



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 015 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 17 mai 2016

Président

M. Dan Ruimy

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

Le mardi 17 mai 2016

• (1550)

[Traduction]

Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)): Il est l'heure de commencer la séance.

Bon après-midi à tous. Quelle journée intéressante nous avons jusqu'à maintenant! Je vous souhaite la bienvenue à la 15^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Je remercie les témoins qui nous ont attendus. Nous avons eu une journée bien chargée à la Chambre, si bien que nous devons jongler un peu avec le temps pour pouvoir poser de bonnes questions.

Nos trois témoins d'aujourd'hui sont Iain Christie, vice-président exécutif de l'Association des industries aérospatiales du Canada; Joseph Galimberti, président de l'Association canadienne des producteurs d'acier, et Paul Lansbergen, vice-président, Règlements et partenariats, à l'Association des produits forestiers du Canada.

Monsieur Christie, voulez-vous commencer?

M. Iain Christie (vice-président exécutif, Association des industries aérospatiales du Canada): Merci, monsieur le président. Je vais essayer de suivre les bons conseils qu'on m'a déjà donnés sur la participation à ce genre de séance, c'est-à-dire d'être percutant, bref, puis de m'en aller. Je vais essayer. Je devrai peut-être seulement parler un peu vite.

J'aimerais commencer par dire deux choses pour alimenter les réflexions du Comité pendant le reste de mon allocution. Premièrement, l'innovation, c'est de la prospérité qui découle de créativité. Deuxièmement, le développement économique dépend à la fois de l'innovation dans les produits et dans les procédés. Sur ces deux réflexions, je vais vous présenter un bref aperçu du secteur de l'aérospatiale, au Canada comme dans le monde, pour mettre mes autres observations en contexte.

Vous avez reçu, dans la documentation que nous avons soumise, un rapport sur l'état de l'industrie aérospatiale. Si vous voulez connaître les menus détails de l'industrie en chiffres, n'hésitez pas à le consulter.

Je tiens d'abord à dire que l'industrie aérospatiale, au Canada, est très axée sur la R-D: elle dépense cinq fois plus en R-D que la moyenne des secteurs manufacturiers au Canada. Je souligne aussi qu'elle se range au premier rang de l'OCDE au chapitre de la productivité: la croissance de la productivité de l'industrie est deux fois et demie à celle de l'ensemble du secteur manufacturier canadien. Enfin, l'aérospatiale est très axée sur l'exportation, puisque 80 % de nos produits aboutissent à l'extérieur du Canada. Nos exportations sont assez diversifiées. Si la moyenne canadienne destine 80 % de ses exportations aux États-Unis, l'aérospatiale envoie moins de 60 % de sa production aux États-Unis. Certains députés seront peut-être étonnés d'apprendre que plus de 60 % de ces exportations sont liées à la chaîne d'approvisionnement. Autrement dit, nous n'exportons pas des avions entiers, mais des pièces d'avion.

Cela a pour résultat concret que l'industrie aérospatiale est et doit rester une industrie concurrentielle dans le monde. Nous sommes intimement liés au marché mondial, et nous ne pourrions pas nous en dissocier. Il convient de dire quelques mots sur la nature de la dynamique de marché mondiale dans laquelle les entreprises canadiennes évoluent.

La bonne nouvelle, c'est que la demande est très forte dans ce secteur à l'échelle mondiale. Ainsi, les grands fabricants accusent de grands retards à long terme dans leurs commandes. Les grands FEO ont déjà des commandes pour quelque 10 000 aéronaves. Cependant, une dynamique de marché particulière, attribuable à l'arrivée coïncidente de plusieurs modèles d'avions concurrents a créé beaucoup de pression sur les coûts, parce que les grands FEO essaient tous de conserver leurs parts de marché. Cela signifie que les principaux clients de nos fournisseurs ont besoin que la chaîne d'approvisionnement gagne en efficacité. En effet, ils ont déjà vendu tous les avions qu'ils vont construire au cours des cinq, six ou sept prochaines années et ce, à un prix très avantageux. La tendance est à l'optimisation des chaînes d'approvisionnement, ce qui sous-entend un moins grand nombre de fournisseurs plus efficaces. Les fournisseurs subissent donc beaucoup de pression pour réduire leurs prix et accroître leur capacité, pour que les meilleurs fournisseurs puissent supplanter les moins efficaces.

Cela crée une atmosphère qui n'est pas pour les coeurs tendres. Dans ce contexte, les fournisseurs les plus performants voient s'ouvrir beaucoup de possibilités. La concurrence est extrêmement forte, et ce n'est pas parce qu'on est fournisseur aujourd'hui qu'on le sera encore demain. On peut toujours se faire supplanter. C'est dans ce contexte qu'il faut parler d'innovation et du rôle de l'innovation pour que ces entreprises puissent continuer d'approvisionner la chaîne mondiale dans un marché mondial en croissance.

J'aimerais vous décrire les trois types d'innovation que je vois. Cette catégorisation se fonde non seulement sur le poste que j'occupe, mais sur ma propre expérience passée de directeur de la R-D, puis de président et PDG d'une petite entreprise en aérospatiale. C'est un rêve que j'ai moi-même vécu.

Le premier type d'innovation, à mon avis, est celui de l'innovation entrepreneuriale. C'est probablement le type d'innovation auquel la plupart d'entre nous pensons quand on parle d'économies novatrices. Je fais allusion aux petites entreprises mues par l'investissement, qui développent de nouvelles gammes de produits. C'est essentiellement l'innovation telle qu'on la perçoit généralement pour une entreprise. À l'autre bout du spectre — et il y a beaucoup d'acteurs comme cela dans l'aérospatiale —, il y a les grandes entreprises dotées de grandes divisions de R-D, qui sont constamment en train de développer et d'améliorer leurs produits pour rivaliser contre la concurrence mondiale. C'est de l'innovation de produit, que j'appellerais de l'innovation liée au bilan, parce qu'en gros, ces entreprises capitalisent leur R-D, elles utilisent la force de leur bilan pour la financer. C'est la raison pour laquelle elles peuvent dépenser autant.

