'excellentes recherches préliminaires, mais cela ne se transforme pas souvent en pratiques commerciales ou en produits commerciaux. Ça aussi, ça fait partie de ce à quoi j'ai fait allusion dans mes premières remarques. Nous nous intéressons probablement trop aux moyens de transformer une idée en activité concrète, alors qu'il vaudrait mieux inviter les entreprises à participer très précocement et à nous dire: « Voilà la liste de mes problèmes, comment pouvez-vous m'aider? », et ensuite axer nos recherches sur ce genre de problèmes réels. Je pense que nous serions beaucoup plus efficaces à commercialiser nos idées si on faisait cela.

**M. Frank Baylis:** Donc, en résumé ou en général, nous devons donc mieux relier les universités et les entreprises pour développer les compétences nécessaires et contribuer à sortir cette technologie. Vous dites que l'interface n'est pas suffisamment solide.

**M. Michael Burt:** Oui, en effet. Absolument.

**Le président:** Vous avez 30 secondes.

**M. Scott Smith:** Je dirais que le défi, c'est la dichotomie entre la curiosité intellectuelle et la demande du marché, et qu'il faut quand même s'assurer de satisfaire la curiosité intellectuelle. Des centaines de choses brillantes sortent de nos structures universitaires, mais, quand on demande aux entreprises de soutenir des projets de recherche qui ne répondent pas à des besoins immédiats, elles sont très réticentes à l'idée d'y investir. Il faut donc rapprocher les deux mondes et faire en sorte que les programmes conçus à l'appui de nos établissements postsecondaires y contribuent.

**Le président:** À vous, monsieur Dreeshen, vous avez cinq minutes.

**M. Earl Dreeshen:** Je sais que M. Masse a parlé tout à l'heure d'une partie de l'énorme travail accompli par la Chambre de commerce. Bien entendu, je suis d'accord moi aussi, puisque je viens de Red Deer, pour dire que l'appui apporté par la Chambre de commerce du Canada aux exploitants agricoles de l'Ouest canadien en vue de l'élimination du monopole de la Commission canadienne du blé a évidemment été très important. Cela nous donne l'occasion de profiter des ententes commerciales si importantes pour le secteur agricole et le secteur manufacturier. C'est ce qui se passe en ce moment, et les gens sont anxieux de voir ce qui va suivre. La nouvelle Commission canadienne du blé est effectivement un autre concurrent sur le marché, donc cela a bien fonctionné.

Évidemment, quand on parle de commerce, il est très important de s'assurer que nos entreprises sont prêtes quand vient le temps. Je me rappelle que, en 2014, j'ai eu l'occasion de faire partie d'une mission commerciale à Londres, où nous avons emmené des représentants d'un certain nombre d'entreprises et de fabricants, dont beaucoup de fabricants de produits alimentaires. Nous avons rencontré des distributeurs de l'Union européenne pour déterminer les besoins et les moyens de se préparer à répondre à la demande. Je pense que c'est une question importante que nos entreprises devront aborder dans l'avenir, puisque nous nous intéresserons aux pays d'Asie dans le cadre du Partenariat transpacifique. Ces questions sont cruciales, et je pense que le secteur privé est peut-être en train de s'y intéresser.

Je commencerai par la question suivante. Est-ce que vous avez ce genre de participation au sein des organisations? Envisagez-vous des moyens d'aider les entreprises et le secteur manufacturier à se

préparer pour être en mesure de profiter des accords commerciaux quand ceux-ci entreront en vigueur?

• (1640)

**M. Scott Smith:** Effectivement, le réseau de la Chambre de commerce s'est clairement exprimé en faveur de tous les accords commerciaux dont on a parlé depuis cinq ans, notamment l'AECG et le PTP, tout en reconnaissant que cela posera des problèmes à certains secteurs d'activité. Par exemple, dans le secteur automobile, il y a des choses dans le Partenariat transpacifique qui pourraient entraver notre production locale compte tenu des écarts de transition entre le Canada et les États-Unis. Cela dit, nous devons veiller à être satisfaits des avantages globaux d'un accord comme le PTP pour le reste des entreprises canadiennes. Les entreprises canadiennes ne gagneront rien à être à l'écart d'un accord qui regroupe 17 pays.

**M. Michael Burt:** Je dirais que nous sommes généralement favorables aux accords de libre-échange conclus dans les dernières années. Nous travaillons activement avec nos membres, par nos réseaux et ces choses-là, pour essayer de sensibiliser les chefs d'entreprise aux occasions qui se présentent. Nous considérons ces accords de libre-échange comme des occasions. C'est un moyen pour les entreprises canadiennes d'avoir un meilleur accès à ces marchés.

**M. Earl Dreeshen:** C'est directement lié à ce dont vous parlez tout à l'heure, qui est de bien connaître ses clients et de comprendre qu'il faut construire pour les clients et non pas simplement les choses qui semblent fonctionner quand on fait tourner les machines.

Je crois que vous avez aussi parlé de l'accès à des capitaux au cas où nous aurions à vivre une autre crise mondiale. Je pense que la plupart des gens savent que ce qui s'est passé en 2008 et 2009 était une récession d'un ordre différent et que différentes sortes de stimuli ont été nécessaires et planifiés à travers le monde. Le Canada a fait sa part de deux façons. D'abord en remettant des dollars dans les poches des Canadiens grâce à une réduction des impôts — soit près de 2 % en termes d'investissement du PIB —, mais aussi en investissant dans des projets prêts à démarrer pour garantir un équilibre.

On voit maintenant, comme vous venez de le dire, que ce n'est pas le cas en 2016, que les banques sont entortillées dans un nœud tel qu'il n'y a pas de crédit disponible. Il y a de l'argent, mais elles veulent être sûres de s'engager dans des projets productifs et moins risqués.

Là encore, l'un des problèmes est que... De bien des façons, comme vous l'avez dit, nous avons des entreprises en démarrage extraordinaires. Notre taux marginal d'imposition réel sur les nouveaux investissements dans le secteur manufacturier au Canada est de 9,1 %. Dans les pays de l'OCDE, la moyenne est de 19,6 %. Aux États-Unis, il est de 31,7 %. Nous avons fait du bon travail pour aider de petites entreprises à démarrer, mais il semble que, au-delà d'une certaine taille, on les laisse aller jusqu'à ce que quelqu'un les rachète. On ne semble pas disposé à aller plus loin. On est satisfait, semble-t-il. Quatre millions de dollars est peut-être un bon chiffre. On devrait être en mesure de se débrouiller si on a cela au lieu de 17 milliards de dollars ou peu importe jusqu'où on pourrait aller.

Je me pose la question. Y a-t-il moyen? Vous avez parlé des moyens par lesquels les gens doivent...