• (1555)

Le troisième type d'innovation s'observe dans le milieu de l'industrie. Ces entreprises ne cherchent pas tellement à fabriquer de meilleures souricières, elles veulent améliorer la fabrication elle-même des souricières. Elles adoptent donc de nouvelles techniques de fabrication, elles y intègrent de nouvelles technologies, elles exploitent de plus en plus des applications de métadonnées ou l'Internet pour accroître leur rendement, y compris dans leurs pratiques d'affaires et de gestion. C'est ce que j'appelle l'innovation en matière de procédés. Selon la définition que j'ai donnée au début, c'est encore beaucoup de l'innovation. Il s'agit d'avoir de bonnes idées. C'est la créativité au service de la prospérité, au service de la rentabilité, de marges de profit plus élevées et d'une plus grande compétitivité, mais ce n'est peut-être pas le type d'innovation auquel tout le monde pense quand on parle d'innovation. Toutefois, en raison de la dynamique de marché que j'ai décrite plus tôt, c'est exactement le type d'innovation dont nous avons besoin au Canada si nous voulons que le moteur de l'industrie aérospatiale, au moins, prospère. Les entreprises qui ont besoin de croître pour profiter de la demande mondiale sont celles qui devront trouver la clé de l'énigme pour innover en matière de procédés.

Qu'est-ce que cela signifie dans le contexte de la question à laquelle vous tentez de répondre? Je pense que c'est important parce que les entreprises qui vont consommer les programmes gouvernementaux qui favorisent l'innovation en matière de procédés ont des caractéristiques fondamentales en commun, qui sont vraisemblablement les mêmes d'un secteur à l'autre et non seulement en aérospatiale. La première caractéristique, c'est qu'elles manquent de liquidités et qu'elles sont très axées sur les liquidités. Pour dire les choses simplement, ces personnes se lèvent chaque matin en se demandant comment elles vont réussir à payer une centaine d'hypothèques différentes ce mois-ci parce qu'il y a autant de gens qui travaillent pour elles. Elles permettent d'inscrire plus d'une vingtaine de personnes à l'université et de faire poser des brochures à six ou sept jeunes. C'est leur principale préoccupation chaque mois: trouver de l'argent pour payer pour tout ce développement économique. Elles n'ont pas énormément d'argent excédentaire à investir. Elles n'ont habituellement pas de très forts bilans. Elles ont probablement une relation très intime avec leur banquier. Elles ont également relativement peu de personnel qui se consacre à la R-D, ou en fait à n'importe quelle activité spécialisée, et les ressources dont elles disposent sont extrêmement précieuses pour elles. Ces ressources sont habituellement les membres de l'effectif les plus importants. Elles ne sont pas très nombreuses et elles savent exactement ce qu'elles doivent faire chaque jour, parce qu'il y a sept tâches que l'entreprise aimerait les voir faire qu'elles n'arrivent pas à faire. Ces personnes sont aussi très pragmatiques et n'investiront pas

ces ressources là où elles n'auront probablement pas beaucoup d'effet. Parmi les activités peu susceptibles d'avoir beaucoup d'effet, il y a la préparation de demandes et de rapports, les réunions et les autres tâches improductives qu'on ne voudrait sûrement pas confier à ses ressources les plus précieuses.

Quand on conçoit des programmes destinés à appuyer ce genre d'innovation, il n'est pas tellement important de viser directement l'innovation en matière de procédés. Il suffit de viser les entreprises qui innovent en matière de procédés, ce qui signifie qu'il faut faire très attention à leur incidence sur les liquidités. Il faut faire très attention pour que l'admissibilité aux programmes ne dépende pas de la force du bilan. Il faut nous assurer qu'ils n'exigent pas de grande mobilisation de ressources spécialisées, particulièrement pour les tâches qui ne sont pas considérées productives, comme de rédiger d'innombrables rapports à l'intention du gouvernement ou des consommateurs. Il faut aussi comprendre que tout le monde, dans ce domaine, devra adapter le programme à sa réalité terrain. Les programmes doivent donc être souples et tenir compte du fait que la très grande majorité de ceux qui en profiteront sont des hommes d'affaires qui connaissent beaucoup de succès. Dans notre secteur, on ne peut pas rester en affaires si on ne l'est pas. Ils savent comment gérer leur entreprise. Ils ont besoin d'aide pour rester concurrentiels, mais ils savent ce qu'ils font. Il serait donc préférable de nous adapter à leur réalité que de s'attendre à ce qu'ils s'adaptent à la nôtre.

J'ai affirmé deux choses en introduction. J'ai dit, premièrement, que l'innovation crée de la prospérité à partir de la créativité, et je pense que je l'ai bien expliqué. La créativité sans prospérité n'est pas du développement économique. La véritable innovation consiste à prendre les meilleures idées, et je dois dire honnêtement que les Canadiens excellent dans les idées, et à trouver une façon de générer du profit et de la prospérité à partir de là. Or, à ce chapitre, je dois dire bien honnêtement que nous ne sommes pas aussi bons. Je dirais que notre industrie se démarque à cet égard, mais nous vivons à une époque très particulière, dans un monde très concurrentiel, et nous devons continuer d'adapter notre façon d'aider les entreprises pour leur permettre de continuer de le faire.

• (1600)

Cela me mène à ma deuxième affirmation de départ, c'est-à-dire qu'il faut innover à la fois en matière de produit et de procédés. Nous avons de nombreux exemples, en aérospatiale, d'innovation en matière de produit pour conquérir le monde, continuer d'assurer la prospérité des Canadiens et rapporter au pays. Il ne faudrait pas oublier non plus, dans vos délibérations, que l'innovation en matière de procédés, bien qu'elle ne soit peut-être pas très évidente et séduisante, est tout aussi importante pour ce que je considère comme le moteur économique de notre industrie.

Pour que cela fonctionne, nous devons rendre notre industrie aérospatiale encore plus concurrentielle et novatrice pour accroître la prospérité au Canada et créer des emplois pour les Canadiens. Ce sont des enjeux que nous prenons très au sérieux à l'Association des industries aérospatiales du Canada. Nous sommes contents que vous les preniez vous aussi au sérieux, parce qu'ils sont importants.

Il sera essentiel de trouver les bonnes réponses pour assurer au Canada une économie non seulement dynamique et créative, mais aussi prospère et novatrice.

Merci.

Le président: Merci.

Monsieur Galimberti, la parole est à vous.

M. Joseph Galimberti (président, Association canadienne des producteurs d'acier): Merci, honorables membres du Comité, de me permettre de témoigner devant vous aujourd'hui au nom de l'Association canadienne des producteurs d'acier. Je suis très heureux d'avoir la chance d'être ici.

Notre association représente les 10 principaux producteurs d'acier et fabricants de produits d'acier au Canada. Nous avons des installations au Québec, en Ontario, au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta. Elles emploient directement plus de 22 000 Canadiens, en plus de bénéficier à 100 000 autres Canadiens qui profitent de l'impact économique indirect de nos activités.

L'acier est une véritable pierre angulaire industrielle au Canada. Notre présence dans n'importe quelle collectivité a une incidence économique importante pour diverses raisons. Les dépenses de fonctionnement des installations productrices d'acier sont considérables. Le transport de matières premières et des produits finis, le développement de la technologie de soutien, l'entretien de l'équipement, l'approvisionnement et l'entretien des installations elles-mêmes sont autant d'activités continues exigeant beaucoup d'investissements en capitaux et en main-d'oeuvre.

L'accessibilité à de l'acier de source locale dans une collectivité attire également des activités économiques secondaires à valeur ajoutée, comme la fabrication de produits en acier, la fabrication de pièces automobiles et la production spécialisée de produits de l'acier. La production d'acier est un chaînon essentiel dans les chaînes d'approvisionnement des secteurs manufacturiers, de l'exploitation des ressources et de la construction dans les quatre coins du pays et a pour effet concret de diversifier les bénéfices que le Canada retire d'une activité économique soutenue, de développements commerciaux d'envergure et d'investissements du secteur public dans les besoins du Canada en matière d'infrastructure.

Je pense qu'il importe de voir la production d'acier au Canada comme une activité à valeur ajoutée. Les matières premières utilisées proviennent de sources assez proches, qu'on pense au minerai de fer extrait des mines du Québec, de Terre-Neuve ou du Nunavut, ou encore aux matériaux tirés de la ferraille canadienne, qui proviennent des ferrailleurs et des récupérateurs locaux. Ces matériaux sont raffinés ou recyclés au Canada par des employés canadiens, pour être transformés en produits de grande qualité, de plus en plus sophistiqués, que nos consommateurs demandent.

La production d'acier au Canada résulte véritablement d'un procédé manufacturier avancé. Nos membres sont des entreprises technologiques qui se trouvent à produire de l'acier. Pour l'illustrer, je souligne l'excellent exemple du partenariat de longue date entre l'un de nos membres, Rio Tinto, et le Conseil national de recherches, qui ont mis au point des poudres traitées avec un liant, grâce auxquelles des liants combinés à des poudres traitées soudent de petites particules d'additif à celles plus volumineuses de la poudre de fer afin d'augmenter le rendement des presses qui les compactent et de garantir l'uniformité des pièces ainsi fabriquées, comme des pièces automobiles, des outils électriques, des tondeuses et des outils de jardinage. C'est très complexe, et je ne suis pas très versé en la matière, pour tout vous dire, mais elles ont fait l'objet d'un article publié le 6 mai dernier sur nos histoires de réussite en innovation.

Je souligne également la contribution d'un autre de nos membres, ArcelorMittal Dofasco, à l'élaboration de politiques sur la fabrication au Canada, grâce à la création et à l'appui de la chaire de recherche de l'Université McMaster sur les politiques régissant la fabrication de pointe. Cette chaire de recherche, fruit d'une collaboration entre le

département d'économie et la Walter G. Booth School of Engineering Practice vise à valoriser la fabrication au Canada, de même qu'à contribuer fortement au dialogue sur les politiques publiques régissant la fabrication à tous les ordres de gouvernement. L'objectif de cette chaire est de faire en sorte que tous les fabricants canadiens soient bien placés pour améliorer leur compétitivité et leur productivité, de manière à pouvoir attirer des investissements étrangers directs.

Nous croyons qu'il est essentiel de mettre ainsi l'accent sur notre positionnement dans le monde. Nos membres sont constamment en concurrence pour s'assurer les investissements requis pour financer leurs dépenses en capital, la modernisation de leurs procédés et l'adoption de nouvelles technologies. Le gouvernement doit comprendre et reconnaître que les installations canadiennes sont en concurrence avec des entreprises du monde entier pour les fonds d'investissement et qu'il est fondamental de continuer de s'assurer des investissements directs en capital étranger pour le maintien et l'amélioration de notre position concurrentielle.

Pour l'acier en particulier, nous recommandons au gouvernement du Canada d'envisager des stratégies suivant deux orientations distinctes, mais complémentaires. La première est la protection du marché intérieur du Canada contre les marchandises offertes à des prix déloyaux, une réalité à laquelle l'acier est particulièrement vulnérable.

À l'heure actuelle, l'acier est confronté à un phénomène de surcapacité sans précédent dans le monde, qui s'explique en grande partie par la situation de la Chine, où la demande diminue, alors que la production subventionnée augmente considérablement. Cette réalité se répercute négativement sur les prix et donne lieu à des activités de plus en plus courantes de dumping et de contournement qui perturbent le marché, à la fois de la part de la Chine et de toute une série d'autres producteurs mondiaux, dont les marchés nationaux souffrent bien souvent de la concurrence chinoise.

N'ayant d'autre choix que d'exporter leurs produits, ces pays redoublent d'ardeur pour se délester de leurs produits en quantité sur les marchés mondiaux, ce qui fait d'autant plus chuter les prix mondiaux. L'ACPA appuie le commerce, et nous croyons que nous pouvons prospérer dans un contexte de libre-échange grâce à l'efficacité de nos installations et à l'innovation dont fait preuve notre main-d'oeuvre, mais nous croyons aussi que le libre-échange doit être équitable.

Pour préserver l'équité dans le secteur de l'acier et lutter contre les mesures de contournement et de dumping, qui sont de plus en plus créatives, nous nous sommes employés, de concert avec le gouvernement, à échafauder des propositions de mesures législatives et réglementaires destinées à moderniser le système de recours commerciaux.

• (1605)

Nous trouvons très encourageant de constater que deux de ces nouvelles dispositions ont été incluses dans la Loi d'exécution du budget et nous avons bon espoir que d'autres modifications législatives pourraient résulter des consultations menées actuellement par le gouvernement concernant la Loi sur les mesures spéciales d'importation. Nous croyons qu'il est dans l'intérêt supérieur du Canada de s'assurer que les mécanismes de recours commerciaux continuent d'offrir des recours pertinents aux producteurs canadiens et d'être transparents et accessibles.

Le Canada indique ainsi clairement que la concurrence équitable sur le marché sera défendue au Canada et que, par conséquent, les investissements seront protégés contre les distorsions du marché et les comportements anticoncurrentiels d'autres États.

Parallèlement à la modernisation des mécanismes de recours commerciaux, nous encourageons l'application continue des dispositions législatives et réglementaires liées au statut d'économie non marchande de la Chine après 2016. C'est une autre occasion d'envoyer un message essentiel concernant la sécurité des investissements au Canada.

Les comportements non marchands établis de la Chine dans le secteur de l'acier ont eu des conséquences importantes et négatives partout dans le monde. La Chine maintient une capacité de production excédentaire de plus de 425 millions de tonnes métriques. C'est environ 30 fois la totalité du marché canadien. Le secteur de l'acier en Chine, qui appartient à l'État et reçoit son soutien, perturbe les échanges commerciaux partout dans le monde et fait encore baisser les prix.