• (1645)

**Le président:** Nous attendons une question ici.

**M. Earl Dreeshen:** ... s'engager intégralement dans l'entrepreneuriat. Comment pouvons-nous les encourager?

**Le président:** Très rapidement.

**M. Scott Smith:** Je pense que nous avons tous les deux parlé de cela dans nos exposés. C'est l'idée que nous devons supprimer quelques-uns des obstacles à la croissance. Par exemple, certains proposent des mesures concernant la structure fiscale qui pourraient convenir aussi bien aux petites et aux grandes entreprises. Une boîte d'innovation est un exemple. Ou encore des actions accréditives. Il s'agit de supprimer les risques ou les difficultés pour que les petites entreprises puissent croître suffisamment pour prendre de l'expansion et devenir concurrentielles.

**Le président:** Monsieur Jowhari, vous avez cinq minutes.

**M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.):** Merci, messieurs Smith et Burt, d'être venus nous voir aujourd'hui. J'aimerais terminer cette discussion en parlant plus précisément du commerce international.

J'ai eu accès au rapport que votre organisation, monsieur Smith, a publié en avril 2016. Je recommande fortement qu'un exemplaire en soit envoyé à notre greffier et qu'il soit distribué, parce qu'on y explique que la réglementation est le principal obstacle à nos échanges commerciaux avec l'étranger.

J'ai deux questions. Premièrement, pourriez-vous nous parler rapidement de ces obstacles et de vos recommandations? Deuxièmement, que pouvons-nous faire pour aider les petites entreprises à s'arrimer aux chaînes de valeur globales dont vous avez parlé?

Monsieur Burt, pourriez-vous éclairer un peu le sujet?

**M. Scott Smith:** Je commencerai par dire que le rapport est à la disposition du comité par le biais de notre site Web, où il est affiché en français et en anglais. L'accès est facile. Les liens sont là.

Les difficultés des entreprises en matière d'harmonisation des règles sont de toutes sortes. Premièrement, il y a, par exemple, les exigences en matière d'étiquetage, qui sont différentes d'une province à l'autre. C'est une difficulté pour un certain nombre d'entreprises.

Vous me mettez à l'épreuve ici, car ce n'est pas mon rapport. Je l'ai lu, mais avant qu'il soit publié. Je n'ai pas relu les recommandations dernièrement.

Je sais qu'il y a des difficultés pour les entreprises, aussi bien celles qui importent que celles qui exportent. Comme je l'ai dit, elles sont de toutes sortes. Certaines découlent de la réglementation environnementale, qui est différente de celle des États-Unis ou de l'Europe. Il y a aussi les problèmes croissants liés à la fourniture des biens et services du point de vue, par exemple, de la protection des renseignements personnels, qui évolue à travers le monde.

**M. Majid Jowhari:** Que peut faire le gouvernement pour aider les petites entreprises, notamment celles qui s'occupent de fabrication avancée et les PME, à se relier aux chaînes de valeur globales?

**M. Scott Smith:** Du point de vue de l'harmonisation des règles, un bon exemple serait la façon dont le secteur automobile a réussi à harmoniser la réglementation de la vente d'automobiles dans toute l'Amérique du Nord, alors que, il y a 25 ans, les règles et les normes d'émission étaient différentes. Il s'agit de régler certains de ces problèmes à grande échelle.

**M. Majid Jowhari:** Monsieur Burt.

**M. Michael Burt:** Pour ce qui est de l'accès aux chaînes de valeur globales, je ne suis pas sûr qu'il y ait une réponse facile.

Nous avons fait un certain travail avec le secteur aérospatial. L'un des problèmes dont parlent les petits fournisseurs de ce secteur est le manque d'intégrateurs, les sociétés en sous-traitance. Les entrepreneurs fabriquent toutes les pièces qui feront partie d'un avion. Comment développer une expertise nationale pour utiliser cet exemple, en tenant compte des intégrateurs?

D'après les représentants d'entreprises avec lesquels j'ai discuté personnellement, quand ils passent à l'échelle internationale, ils parlent haut et fort du succès des délégués commerciaux. Peut-on trouver des moyens de faire un meilleur usage de ce programme pour aider nos entreprises à accéder aux chaînes de valeur globales pour les marchés au Canada? Peut-on améliorer les liens entre nos fournisseurs canadiens et les grandes multinationales que nous visons?

D'accord, nous sommes bons dans tel domaine et nous voulons vendre nos produits sur tel ou tel marché ou nous voulons faire partie de telle ou telle chaîne de valeur: comment développer ces liens?

• (1650)

**M. Majid Jowhari:** Que pensez-vous du service des délégués commerciaux?

Allez-y, monsieur Smith.

**M. Scott Smith:** Je voulais ajouter quelque chose à ce sujet. Vous avez posé la question à laquelle je voulais répondre.

D'après les discussions que j'ai eues avec certains délégués commerciaux, beaucoup de petites entreprises ne sont pas prêtes à entrer sur les marchés. Elles n'ont pas fait leur travail de diligence raisonnable du point de vue de leur produit, de la connaissance du marché et de la connaissance de leurs clients. Elles ont beaucoup à apprendre avant que le service des délégués commerciaux puisse les aider à entrer sur un nouveau marché.

Il doit y avoir un stade intermédiaire où ces entreprises doivent comprendre sur quels marchés elles doivent entrer, quand le faire et de quoi leur produit doit avoir l'air. Elles ne sont pas encore prêtes à cela.

**M. Majid Jowhari:** Quelle en est la raison d'après vous?

Vous avez parlé de quelque chose d'intéressant au sujet des éléments clés ou piliers, c'est-à-dire des dirigeants qualifiés, des dirigeants à l'esprit international et la connaissance du marché et des réseaux internationaux. On parle ici des dirigeants des PME ou des entreprises auxquelles ils veulent donner de l'expansion et lancer sur les marchés étrangers.

Quel genre de service pourrait les aider?

**Le président:** Vous avez environ 10 secondes.

**M. Michael Burt:** Vous avez mis le doigt sur le problème. L'un des éléments clés de notre succès à l'échelle internationale est de pouvoir compter sur les bonnes compétences en gestion et en entrepreneuriat.

Quant à savoir où ils acquièrent ces compétences, c'est souvent en dehors des voies traditionnelles. Ils ont voyagé, ils ont travaillé à l'étranger, etc.

Comment tirer parti de ces sources de savoir informelles? C'est peut-être une des solutions.

**M. Majid Jowhari:** Ils n'y ont peut-être pas tous accès. On a besoin d'un organisme capable de les aider.

**Le président:** Monsieur Boulerice, vous avez deux minutes.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice (Rosemont—La Petite-Patrie, NDP):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence parmi nous aujourd'hui. Je vais essayer d'être bref.