Au Canada, la Loi sur les mesures spéciales d'importation autorise l'Agence des services frontaliers du Canada à enquêter pour savoir si certains pays, y compris la Chine, ont une économie non marchande. La capacité de réaliser ces enquêtes, qui permettent d'utiliser des preuves de marges de dumping équitables et « axées sur le marché », est cruciale pour rendre efficaces les mécanismes de recours commerciaux du Canada.

Par les changements mis en œuvre en 2013, le gouvernement a approuvé sans réserve cette pratique. Ces changements ont répondu aux préoccupations de l'industrie canadienne de l'acier concernant les politiques et les affaires et ont permis de maintenir un équilibre stratégique entre le Canada et ses partenaires de l'ALENA. Cela a facilité les investissements au Canada. À notre avis, l'approche stratégique devrait se poursuivre sans compromis à l'avenir.

Le deuxième point que j'ai mentionné est la poursuite concertée de la croissance économique au Canada par l'élaboration d'un cadre stratégique dans le secteur de la fabrication qui maximise nos avantages nationaux et qui encourage les investissements et la production au Canada.

Dans ce contexte, l'ACPA accueille favorablement l'engagement du gouvernement du Canada dans le budget 2016 à investir 120 milliards de dollars sur 10 ans pour moderniser les infrastructures. Nos membres sont impatients de pouvoir contribuer à la modernisation et à la remise à neuf nécessaires des infrastructures publiques au Canada. Nous partageons la vision du gouvernement en matière d'investissements à long terme dans les infrastructures et la considérons comme une occasion de contribuer à la croissance économique nationale. Nous croyons que les producteurs d'acier joueront un rôle important en fournissant les intrants essentiels à ces projets d'infrastructures qui revêtent une importance nationale.

De même, nous avons trouvé encourageant d'apprendre dans le budget 2016 que le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile sera prolongé jusqu'à la fin de 2020-2021. Nous croyons que ce type de partenariat entre le gouvernement fédéral, le gouvernement de l'Ontario et l'industrie canadienne de l'automobile, qui vise à attirer des projets de recherche et développement stratégiques et à grande échelle, est un aspect important d'un prochain effort de collaboration visant à rehausser le profil du secteur manufacturier du Canada et à influencer davantage les décisions sur les lieux d'investissement qui sont essentielles pour la compétitivité à long terme du secteur canadien de l'automobile.

Nous sommes également encouragés par les engagements visant à développer l'infrastructure énergétique du Canada et à régler les problèmes liés à l'accès aux marchés. Nous croyons que le développement des pipelines est la manière la plus responsable et la plus durable de mettre les produits énergétiques canadiens sur le marché, ce qui favorisera, selon nous, de plus grands investissements, une croissance accrue à long terme et la création d'emplois liés à ce secteur.

Même si nous sommes conscients de la nécessité de réaliser des consultations approfondies auprès des collectivités touchées et de mener des études environnementales rigoureuses, nous avons bon espoir également de voir une ou des approbations de projets à moyen terme et croyons que l'industrie canadienne de l'acier jouera un rôle essentiel dans le développement des infrastructures connexes.

En terminant, je veux encore remercier les membres du Comité d'avoir entrepris cette étude et de continuer leur important travail sur l'avenir des industries canadiennes de la fabrication. Comme employeurs essentiels de la classe moyenne au Canada qui souhaitent renforcer et faire croître leurs opérations, nous sommes heureux du dialogue que vous avez amorcé et sommes impatients de connaître les résultats de vos travaux. Je serai heureux de répondre à vos questions.

• (1610)

Le président: Merci beaucoup.

Passons maintenant à M. Lansbergen, vice-président, Règlements et partenariats, de l'Association des produits forestiers du Canada.

M. Paul Lansbergen (vice-président, Règlements et partenariats, Association des produits forestiers du Canada): Merci monsieur le président. Merci de m'avoir invité à témoigner devant le Comité pour cette étude.

L'APFC est l'association commerciale nationale de notre industrie. Le but de mon exposé est de vous transmettre trois messages rapides. Je ne prendrai pas tout le temps auquel j'ai droit, car je préfère consacrer plus de temps aux questions et réponses.

Vous considérez l'industrie de la fabrication comme un secteur stratégique, et l'industrie des produits forestiers est assurément un secteur stratégique. Nous travaillons dans l'ensemble du pays, d'un océan à l'autre. Nous utilisons une ressource naturelle abondante au Canada et pour laquelle le Canada est un chef de file en certification. Nous transformons cette ressource en bien d'autres choses que nos produits classiques, soit les bioproduits. Je vais vous expliquer un peu cela.

Nous jouissons depuis 200 ans d'une grande prospérité à laquelle l'industrie a contribué, et cela peut se poursuivre encore 200 ans, mais sans nous limiter au bois d'oeuvre et aux produits de pâtes et papiers.

Nous avons aussi des choses très positives à relater concernant les changements climatiques. Nous pouvons en faire plus et croyons que c'est une autre raison pour laquelle vous devriez accorder une attention particulière à la place de l'industrie des produits forestiers dans votre étude.

Voici quelques faits en bref concernant notre industrie. Nous travaillons dans l'ensemble du pays. Nous vendons pour près de 65 milliards de dollars de produits, ici et à l'étranger, dans 180 pays différents. Nous employons 230 000 Canadiens, principalement dans des zones rurales et des régions éloignées du pays, mais nous sommes aussi dans quelques zones urbaines. Ce sont de bons emplois, bien rémunérés, certainement plus que la moyenne.

Pour ce qui est de notre performance environnementale, il faut reconnaître qu'elle n'a pas toujours été exemplaire, mais nous nous sommes repris. En fait, nous sommes devenus des chefs de file mondiaux en certification par des tiers des pratiques de gestion durable de la forêt.

Nous nous sommes améliorés pour ce qui est des émissions atmosphériques, des émissions dans l'eau et des émissions des déchets enfouis, et nous sommes très fiers de notre bilan écologique. Nous avons une étude de marché qui indique que nous jouissons de la meilleure réputation au monde. Nous voulons la conserver non seulement pour garder notre place sur les marchés, mais aussi pour continuer de travailler sur les terres forestières publiques, qui sont notre principal lieu d'activité, parce que l'acceptabilité sociale de nos activités est importante pour nous et fait partie de notre raison d'être.

Je vous ai remis une chemise contenant des documents; vous pouvez les consulter à votre guise pendant que je vous parle. L'une de nos initiatives en environnement se rapporte aux changements climatiques. Nous avons réduit considérablement nos émissions et croyons que nous pouvons encore les réduire un peu. Nous pensons que nous pouvons stocker plus de carbone dans les forêts et dans les produits que nous vendons, une fois qu'ils sont utilisés. Il y a un document dans la chemise qui explique cela en détail. Je serai heureux de répondre à vos questions plus tard.

La transformation dont je vous ai parlé a été une période difficile. La nécessité est la mère de l'invention et nous nous sommes rendu compte que nous pouvons faire beaucoup de choses nouvelles et intéressantes avec la fibre de bois, autres que le petit bois d'oeuvre, les panneaux de bois, les pâtes et le papier, les mouchoirs et les emballages de bois.

Essentiellement, tout ce que nous pouvons faire avec du pétrole, nous pouvons le faire avec du bois. Si nous voulons de l'énergie verte, nous pouvons en obtenir en brûlant des écorces et en chauffant de la liqueur résiduaire. Nous répondons à nos propres besoins énergétiques de cette façon. Nous l'utilisons pour chauffer nos installations et nous remettons de l'électricité dans le réseau. Cette énergie peut également servir à alimenter des systèmes de chauffage locaux, particulièrement dans des collectivités éloignées.

Si nous voulons des biocarburants, nous pouvons être un fournisseur de matières premières et aider à convertir la biomasse provenant du bois en biocarburants, soit de l'éthanol ou du biodiesel.

Si vous voulez des produits biochimiques, vous pouvez obtenir du sucre à partir des arbres. Vous pouvez utiliser du carbone noir provenant des arbres pour faire des pneus et utiliser des fibres de carbone dans des vélos haut de gamme et des automobiles.

Nous sommes des chefs de file mondiaux dans la production de cellulose nanocristalline, où nous brisons la molécule de cellulose jusqu'à l'échelle nanométrique. Nous pouvons l'utiliser comme additif de renforcement dans nos produits classiques, mais aussi dans le revêtement d'alliages métalliques qui entrent dans la fabrication d'avions, de trains et d'automobiles plus légers et économes en combustible.

•(1615)

Les filaments de cellulose, dont la taille est légèrement supérieure, peuvent servir, encore une fois, d'agent de renforcement pour nos produits traditionnels ou encore à renforcer le ciment, à fabriquer du béton ou à alléger nos édifices et autres infrastructures et à réduire la quantité de carbone qu'ils contiennent.

Les écrans plats pourraient contenir des acétates provenant de fibres ligneuses; certaines peintures pourraient contenir des polymères

provenant de fibres ligneuses; des produits cosmétiques pourraient contenir des ingrédients à base de fibres ligneuses. Les produits pharmaceutiques ont des agents de remplissage et des enrobages faits de cellulose qui servent à ralentir l'absorption des ingrédients médicinaux par le corps et à les rendre moins irritants dans l'estomac.

La fibre ligneuse est très polyvalente. Elle sert déjà à beaucoup de choses, mais elle pourrait avoir des applications encore plus nombreuses à l'avenir.

Ces technologies ne sont pas toutes commercialisées. Ressources naturelles Canada s'est montré très utile au cours des dernières années en aidant à réduire le risque lié à leur commercialisation. Nous voudrions que le gouvernement continue dans cette voie.

Outre l'aspect technologique, nous innovons aussi dans nos modèles d'entreprise. Nous diversifions nos marchés géographiques pour ne plus dépendre autant de l'industrie et du marché américains et, à ce titre, la Chine et l'Inde représentent un marché et un potentiel de croissance immenses. Nous étendons le champ d'application de nos produits traditionnels à de nouvelles utilisations. Le bois d'oeuvre, les panneaux de bois et les produits de bois d'ingénierie servent depuis longtemps à la construction résidentielle, mais ils peuvent également servir à construire des immeubles non résidentiels, qu'ils soient commerciaux ou industriels, même en hauteur.

L'autre volet dont ont parlé certains de mes collègues, c'est la concurrence sur les marchés mondiaux. Nous ne sommes pas les seuls à innover avec la fibre ligneuse. Nos concurrents dans les pays scandinaves, au Brésil et ailleurs aspirent aux mêmes rêves et aux mêmes débouchés. Si nous sommes les premiers, si nous nous imposons avant les autres, nous aurons peut-être un avantage, alors cela compte pour beaucoup.

Je crois que je vais m'arrêter ici pour que nous ayons plus de temps pour les questions et réponses.

Merci.

•(1620)

Le président: Merci beaucoup.

Si nous ne prenons pas de retard, nous devrions pouvoir faire une ronde complète sans écourter le temps de personne — au moins une ronde, j'en suis sûr.

Nous allons commencer avec M. Baylis. Vous avez sept minutes.

M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.): Je vais essayer de dégager des éléments communs aux trois industries et chacun de vous devra répondre en une minute maximum, sinon je n'aurai pas le temps de faire tout ce que je veux.

Premier sujet: la productivité... J'ai remarqué que l'aérospatial et l'acier ont démontré une grande productivité. Toutefois, je ne connais pas beaucoup l'industrie forestière et j'ignore sa situation à ce chapitre. Vous pourriez peut-être expliquer rapidement, en 60 secondes, quel a été le plus grand catalyseur de la productivité dans vos industries respectives.

M. Iain Christie: La concurrence mondiale, car seules les compagnies qui parviennent à être productives peuvent soutenir la concurrence mondiale. Ce n'est donc pas une option.

M. Frank Baylis: Et que font-elles pour être productives?

M. Iain Christie: C'est difficile à quantifier, et j'aurais certainement besoin de plus d'une minute pour répondre. Cela varie en fonction de chaque compagnie.

M. Frank Baylis: Votre compagnie subit d'énormes pressions mondiales. C'est la survie du plus fort. C'est ça?

M. Iain Christie: Essentiellement.

M. Joseph Galimberti: La technologie et la formation.

La technologie est cruciale pour moderniser les procédés, rehausser la productivité, créer des produits de plus en plus sophistiqués et répondre aux exigences de plus en plus complexes des consommateurs.

La formation — avoir des gens mieux équipés sur place pour mettre en oeuvre ces procédés — est essentielle.

En toile de fond, tous nos membres sont en concurrence dans leur organisation pour attirer des investissements étrangers au Canada. Le rendement individuel de chaque organisation ou le potentiel de l'industrie de progresser au Canada sont d'une extrême importance dans les deux cas. Sans un solide dossier commercial, il n'y aura pas de nouvelles technologies au Canada et il n'y aura pas de relève.