On a beaucoup parlé des emplois dans le secteur manufacturier et de gains de productivité. Récemment, un institut québécois, soit l'Institut de recherche et d'informations socio-économiques, a fait une étude qui indiquait que la productivité mesurée par le PIB et par heure de travail avait augmenté de 32 % au Québec — et je souligne ici qu'il est question du Québec — entre 1981 et 2010.

Par contre, pendant cette même période, le revenu de travail des employés avait seulement progressé de 15 %. En moyenne, s'il y avait eu une évolution du salaire équivalente pour chaque travailleur québécois par rapport aux gains en productivité, cela aurait représenté environ 6 000 \$ de plus par travailleur ou travailleuse au Québec.

Pensez-vous que le fait que les gains en productivité ne profitent pas dans une proportion équivalente aux hommes et aux femmes qui produisent la richesse de notre pays constitue un problème?

[Traduction]

**M. Scott Smith:** Malheureusement, je n'ai pas vu l'étude dont vous parlez.

Je dirais seulement que le Canada a de la difficulté à proposer des coûts de main-d'œuvre et des tarifs énergétiques concurrentiels sur les marchés internationaux. Tout ce qui pourrait réduire ces coûts, et cela veut dire augmenter la productivité, permettrait à ces entreprises de survivre. Si vous pensez augmenter en même temps les taux de productivité et les coûts de main-d'œuvre, vous vous montrez la porte de sortie.

Est-ce que c'est équitable? Probablement que non, mais, au bout du compte, ils ont encore un emploi.

**M. Michael Burt:** Je n'ai pas vu cette étude moi non plus, mais, à long terme, il devrait y avoir un lien entre la hausse de productivité et les salaires, au sens où les salaires, leur part des revenus, devraient rester relativement constants. Cela n'a pas tellement été le cas dans les dernières années.

Je tiens également à souligner que le Canada n'a pas les mêmes problèmes d'inégalité des revenus qu'on constate dans d'autres pays développés depuis quelques années. Le Canada s'en tire plutôt bien à cet égard. Peut-être que les travailleurs n'ont pas tout à fait ce qu'ils méritent, mais ils s'en sortent bien comparativement à nos pairs.

**Le président:** Au deuxième tour de table, on recalculera pour ce soit équitable pour tout le monde. D'abord un premier tour de cinq minutes.

Monsieur Longfield, vous avez cinq minutes.

•(1655)

**M. Lloyd Longfield:** Je suis heureux qu'on puisse continuer la conversation.

Je vais rester sur le thème des qualités créatives et entrepreneuriales de certains de nos concitoyens et discuter des moyens de développer les compétences dont nous avons besoin dans la

population active. Il y a quelques années, la Chambre de commerce du Canada a classé l'accès à la main-d'œuvre au premier rang des obstacles à la croissance des entreprises canadiennes. La vague des départs à la retraite était à ce moment-là une menace majeure. Nous sommes probablement en plein dedans à l'heure qu'il est.

Est-ce que nos renseignements sur le marché du travail sont de bonne qualité? Est-ce qu'il y a quelque chose que le gouvernement pourrait faire pour améliorer la qualité de cette information et pour qu'elle soit plus précise pour les jeunes qui se cherchent une carrière?

**M. Scott Smith:** Vous faites allusion à l'une des questions que j'ai soulevées dans mes remarques préliminaires. Le vieillissement de la population active est effectivement un défi dans ce pays. Je vais mettre un signet ici sur le classement des compétences. Beaucoup d'entre vous ont probablement remarqué que nous ne classons pas nos 10 principaux produits dans un ordre quelconque. Cela dit, ils sont dans les 10 premiers depuis le début, il y a quatre ans. L'accès à une main-d'œuvre qualifiée continue d'être un problème.

Quant à l'utilisation de l'information sur le marché du travail, le gouvernement a effectivement un rôle à jouer dans la collecte et la diffusion de ces statistiques. Il faut d'abord et avant tout trouver des moyens de produire cette information. Sur un plan très localisé, il y a un lien... le projet GPS Manufacturier ou quelque chose qui ressemble à ce genre de programme. Du point de vue de la cartographie, des entreprises disponibles, des compétences dont elles ont besoin et de la disponibilité de la main-d'œuvre, c'est important.

**M. Lloyd Longfield:** Est-ce que les réseaux de la Chambre de commerce ont des renseignements que vous pourriez nous fournir pour notre étude de ce qui pourrait être fait dans la main-d'œuvre canadienne? Il y a un rapport que je n'ai pas réussi à trouver sur Internet et qui a été publié par la Chambre de commerce du Canada en mai 2015. Il s'intitule « Quelle est la valeur de l'information sur le marché du travail canadien? » La Bibliothèque de la Chambre des communes dit qu'il est disponible. L'autre rapport s'intitule « 10 principaux obstacles à la compétitivité » du Canada (2016). On peut les consulter sur Internet, mais, pour les besoins de notre étude, j'aimerais m'assurer que nous y avons accès afin de les inclure dans nos travaux.

Monsieur Burt, la productivité des entreprises canadiennes est en train de glisser. Il y a une fausse rumeur qui court, à savoir qu'il n'y aurait plus d'emplois dans le secteur manufacturier. Nous avons perdu tant d'emplois! Vous avez dit que l'argent disponible est à peu près le même qu'avant la récession ou que nous avons rétabli l'équilibre en termes de volumes. Il me semble qu'il y a encore de bons emplois dans le secteur manufacturier. J'aimerais y inclure une déclaration à ce sujet si vous avez quelque chose à dire.

**M. Michael Burt:** Je n'ai pas le chiffre exact ici. Je pense que c'est de l'ordre de 1,7 million de personnes employées dans le secteur manufacturier. Ce n'est pas rien.

Il y a un déclin dans l'emploi, mais ce qui se passe aussi, c'est que l'éventail des emplois, ce que nous faisons, est en train de changer. Comme je l'ai dit, il y a plus de technologues et de techniciens. Le secteur du textile et du vêtement est plus petit que, disons, il y a 15 ans. Ce qui reste est de très grande valeur. Il s'agit de marketing, de design, ce genre de choses. Il y a donc encore des emplois dans le secteur manufacturier, c'est certain, mais le type d'emploi est en train de changer.

**M. Lloyd Longfield:** J'ai fait ma carrière dans l'automatisation des machines et je sais qu'il y a toujours une pénurie de techniciens, de technologues et d'ingénieurs dans ce secteur industriel. Je voulais simplement essayer de mettre cela en lumière et être sûr que nous ne passions pas à côté.

Les collaborations entre l'industrie et l'université, l'un ou l'autre, si nous avons...

**Le président:** Vous avez 30 secondes.

**M. Lloyd Longfield:** Pourriez-vous dire un mot de la façon dont cela pourrait stimuler à la fois l'emploi et la technologie.