M. Frank Baylis: Merci.

M. Paul Lansbergen: Les catalyseurs sont assez semblables... nous sommes dans une industrie principalement de matières premières, une industrie mondiale par sa nature, ce qui rend la concurrence féroce. Nous avons traversé une dure décennie, mais nous avons un excellent bilan au chapitre de la productivité. Nous avons des études qui le prouvent, et je serai heureux de vous les transmettre.

Nous y sommes parvenus en grande partie grâce à la technologie. Beaucoup de nos procédés sont informatisés. On peut pratiquement faire rouler une usine de pâte avec six ingénieurs et une salle de contrôle.

M. Frank Baylis: Pour demeurer concurrentiel, en particulier dans le bois, qui est dans une large mesure une marchandise, il faut maîtriser le mieux possible l'aspect humain de l'équation. Vous dites que six personnes peuvent faire fonctionner une usine. C'est tout?

M. Paul Lansbergen: Il en faut d'autres pour effectuer l'entretien ou pour intervenir en cas de problème, mais sinon, tout est informatisé. Quelqu'un a devant lui une série d'écrans, c'est surtout un travail de bureau.

M. Frank Baylis: Est-ce la même chose pour l'acier?

M. Joseph Galimberti: Oui, la technologie occupe une place de plus en plus grande, il n'y a pas de doute. La main-d'oeuvre dans les usines d'acier a beaucoup changé.

•(1625)

M. Frank Baylis: La main-d'oeuvre est peu à peu remplacée par la technologie. Cela permet-il de maintenir le coût de la main-d'oeuvre suffisamment bas pour pouvoir soutenir la concurrence de régions à faible coût comme la Chine?

M. Joseph Galimberti: Non. Que ce soit clair, le coût de la main-d'oeuvre au Canada ne sera jamais assez bas pour concurrencer celui de la Chine. La différence est énorme.

M. Frank Baylis: Je ne parlais pas du coût unitaire de la main-d'oeuvre, mais du nombre de personnes...

M. Joseph Galimberti: Non, nous pouvons faire concurrence à la Chine. Notre marché est nord-américain. C'est un marché intégré entre le Canada et les États-Unis. Les économies que nous réalisons dans la chaîne de valeur sont cruciales et contribuent largement à notre avantage opérationnel. À vrai dire, pour notre produit de haute qualité, la livraison à temps, la chaîne d'approvisionnement et l'accès aux marchés sont indispensables. On ne songe même pas à la main-d'oeuvre, car on se retrouve perdant sur toute la ligne.

M. Frank Baylis: Je vais passer à la prochaine série de questions.

Les marchés publics peuvent-ils aider à stimuler l'innovation? Je me doute de la réponse pour l'aérospatial et l'acier, mais j'ignore ce qu'il en est pour le bois. Que pouvez-vous m'en dire?

M. Iain Christie: Oui.

M. Frank Baylis: C'est une bonne réponse, mais pourriez-vous l'expliquer un peu? Vous avez encore plusieurs secondes.

M. Iain Christie: Si j'entre dans les détails, cela prendra plus d'une minute. Mais essentiellement, la réponse est oui.

M. Frank Baylis: Comment se répercutent-ils sur l'industrie aérospatiale?

M. Iain Christie: Il suffit de regarder le puissant catalyseur d'innovation que représente le département américain de la défense pour comprendre comment le gouvernement peut générer de l'innovation dans l'industrie aérospatiale par ses dépenses d'approvisionnement.

Le gouvernement peut utiliser l'argent qu'il dépense pour encourager l'innovation d'une multitude de façons. Encore une fois, une réponse complète prendrait beaucoup de temps, mais essentiellement, le gouvernement dépense beaucoup d'argent dans les produits aérospatiaux. Je crois qu'il a le droit et le devoir d'expliquer à l'industrie dont il achète les produits ce que sont ses politiques industrielles et ce que sont ses attentes envers les sociétés qui recevront son argent, y compris quant à la manière dont elles dépenseront cet argent au Canada.

Je crois que le gouvernement dispose de nombreux leviers pour encourager ceux qui reçoivent son argent à l'utiliser à certaines fins, notamment pour favoriser l'innovation.

M. Joseph Galimberti: Cela ne fait aucun doute. Nous croyons que l'acier peut contribuer aux projets publics d'infrastructure. J'ai mentionné la demande en ingénierie et la nécessité d'améliorer constamment les produits au Canada. Nous croyons répondre à ces besoins, et je suis convaincu que nos membres continueront de le faire à mesure que le marché évoluera.

Il y a aussi les politiques gouvernementales. Prenons celle sur le carbone. Je sais que le mécanisme d'établissement des coûts relève des provinces, mais c'est un bon exemple. Si vous investissez 120 milliards de dollars sur dix ans dans l'infrastructure verte, il est avantageux de choisir les intrants les plus propres, qui émettent le moins possible de GES. Quant aux intrants spécifiques à l'acier, notre chaîne d'approvisionnement est très courte étant donné qu'il n'y a pas de transport...

M. Frank Baylis: Alors pour pouvoir passer un marché, il faudrait répondre à des exigences en matière de GES?

M. Joseph Galimberti: Si le gouvernement a commercialisé le carbone, n'est-il pas logique qu'il le considère comme une marchandise lorsqu'il détermine ses sources d'approvisionnement? Dès lors que le coût d'un produit est établi et qu'il fait partie du système, ce produit...

M. Frank Baylis: Je comprends.

Paul, vous avez environ cinq secondes.

M. Paul Lansbergen: En fait, j'allais poursuivre sur cette lancée. Je vais d'abord revenir sur le carbone, très rapidement. C'est un principe pour les marchés de dépenses d'infrastructure que d'encourager les décideurs à choisir l'option à l'intensité carbonique la plus faible. Je vais vous envoyer des renseignements additionnels à ce sujet.

Par ailleurs, je crois qu'on pourrait renforcer le programme d'innovation Construire au Canada afin d'aider le gouvernement à soutenir un plus grand nombre de projets à l'étape de la précommercialisation.

Le président: Merci. Pardon de vous interrompre.

Pourriez-vous transmettre l'information au greffier?

M. Paul Lansbergen: Bien sûr.

Le président: Vous aussi, messieurs. Si vous voulez nous envoyer des renseignements additionnels, faites-les parvenir au greffier pour que chacun de nous les reçoive. Merci.

Monsieur Albas, vous avez sept minutes.

M. Dan Albas (Central Okanagan—Similkameen—Nicola, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie tous d'être ici et de représenter aussi bien vos groupes respectifs.

J'aimerais d'abord interroger l'Association des produits forestiers du Canada.

On vend beaucoup de produits du bois à valeur ajoutée au Canada et partout dans le monde. Juste dans ma circonscription, il y a Princeton Wood products; Gorman Bros.; Geometrik, qui est maintenant à Kelowna; FPInnovations, qui travaille avec la Première Nation de Westbank; Structurlam, à Penticton et à Okanagan Falls, qui fabrique du bois lamellé-croisé. Ce sont tous d'excellents exemples d'innovation.

Vous alliez nous en dire davantage sur ce que le gouvernement canadien pourrait faire, dans une optique stratégique, pour stimuler l'innovation dans votre industrie. Pourriez-vous nous donner quelques détails?

• (1630)

M. Paul Lansbergen: L'un des programmes les plus importants offert par le gouvernement à ce jour s'appelle Investissements dans la transformation de l'industrie forestière. C'est un programme de subventions visant à soutenir les investissements dans la transformation de l'industrie forestière, dont a d'ailleurs bénéficié Structurlam. L'entreprise a reçu de l'argent pour accroître sa production de bois lamellé-croisé, un produit de bois d'ingénierie à grande consommation qui nous permet de construire des édifices en hauteur avec du bois. À Chicago, une firme d'architectes a conçu un édifice de 42 étages fait de bois et de béton. L'Université de la Colombie-Britannique construit un édifice de 18 étages fait entièrement de bois; c'est ce bois lamellé-croisé. Le programme appuie également l'extraction de la lignine, la colle de l'arbre. Une fois extraite, elle peut servir à fabriquer de la colle ou des produits chimiques utilisés dans l'industrie minière et dans l'industrie pétrolière et gazière. On pourrait soutenir ainsi une multitude de technologies. Le gouvernement a aussi donné son appui à la recherche et au développement, que ce soit dans le milieu universitaire par l'intermédiaire de FPInnovations, ou en collaboration avec eux et avec les entreprises, et tout cela est très important.

M. Dan Albas: Pour le bois et en particulier le bois lamellé-croisé, des groupes comme Structurlam commencent à prendre de l'essor et à réellement exporter. Pour ce type de choses, il y a un comité associé au Code national du bâtiment. C'est un code facultatif, mais les provinces de tout le pays peuvent l'adopter. Savez-vous si ce comité s'y est intéressé?

M. Paul Lansbergen: Le Code national du bâtiment est d'application facultative. Il est révisé tous les cinq ans. Habituellement, les provinces jettent un coup d'oeil à la nouvelle version et

décident si elles l'accepteront avec ou sans les modifications. Certaines provinces ont déjà étendu l'utilisation du bois en augmentant la limite de quatre à six étages. Le Code national du bâtiment dit maintenant six — j'ignore si des provinces l'ont adopté —, mais on peut monter beaucoup plus haut. On peut faire 10 étages assez facilement, ou 12, ou 20. Les projets de démonstration nous montrent l'art du possible.

M. Dan Albas: Je pense que les architectes aussi doivent s'intéresser à ce matériau et le comprendre, et en tenir compte dans leurs projets. L'industrie et le gouvernement doivent tous les deux mieux le comprendre, et j'espère que ceux qui nous écoutent aujourd'hui adopteront cette idée.

M. Paul Lansbergen: J'aimerais faire un bref commentaire à ce sujet. Le Conseil canadien du bois est un organisme financé par l'industrie qui rassemble des ingénieurs qui travaillent aux codes et aux normes, et ils sont déjà à préparer la prochaine série de modifications qui seront apportées au code national.

M. Dan Albas: D'accord, merci.

J'aimerais maintenant revenir à l'industrie aérospatiale du Canada.

Monsieur, vous avez évoqué divers types d'innovation. Je sais que plusieurs aspects de la propriété dans le secteur des transports — j'entends la propriété étrangère — sont lourdement réglementés. Or, le financement m'apparaît comme l'une des étapes logiques. Les entreprises de haute technologie qui s'intéressent à l'innovation dans aérospatial sont-elles aussi inhibées par les seuils très bas pour l'investissement étranger?

M. Iain Christie: Ce n'est pas un sujet qui revient très souvent.

Habituellement, notre association ne représente pas... les compagnies aériennes représentent les fabricants. La plupart des entreprises ciblées par ce que j'appelle les innovateurs de procédés sont privées. Ce sont souvent des hommes d'affaires ou de petits partenariats, de sorte que la question des intérêts étrangers ne se pose pas vraiment.

M. Dan Albas: Je voulais quand même poser la question. Alpine Aerotech se trouve à West Kelowna.

M. Iain Christie: D'accord.

M. Dan Albas: En fait, plusieurs entreprises semblables se sont agglomérées autour d'elle et desservent des gouvernements et d'autres entreprises partout dans le monde. Elles ont apporté de fantastiques modifications...

• (1635)

M. Iain Christie: Bien entendu, il y a aussi Kelowna Flightcraft, qui est la véritable star de l'industrie.

M. Dan Albas: Dans ma circonscription, Alpine Aerotech est la star.

Mais je vous remercie de votre opinion.

Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Une minute et 15 secondes.

M. Dan Albas: J'aimerais parler du Tribunal canadien du commerce extérieur, car vous avez mentionné, monsieur Galimberti, que vous voudriez qu'il soit réformé davantage.

Je ne sais pas si vous êtes au courant de l'affaire des barres d'armature en Colombie-Britannique. Beaucoup de vos membres étaient outrés du fait que les importations de la Chine, je crois, de la Turquie et de la Corée constituaient du dumping. On a mené une enquête, instauré un tarif de 40 % et franchi toutes les étapes du tribunal, avec les intervenants et tout le reste. Mais au bout du compte, on n'utilise pas plus de barres d'armature canadiennes. Je ne comprends pas pourquoi. D'ailleurs, les États-Unis en vendent maintenant encore plus en Colombie-Britannique. C'est un peu paradoxal, car on ne veut pas de dumping, mais en même temps, les consommateurs de la Colombie-Britannique, qui payent les prix les plus élevés sur le marché immobilier, payent en moyenne 6 % de plus pour leurs barres d'armature, sans compter ce que cela pourrait signifier pour l'industrie du gaz naturel liquéfié.

Je comprends que vous vouliez faire quelques retouches au système ou le réformer davantage, mais que répondez-vous à ceux qui soulèvent de telles préoccupations?

M. Joseph Galimberti: Eh bien...

Le président: Je veux seulement que vous sachiez que votre temps est écoulé, mais je vais vous accorder un peu de temps pour répondre à la question.