**M. Michael Burt:** Nous avons déjà un peu parlé de cela les fois précédentes. Je ne sais pas si j'ai une solution miracle à vous proposer. Je crois que nous pouvons mieux préparer les jeunes Canadiens à entrer dans le monde du travail. C'est un problème crucial de les faire intégrer leur premier emploi et nous ne formons pas forcément les gens de manière à obtenir la bonne combinaison de compétences. Nous avons trop de ceci et pas assez de cela. Sur le versant de la recherche, je crois que c'est vraiment cette logique de va-et-vient dont j'ai parlé tout à l'heure, dans laquelle vous allez voir les entreprises en leur disant: que pouvons-nous vous aider à faire?

**M. Lloyd Longfield:** La résolution de problèmes. Merci.

● (1700)

**Le président:** Monsieur Lobb, vous avez cinq minutes.

**M. Ben Lobb:** Je voudrais revenir un peu en arrière et parler des petites et moyennes entreprises — j'appelle ça l'industrie de haute technologie — particulièrement en ce qui concerne la recherche scientifique et le développement expérimental et les rapports à ce sujet et ainsi de suite. Y a-t-il un moyen de simplifier la production de rapports? J'ai posé la question de la simplification à l'un des groupes que nous avons reçus la semaine dernière. Bien entendu il s'agit de l'argent du gouvernement et il faut rendre des comptes sur tout cela, mais je pense que la plupart des petites et moyennes entreprises avec des directions financières réduites doivent avoir recours à des entreprises telles que Deloitte ou KPMG pour remplir leurs rapports de recherche scientifique et de développement expérimental et répondre aux audits. Est-ce vraiment logique? Cette situation en vigueur actuellement au Canada me semble ridicule.

**M. Scott Smith:** Il y a beaucoup de débats au sein de la Chambre au sujet de la valeur de la recherche scientifique et du développement expérimental pour savoir si c'est l'outil approprié pour le financement de la recherche et du développement. Je vais laisser cela de côté et uniquement parler des critères et de l'application des critères.

D'après ce que me disent la plupart des entreprises, elles ont cessé d'utiliser les fonds de recherche scientifique et de développement expérimental parce que rien ne garantit qu'elles obtiendront les crédits qu'elles demandent parce que l'ARC traite différemment les demandes selon l'agent qui examine les documents.

Il ne s'agit pas tant de la complexité de la chose, mais plutôt du fait que l'on ne peut pas compter dessus.

**M. Ben Lobb:** D'accord. Je crois que c'est une analyse assez juste.

Cela fait des années qu'aucun grand constructeur automobile n'a installé de nouvelle usine dans notre pays. En réalité nous n'avons pas de fonds canadien qui pourrait rivaliser avec les offres du Mexique ou des États-Unis. Pensez-vous que cela devrait être un objectif pour le Canada, la création d'une nouvelle usine de construction automobile dans notre pays?

**M. Scott Smith:** C'est vraiment une question difficile. Nos usines existantes ont actuellement une capacité excédentaire, alors l'idée de créer un fonds pour construire une nouvelle usine...

**M. Ben Lobb:** Soyons honnêtes, Volkswagen et Hyundai ne vont pas construire leurs voitures dans une usine General Motors. Nous le savons, donc c'est plus cela dont je voulais parler.

**M. Scott Smith:** C'est une bonne analyse, bien que je crois comprendre qu'il y a des passerelles entre certaines entreprises, selon ce qu'elles cherchent. Je ne peux pas dire qu'une Volkswagen va être construite dans une usine GM, par exemple, mais je sais qu'il y a des passerelles en matière de capacité.

**M. Ben Lobb:** Donc j'en conclus que vous penchez vers le non, je ne dis pas que vous ayez tort ou raison, mais simplement que vous penchez vers le non.

Est-il logique que les Canadiens, les Canadiens qui veulent des emplois bien rémunérés, attendent tranquillement et regardent pendant que les États-Unis et le Mexique accueillent systématiquement ces énormes employeurs? Nous savons que les retombées économiques sont de cinq pour un ou six pour un, peu importe. Est-ce logique? Les gens des petites entreprises en perçoivent les bénéfices tout au long de la filière.

**M. Scott Smith:** Oui, vous avez certainement raison.

**M. Ben Lobb:** Mon autre question porte sur notre bonne amie la Chine et les manipulations monétaires, etc. L'une des entreprises pour lesquelles j'ai travaillé était en concurrence avec la Chine dans le domaine des pièces détachées automobiles. Bien entendu leurs manipulations monétaires, leurs bas salaires etc., ont joué un rôle.

Qu'allons-nous faire? Nous voulons le commerce, nous voulons le libre-échange, mais souvent nous sommes loin du commerce loyal. Que devons-nous faire vis-à-vis de pays comme la Chine avec lesquels nous sommes en concurrence, avec lesquels nous investissons et qui pourtant continuent de manipuler les devises des années après les faits?

**M. Scott Smith:** J'ai deux réponses à cette question.

La première tourne autour du Partenariat transpacifique. Le fait que la Chine ne participe pas à cet accord commercial nous donnera, si l'accord est ratifié, un certain levier vis-à-vis de la Chine et vis-à-vis d'un grand nombre de partenaires commerciaux.

La seconde, c'est que nous avons besoin d'une stratégie concernant la Chine et je crois que cela sera l'objet d'un des rapports que la Chambre du commerce publiera ces prochains mois.

● (1705)

**M. Ben Lobb:** D'accord, je ne veux critiquer les diplômés de personne, mais je crois que dans certains secteurs de l'enseignement nous avons peut-être atteint ce que l'on pourrait appeler des « diplômés plafonds » dans certains domaines. Je ne vais pas les énumérer, mais nous pouvons penser à quelques domaines dans lesquels nous avons atteint le plafond pour les diplômés.

Au niveau de nos collèges et de nos universités, devons-nous commencer à diminuer l'offre dans certains secteurs et à augmenter dans d'autres pour encourager les jeunes à entrer dans les filières technologiques, à aller vers des diplômés dans des domaines où il y a effectivement des emplois, au lieu de se tourner vers certains autres? Est-ce quelque chose que nous devons faire, commencer à orienter les jeunes vers certaines de ces filières?

**Le président:** Très rapidement je vous prie.



**M. Michael Burt:** Bien entendu il faut que les gens puissent agir selon leurs intérêts, quels qu'ils soient, mais je crois qu'il y a clairement un rôle à jouer dans l'orientation des étudiants vers les secteurs dans lesquels il y a des opportunités. S'ils veulent passer un diplôme dans un domaine X et qu'il n'y a pas de débouchés, c'est sûr que ça en fait partie.

Oui, d'ailleurs je l'ai dit à quelqu'un tout à l'heure, je crois qu'il y a un problème d'alignement entre les secteurs dans lesquels nous engageons nos ressources d'enseignement et ceux dans lesquels nous avons des besoins de compétences. C'est certainement un exercice valable de tenter d'analyser si oui ou non nous devrions allouer davantage de ressources au domaine X, quel qu'il soit.

**Le président:** Monsieur Boulerice, vous avez cinq minutes.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice:** Merci, monsieur le président.

Je veux poursuivre dans la même veine que ce que j'ai mentionné un peu plus tôt.

À l'ère de la mondialisation, alors que chaque pays doit tirer son épingle du jeu, jouer certaines cartes et faire valoir certains atouts, il est évident pour tout le monde que la question de l'effritement salarial ou des très faibles salaires n'est pas nécessairement la force du Canada. Certains pays asiatiques vont nous battre continuellement sur ce front.

Selon vous, pour augmenter les exportations et être un joueur concurrentiel sur la scène internationale, sur quelles forces le Canada devrait-il compter pour avoir des avantages comparatifs favorables en ce qui concerne la création et le maintien des emplois ici, au pays?

[Traduction]

**M. Scott Smith:** Je crois que nous avons un certain nombre de forces dans ce pays. Malgré que nous ayons parlé du manque de compétences ici, nous avons aussi un ensemble de compétences très fort. Nous avons aussi quelque chose que beaucoup d'autres pays n'ont pas: la certification. La certification nous donne beaucoup plus de souplesse en ce qui concerne la fabrication de pointe et la capacité de nos personnels à gérer la complexité. Voilà le genre de choses que nous devrions promouvoir lorsque nous cherchons à attirer des investisseurs au Canada.

En ce qui concerne notre population active diplômée, nous pouvons envisager de développer les compétences STIM. Cela dit, c'est surtout une question de productivité, d'investissement dans les nouvelles technologies et la capacité à être compétitifs dans des secteurs qui ne sont pas liés à la main-d'oeuvre ni aux intrants. Si nous sommes capables d'améliorer notre ingénierie, notre mercatique, notre encadrement supérieur, notre stratégie de marque et nos compétences commerciales, ce sont les domaines du processus de fabrication que nous avons sans doute un peu négligés et sur lesquels nous devrions miser.

**M. Michael Burt:** En guise de remarque sur cette question je dirais, et je suis tout autant responsable de cela que n'importe qui, que nous avons tous un avantage concurrentiel. Nous sommes en train de parler de l'industrie en tant que secteur, mais il s'agit plutôt des entreprises individuelles n'est-ce pas? L'avantage concurrentiel se construit au niveau de l'entreprise. Le rapport que j'ai cité tout à l'heure — je l'ai transmis au greffier et normalement vous pourrez y avoir accès — expliquait la manière dont les entreprises locales bâtissent des avantages concurrentiels. Cela peut se faire de nombreuses manières. Cela peut venir de vos chaînes logistiques. Cela peut venir de votre gamme de compétences. Chaque entreprise s'y prend différemment. Je pense que beaucoup d'entreprises

canadiennes réussissent sur la scène internationale. Ce qui compte, c'est d'essayer de comprendre la recette qui leur permet de développer leur avantage concurrentiel et la manière dont nous pouvons aider plus d'entreprises à développer leur avantage concurrentiel.

[Français]

**M. Alexandre Boulerice:** Au cours des dernières années, on a vu une explosion du nombre de travailleurs migrants temporaires. Ils sont venus ici pour occuper des emplois pendant six mois, un an ou un peu plus d'un an.

Un peu plus tôt, il a été question de nos étudiants et de nos jeunes. On a parfois l'impression que, si nous avions été mieux structurés, nous aurions pu former au préalable des gens ici pour d'abord et avant tout faire travailler les Canadiens dans des secteurs où il y a des pénuries d'emploi. Au lieu de cela, il semble qu'on adopte plutôt une solution de facilité. En effet, au lieu d'investir, les employeurs font venir des gens de l'extérieur du pays. Il vont travailler le temps nécessaire et seront par la suite renvoyés dans leur pays.

Comment pourrait-on utiliser le Programme des travailleurs étrangers temporaires pour aider à mieux structurer la formation professionnelle des gens d'ici?

● (1710)

[Traduction]

**M. Scott Smith:** Je crois que nous pourrions commencer par une meilleure information sur le marché du travail. Parmi les défis que vous avez cités, il y a les suivants: savons-nous qui se trouve sur ce marché du travail et avons-nous mis en relation les bonnes personnes et les bons emplois? Très souvent, ce n'est pas le cas.

L'autre aspect, c'est qu'il faut être rapide sur le marché. Si vous voulez être compétitif, il faut être le premier sur le marché. Si c'est difficile de trouver quelqu'un localement qui soit capable de faire un travail particulier mais qu'il est facile de faire venir quelqu'un de l'extérieur, alors il vaut peut-être mieux faire venir quelqu'un de l'extérieur.

**M. Michael Burt:** Je dirais que je viens de terminer un...

Pardon, sommes-nous à court de temps?

**Le président:** Oui.

**M. Michael Burt:** D'accord. Très bien.

**Le président:** J'ai essayé.

Monsieur Baylis, vous avez cinq minutes.

**M. Frank Baylis:** Je voudrais revenir en arrière et parler un peu de... Nous avons évoqué les grandes et les petites entreprises et nous nous sommes concentrés sur les petites et moyennes entreprises qui représentent 90 % d'entre elles. Avant de devenir homme politique, il y a six mois, je dirigeais ma propre entreprise de fabrication et de développement d'appareils médicaux. Il s'est trouvé que nous avons eu accès à un excellent laboratoire médical au sein du réseau de l'Université de Toronto. Cela a eu un impact énorme pour nous car nous étions en mesure de faire beaucoup plus d'études. Au lieu de devoir prendre un avion pour nous rendre aux États-Unis, nous pouvions les faire à Toronto, où nous avions une usine et je pouvais faire venir cinq, six ou sept ingénieurs. Si quelque chose était annulé, nous revenions le lendemain. Cela a eu un impact énorme. J'appelle cela l'accès à l'équipement. Bien entendu, si vous êtes une grande entreprise, vous n'êtes pas soumis à ces contraintes car vous pouvez construire votre propre laboratoire.

Pourriez-vous nous donner votre avis sur la manière dont cela peut aider ou non ces petites et moyennes entreprises? Commençons par vous, monsieur Smith.

**M. Scott Smith:** Je crois que cela nous ramène à ce qui a été annoncé dans le budget de 2016 et l'idée de développer les infrastructures autour d'établissements postsecondaires. Je crois que c'est très bien. Cela donne l'occasion d'avoir accès à des laboratoires pour pouvoir faire ce que nous avons à faire, mener les essais nécessaires et développer un produit. Cela serait beaucoup trop cher s'il fallait le faire tout seul. C'est beaucoup plus efficace de développer des communautés de collaboration. Je trouve que c'est une très bonne idée.

**M. Michael Burt:** Je crois aussi que c'est une excellente idée dans la mesure où, si vous regardez les collaborations réussies entre les établissements postsecondaires et les entreprises, cela prend du temps à construire. C'est un processus long, mais c'est une manière très importante de le faire. Si vous parvenez à faire en sorte que les entreprises soient plus directement impliquées auprès des établissements postsecondaires pour résoudre leurs problèmes quotidiens et qu'une confiance s'établit afin d'apporter de l'aide, c'est une très bonne chose. Je pense qu'il y a des gains à long terme à en retirer.

**M. Frank Baylis:** Vous seriez d'accord alors, pour dire que le travail que nous pourrions faire ou proposer en tant que comité sur la manière d'aider des petites et moyennes entreprises à accéder à ces infrastructures — qui peuvent exister ou non, que cela soit au CNRC, dans des universités ou autre —, à des coûts raisonnables, pourrait avoir un impact positif?

**M. Michael Burt:** Je crois oui.

**M. Scott Smith:** La seule chose que j'ajouterais c'est qu'il faut s'assurer qu'en développant ces projets d'infrastructure il faut y intégrer la souplesse nécessaire pour répondre à une large gamme de besoins.

**M. Frank Baylis:** Je vais passer à l'innovation et à la PI. Vous avez dit que pour l'innovation il faut posséder la PI et qu'une fois que vous la possédez il faut en faire quelque chose, sinon vous possédez simplement de la PI.

Cela a rapport avec une inquiétude que nous avons sur deux fronts, la diffusion et la question de savoir s'il en sort assez des universités; et aussi, je crois que vous avez évoqué, monsieur Burt, la priorité donnée au dépôt de brevets aux États-Unis. Pensez-vous qu cela soit un problème?

**M. Scott Smith:** Je vais commencer par parler du nombre de brevets qui attendent sur des étagères dans les établissements postsecondaires. C'est un défi et c'est assez reconnu même au sein des établissements postsecondaires eux-mêmes. Ils reconnaissent qu'il y a une valeur énorme contenue dans ces brevets; alors le transfert de technologie est un problème, oui. Il y a probablement des choses qui pourraient être facilement commercialisées si elles étaient aisément accessibles aux entreprises.

Un dépôt de brevet n'est pas forcément suffisant pour décider si oui ou non vous avez un produit potentiellement valable. Il faut clairement davantage d'informations. Souvent les dépôts de brevets sont un peu limités. Donc la relation entre le dépôt de brevet et ce que contiennent les écritures de journal ou les citations, ou la façon dont le produit pourrait être utilisé, ou les prévisions, est importante aussi.

Je crois qu'une entente entre le gouvernement et les établissements postsecondaires — et l'industrie tant qu'à faire — pour la création

d'une sorte de catalogue dans lequel tout cela pourrait être facilement accessible améliorerait nettement les transferts de technologie.

● (1715)

**M. Michael Burt:** Je crois l'avoir déjà dit, cela revient surtout à la commercialisation.

Vous avez raison. Nous avons des brevets; nous avons des données de recherche brutes. À mesure que l'on s'éloigne des chercheurs et que l'on transforme effectivement la recherche en produits, nous trébuchons généralement en tant que pays. Comme le dirait mon président, nous avons un bon moteur, mais pas forcément une bonne transmission pour transformer le mouvement en déplacement.

Quelle en est la cause? C'est difficile de mettre le doigt dessus. Est-ce parce que nos entreprises ne regardent pas ces opportunités disponibles et le moyen de les commercialiser? Est-ce parce que nos chercheurs se contentent de l'élément recherche et ne veulent pas prendre le résultat, le commercialiser et le transformer en un produit générateur de revenus? C'est très difficile à dire.

Généralement lorsque l'on parle du processus d'innovation au Canada, les principales faiblesses se trouvent entre les idées et leur mise en oeuvre sous forme de processus et de produits.

**Le président:** Nous essayons de tenir les temps. Monsieur Dreeshen, vous avez trois minutes.

**M. Earl Dreeshen:** Bien entendu, l'analogie moteur-transmission est importante. Parfois le gouvernement agit comme un embrayage qui patine entre les deux, alors cela peut poser des problèmes.

Je sais que vous parliez de déterminer l'efficacité des différents programmes de recherche. Vous avez parlé des problèmes d'accélérateur, vous avez parlé des programmes de recherche scientifique et de développement expérimental et du PARI. Je pense qu'il est crucial d'examiner cela pour nous assurer que ces dollars sont dépensés intelligemment. Il y a eu 1,5 milliard de dollars d'investissement dans le Fonds d'excellence en recherche Apogée Canada pour soutenir la commercialisation des recherches, ce qui en fait donc l'un des domaines où il faut vérifier que c'est suivi d'effets, parce que beaucoup d'argent a été mis là-dedans.

Pourriez-vous parler de certaines des initiatives émanant de ce fonds et qui ont aidé des entreprises à faire de la commercialisation de la recherche.

**M. Scott Smith:** Je crois qu'il est encore trop tôt pour évaluer le Fonds d'excellence en recherche Apogée Canada. Une grande partie du financement, là encore, est axée sur la recherche universitaire par opposition à la commercialisation. Cela passe par les mêmes organismes subventionnaires qui distribuent les fonds. Tout ce que je peux dire c'est que les retours que j'ai eus de la part de certaines entreprises qui essaient d'avoir accès à une partie de l'argent de la recherche, ou qui font des partenariats, ou qui aident à financer une partie de ces recherches, disent que cela pourrait être intéressant, mais que cela ne résout pas forcément les problèmes pour lesquels ces entreprises ont besoin d'aide à court terme.

**M. Earl Dreeshen:** Est-ce que c'est ça le problème alors, entre les financements appliqués... Et peut-être qu'une plus grande partie de ces financements devrait être appliquée?

Il y a deux collèges dans ma circonscription, Red Deer College et Olds College. Les partenariats qu'ils ont avec la communauté et l'utilisation des financements appliqués... C'est là que se trouve la cohésion. Je me demande simplement si c'est quelque chose que nous devrions imiter.

**M. Scott Smith:** C'est en tout cas ce que me disent les institutions de recherche appliquée. Beaucoup de bonnes choses pourraient sortir des relations entre les universités et les installations de recherche appliquée, cela permettrait de montrer ce qu'il est possible de faire concrètement avec ces produits.

• (1720)

**Le président:** Nous allons passer à M. Arya.

**M. Chandra Arya:** Monsieur Burt, vous avez parlé de l'Allemagne et d'Israël. Y a-t-il des études de cas que nous pourrions analyser pour voir ce que nous pourrions apprendre de ces exemples?

**M. Michael Burt:** Je peux vous répondre sur ce sujet. Un de mes collègues a récemment écrit au sujet du programme BIRD en Israël. Ils ont identifié qu'il y avait une faiblesse fondamentale dans les petites entreprises israéliennes, elles n'avaient pas suffisamment d'accès au marché ni de compétences en mercatique. Le programme a suggéré qu'elles montent un partenariat avec une entreprise américaine pour compléter leur gamme de compétences. Cela faisait partie de l'association du financement et du programme. Les entreprises ont pu travailler sur leur gamme de compétences et intégrer les chaînes de valeur mondiales. Bien entendu il y a des compromis à faire. Évidemment si vous faites partie de la chaîne de valeur mondiale, vous ne capturez pas forcément toute la valeur associée à votre produit. Malgré tout c'était une bonne façon de commencer à développer des points forts fondamentaux.

**M. Chandra Arya:** Vous avez tous deux soulevé beaucoup de bons points, ce qui est excellent. Merci beaucoup.

Pour ma part, il y a trois choses qui me paraissent s'imposer. En premier lieu, il y a les compétences générales des cadres supérieurs et des entrepreneurs qui doivent être améliorées afin qu'ils puissent bien connaître le marché international et y positionner leurs produits. Ils devraient posséder également l'ensemble de compétences nécessaire pour opérer la transformation de petites entreprises régionales en grandes entreprises internationales. En deuxième lieu, il y a le talent. Nous avons besoin de travailleurs qualifiés, comme les opérateurs de CNC. Il nous faut une transition des sciences sociales vers les STIM et peut-être des formations en apprentissage. En troisième lieu, on constate une croissance dans certaines branches du secteur manufacturier, entre autres, celles des produits pharmaceutiques, des produits alimentaires et de la robotique.

Auriez-vous quelque chose à ajouter à cela?

**M. Scott Smith:** J'ajouterais une seule chose, à savoir que nous devons élargir nos horizons afin de mieux comprendre ce qu'est réellement l'activité manufacturière. Cette question est revenue à quelques reprises pour l'agroalimentaire. Nous ne pensons pas traditionnellement à cette branche comme faisant partie du secteur manufacturier. Nous avons occupé pendant longtemps une place plutôt enviable dans les TIC. Comment pouvons-nous en tirer quelque chose de neuf alors que certaines de ces industries sont quelque peu en déclin actuellement? Je pense que ce sont sur ces points que nous devrions probablement nous attarder.

**M. Michael Burt:** Mon seul commentaire en réponse à ce que vous venez de dire, qui reprend la dernière observation faite dans ma déclaration préliminaire, est qu'il ne faut pas négliger les services. L'une des clés de la réussite d'une entreprise manufacturière sur le marché mondial, c'est qu'elle aura compris qu'elle ne vend pas seulement un produit, mais tous les services connexes, l'entretien et toutes les autres choses de ce genre.

**M. Chandra Arya:** Si vous avez de l'information pertinente à ce sujet, vous pourrez la faire parvenir au greffier. Ça serait très utile. Merci à l'avance.

**Le président:** Monsieur Nuttall.

**M. Alexander Nuttall:** J'aurais quelques questions de suivi à poser à M. Smith, parce que j'ai de la difficulté à accepter certaines de ses réponses, ou peut-être à les comprendre.

L'alinéa b) de notre mandat d'examen porte sur « les causes et les conséquences des pertes d'emplois dans le secteur manufacturier ». Mes contacts avec les manufacturiers ne cessent de me confirmer que les coûts de l'énergie sont à la hausse et que cette tendance résulte d'un changement d'approche par le gouvernement et des formes d'énergie qui sont produites. Quelqu'un a dit que le coût de l'énergie renouvelable est le même que toutes les autres. Ce n'est pas ce que j'observe en Ontario, où le coût est de 44 ¢ par kilowattheure pour le solaire et de 3 ¢ par kilowattheure pour l'hydroélectrique.

**M. Scott Smith:** Je mettrais un bémol. Le prix de l'électricité de source solaire est plus élevé que celui de l'électricité de source éolienne ou provenant de nouvelles centrales hydroélectriques, deux sources d'énergie renouvelable. Le coût de mise en place de nouvelles installations de production revient à environ 11,5 ¢ le kilowattheure. C'est à peu près ce que prévoient les nouveaux contrats d'approvisionnement à ces sources. Le solaire fait ici figure d'aberration, mais il ne constitue qu'une très petite partie de la production totale de la province. Cela étant dit, les prix de l'énergie sont définitivement à la hausse en Ontario. Vous êtes passés d'une moyenne de 5,5 ¢ en 2005 à presque 18 ¢ le kilowattheure en période de pointe aujourd'hui. C'est énorme comme augmentation, et pour les entreprises qui sont de gros consommateurs, c'est prohibitif.

**M. Alexander Nuttall:** J'ai une autre question, qui porte sur un point que M. Burt du Conference Board du Canada a presque abordé. L'une des tâches prévues dans la lettre de mandat du ministre, qui avait également été annoncée par le premier ministre avant son arrivée au pouvoir, concerne le besoin d'une transition afin de réduire notre dépendance sur le secteur manufacturier dans le Sud-Ouest de l'Ontario. Êtes-vous d'accord avec cette orientation ou pensez-vous plutôt que nous ne devrions pas aller dans ce sens? Il n'est pas vraiment précisé dans quel sens il faudrait aller, mais on peut supposer que c'est vers le secteur tertiaire puisqu'il n'y a pas grand-chose d'autre dans cette région. Êtes-vous d'accord avec ça? Pensez-vous que c'est une mauvaise approche, de délaisser le secteur manufacturier?

• (1725)

**M. Michael Burt:** Je ne dis pas nécessairement que nous devrions le délaisser. Je ne connais pas exactement le passage dont vous faites mention, mais une interprétation qu'on pourrait lui donner serait la suivante: comme il y a sous-emploi dans cette région en raison de changements survenus dans le secteur manufacturier, nous pourrions chercher des moyens pour que les personnes touchées trouvent des emplois rémunérés ailleurs que dans le secteur manufacturier. Ce que je cherche à dire, je suppose, c'est que le passage que vous mentionnez n'est pas nécessairement la formulation d'une décision stratégique de délaisser le secteur manufacturier, mais qu'il pourrait s'agir plutôt, devant la stagnation de l'activité manufacturière, de moyens à trouver pour stimuler l'emploi au profit de ces gens.

Je pense qu'il y a effectivement des possibilités dans le secteur manufacturier, mais, comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, les services représentent 80 % de l'économie. C'est dans ce secteur qu'une grande partie de la croissance est survenue, et il mérite donc qu'on regarde de ce côté également.

**Le président:** Monsieur Jowhari, vous avez trois minutes.

**M. Majid Jowhari:** Je tiens confirmer que le passage dans la lettre de mandat dont il est ici question affirmait que nous devions réinvestir dans les activités manufacturières, non désinvestir. Je veux donc vous remercier de cette clarification.

Je veux revenir au rapport de la Chambre de commerce — de grande qualité, soit dit en passant —, intitulé *Stimuler l'innovation canadienne: comment promouvoir l'industrie du capital de risque au Canada*, paru en septembre 2015. Ce rapport mentionnait expressément le classement dans l'industrie du capital de risque en Amérique du Nord, où, en 2014, l'Ontario venait au huitième rang, le Québec au douzième et la Colombie-Britannique au seizième. Prises ensemble, les provinces canadiennes, ou la région visée par l'étude, comptaient un capital de risque d'environ 2,3 milliards de dollars, comparativement à environ 30 milliards pour la Californie. Parmi les éléments de la solution que vous proposerez, la Chambre de commerce fait valoir la nécessité de faire du Canada un acteur de premier plan en matière de capital de risque. Pourriez-vous commenter cette proposition ou jeter de la lumière sur les moyens à prendre pour réduire cet écart entre 2,3 et 30 milliards de dollars, sur certains des obstacles qui nous empêcheraient de le réduire pour que nous puissions devenir un acteur de premier plan?

**M. Scott Smith:** Il y a quelques années, on parlait beaucoup du Canada, spécialement de la région de Waterloo, comme de la Silicon Valley du Nord, ce qui est toujours une façon raisonnable de voir les choses. Le problème qui se pose, c'est qu'il n'y a pas ici assez d'entreprises en démarrage pour retenir l'attention des sociétés de capital de risque basées aux États-Unis. À vrai dire, nous avons le problème inverse, puisque beaucoup de nos entreprises en démarrage vont maintenant aux États-Unis pour trouver du capital. C'est plus facile ainsi. Une des mesures que nous devrions envisager de plus près serait de créer un carrefour plus important ou centralisé à l'intention de ces entreprises en démarrage.

**M. Majid Jowhari:** Plus précisément, votre rapport sur cette industrie fait état des faibles taux de rendement du capital de risque comme l'un des problèmes qui explique le bas niveau de nos sociétés de capital de risque, comparativement à ce qui se passe aux États-Unis. Pourriez-vous, dans le peu de temps qui reste, développer cet argument?

**Le président:** Il vous reste 30 secondes.

**M. Scott Smith:** L'une des difficultés tient au fait que le nombre d'entreprises en expansion dans ce pays est de loin inférieur à celui du Nord de la Californie, où se trouvent beaucoup plus d'entreprises qui font plus d'argent. Comment devons-nous composer avec cette situation? Eh bien, c'est en trouvant des moyens d'agir à la fin du cycle de recours au capital de risque, à l'étape suivante où il s'agit d'accéder au prochain palier, qui est de créer des entreprises actives à l'échelle mondiale et valant plusieurs milliards de dollars?

**Le président:** Merci. C'est très bien.

[Français]

Nous passons maintenant à M. Boulerice, qui dispose de deux minutes.

**M. Alexandre Boulerice:** Merci, monsieur le président.

Je vais essayer d'être bref.

DEC a un certain rôle à jouer pour aider les petites entreprises à démarrer et à croître. Par ailleurs, Exportation et Développement Canada les aide à investir dans les marchés internationaux. Selon vous, monsieur Burt, quelles devraient être les prochaines décisions de ces deux organismes — qui sont quand même relativement

importants pour le gouvernement fédéral — pour aider nos PME à démarrer, croître et exporter? Ils font déjà beaucoup, mais que devraient-ils faire de plus, selon vous?

• (1730)

[Traduction]

**M. Michael Burt:** Ils exercent déjà un rôle passablement important. Nous parlons ici de capital de risque. La BDC est le plus grand prêteur de capital de risque au Canada. Ils risquent déjà, de certaines manières, de porter ombrage aux investisseurs privés.

Je ne suis pas sûr d'avoir une réponse rapide à vous proposer. Je dirais que le rôle probablement le plus important qu'ils peuvent jouer c'est celui du prêteur de dernier recours. La BDC a fait de l'excellent travail durant la dernière récession en accordant un financement à des entreprises qui étaient tout à fait viables, mais qui éprouvaient simplement des problèmes de trésorerie. Ils ont pu les aider à surmonter leurs difficultés durant la récession.

**M. Scott Smith:** J'abonde dans le même sens. Il est arrivé à l'occasion que la BDC, à titre d'exemple, aurait été en concurrence directe avec des investisseurs en capital de risque.

Quant à la question sur les rendements de l'investissement, la BDC devrait peut-être envisager des investissements qui seraient éventuellement, à court terme, plus risqués.

**Le président:** Voilà qui nous amène à la fin de notre rencontre, avec quelques minutes d'avance.

Je tiens à remercier nos invités pour s'être déplacés aujourd'hui. Ils nous ont communiqué beaucoup d'information très utile. Merci beaucoup. Nous aurons peut-être à faire appel à vous de nouveau. Vous êtes libres de partir.

Avant de nous séparer, je viens d'apprendre que M. Nuttall invoque le Règlement.

**Une voix:** Merci de nous avoir invités.

**M. Alexander Nuttall:** Monsieur Jowhari... Excusez-moi, j'ai de la difficulté à bien prononcer votre nom.

**M. Majid Jowhari:** Ce n'est rien.

**M. Alexander Nuttall:** Je vous prie de m'excuser.

**Le président:** Nous l'appelons M.J.

**M. Alexander Nuttall:** Voilà qui simplifie ma tâche.

M.J., je voudrais simplement que figure dans le compte rendu ce qui est réellement écrit dans la lettre de mandat du ministre. Je cite:

Il pourrait s'avérer approprié d'effectuer des investissements à l'appui de la transition et de la diversification dans les collectivités qui, par le passé, ont été grandement dépendantes des possibilités économiques découlant d'un seul secteur. Des stratégies propres aux collectivités qui dépendent du secteur d'activités traditionnel de la fabrication pourraient être nécessaires.

C'est donc dans le sillage de la transition qu'il en est question dans la lettre de mandat. Il se peut qu'il y ait ailleurs une mention du besoin d'importants investissements dans le secteur manufacturier, mais ce n'est pas dans ce document.

**M. Majid Jowhari:** Je vous l'accorde. J'y regarderai de plus près.

**Le président:** Quel groupe aimable nous avons ici aujourd'hui.

Je vous remercie tous chaleureusement.

N'oubliez pas que nous accueillerons jeudi prochain les porte-parole de Collèges et Instituts Canada, d'Universités Canada et du Collège Georgian. Ça promet d'être une rencontre très cérébrale.

Merci encore.

---





Publié en conformité de l'autorité  
du Président de la Chambre des communes

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

---

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of  
the House of Commons

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

---

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>