M. Joseph Galimberti: D'accord. Je serai bref.

J'ai témoigné lors de l'examen en matière d'intérêt public en Colombie-Britannique. AltaSteel est un producteur de barres d'Edmonton qui a augmenté ses livraisons dans le Nord de la Colombie-Britannique et il l'a démontré devant le tribunal. Tant ArcelorMittal Long Products, au Québec, que Gerdau, ici à Whitby, s'étaient engagés à envoyer des quantités de barres additionnelles. Je crois qu'ils peuvent prouver qu'ils l'ont fait.

Les importations américaines ne nous posent pas de problème. Elles ne faussent pas le marché, car les prix sont justes et concurrentiels. Ce qui constitue un problème pour nous, ce sont les cas confirmés de dumping ou de subventionnement. On demande à l'industrie canadienne de faire concurrence au gouvernement chinois ou turc. C'est fondamentalement injuste.

Il s'agit d'un cas intéressant, et cela nous ramène à ce que je disais un peu plus tôt au sujet du carbone. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a appuyé la plainte. Ils veulent acheter des produits importés moins cher.

Est-ce dans l'intérêt public de se procurer des barres produites de façon responsable et écologiques qui, dans bien des cas, sont produites par des employés syndiqués qui ont un code sur des pratiques de travail justes et sécuritaires, ou importe-t-il peu à la population qu'on s'approvisionne auprès de la Chine par des moyens qui ne sont pas nécessairement conformes aux normes canadiennes?

Le président: Merci.

Monsieur Masse, vous disposez de sept minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NP): Je remercie les témoins de leur présence.

Je vais commencer par le secteur de l'acier.

L'une des choses qui pose problème dans ma circonscription, et qui a fait les manchettes internationales, c'est que l'un de vos membres, U.S. Steel, a des installations à Detroit. Depuis que l'entreprise a mis un terme à ses activités à Hamilton, il y a eu un problème transfrontalier lié à un bruit. Le gouvernement précédent a dépensé environ 60 000 \$ et a déterminé que les activités de U.S. Steel causaient de la pollution sonore et des vibrations, ce qu'on

appelle le bourdonnement. Je suis sûr que vous savez de quoi il s'agit.

Qu'est-ce que la division canadienne a à dire à ce sujet concernant la coopération internationale et pour ce qui est de trouver une solution au problème, si vous demandez à ce que les contribuables canadiens aident votre industrie?

Nous n'avons pas eu de réponse favorable de la part de U.S. Steel à cet égard.

M. Joseph Galimberti: En toute honnêteté, je n'ai pas discuté de cette question avec U.S. Steel Canada. L'entreprise est au beau milieu d'un processus de vente en vertu de la LACC, et nous avons bon espoir qu'il en résultera quelque chose de positif. Or, elle n'a plus de lien avec la société mère américaine au-delà de la prolongation de deux ou trois contrats.

J'éprouve beaucoup de sympathie pour les gens concernant le problème vécu à Windsor, mais en toute honnêteté, nous n'avons pas de mécanisme nous permettant d'agir comme porte-parole.

M. Brian Masse: Il s'agit de la société mère. Nous pouvons peut-être faire un suivi plus tard et ne pas en parler ici aujourd'hui. Il a été question de cette histoire dans le *New York Times* et le *Guardian*. C'est devenu un exemple qui montre que l'industrie ne peut pas collaborer avec les populations. Je sais que U.S. Steel est représentée de façon importante dans votre structure organisationnelle.

• (1640)

M. Joseph Galimberti: Je crois qu'il est important de préciser quelque chose. Dans le cadre du processus de la LACC, il n'y a plus de relations d'affaires entre U.S. Steel et U.S. Steel Canada. U.S. Steel Canada est une entreprise autonome. Elle est présentement dans un processus de vente. Elle n'a pas de liens avec U.S. Steel.

M. Brian Masse: En principe, il s'agit toujours d'une filiale.

M. Joseph Galimberti: Dans la mesure où il y a des contrats, oui, mais il y a une structure de gouvernance d'entreprise complètement différente.

M. Brian Masse: C'est peut-être le cas, et nous pouvons en parler autant que nous le voulons, mais le fait est qu'en vertu de la loi, il s'agit d'une entité.

M. Joseph Galimberti: Les tribunaux les ont séparées.

M. Brian Masse: Aux États-Unis

M. Joseph Galimberti: En Ontario également.

M. Brian Masse: J'ai fait un suivi concernant l'Ontario. Elle mène maintenant ses activités à Windsor.

M. Joseph Galimberti: En tout cas...

M. Brian Masse: J'aimerais en parler plus longuement, car je ne crois qu'on est entré en contact avec eux. Ils pourraient avoir une meilleure vue d'ensemble.

M. Joseph Galimberti: Oui.

Je ne veux pas que vous pensiez que j'essaie de faire de l'obstruction.

M. Brian Masse: Pas du tout. Votre témoignage est utile et vous donnez beaucoup de renseignements.

Je veux parler d'une autre question liée au secteur de l'acier. Il y a deux choses. Premièrement, concernant l'offre excédentaire en Chine, j'aimerais que vous nous recommandiez un moyen de régler le problème à long terme. Vous avez mentionné deux ou trois solutions à court terme. Il y a eu du dumping américain dans le passé. Cela remonte à il y a quelques années. Y a-t-il là quelque chose?

Deuxièmement, sur le plan des acquisitions, nous construisons une nouvelle frontière à Windsor. Le pont international Gordie-Howe est important en raison de l'acier qui est utilisé. Est-ce lié à une loi favorisant l'achat de produits canadiens? Paradoxalement, nous n'avons toujours pas d'avis juridique au sujet de la loi sur les achats aux États-Unis, la *Buy America Act*. De l'argent canadien pourrait financer le volet américain et cela pourrait être assujéti aux lois. Avons-nous la capacité de répondre aux exigences liées à la construction d'un pont international avec de l'acier canadien?

M. Joseph Galimberti: En général, oui.

M. Brian Masse: Je parle d'acier provenant de l'Ontario, du Québec et d'ailleurs au Canada.

M. Joseph Galimberti: Sans aucun doute.

M. Brian Masse: Excellent.

Je veux maintenant poser des questions sur le secteur des produits forestiers.

En ce qui concerne vos innovations, avez-vous étendu vos activités aux universités et aux collèges? Êtes-vous passés aussi à des universités et collèges non traditionnels pour la production et la distribution de certains de vos nouveaux produits? Certaines de ces choses sont bonnes pour l'industrie de la fabrication de moules, par exemple. Cela inclut une partie de vos produits. Cela a-t-il lieu? Si c'est le cas, où en est-on?

M. Paul Lansbergen: Nous avons pris contact avec bon nombre d'universités et de collèges par l'intermédiaire de FPInnovations, notre institut national de recherches. Il collabore également avec certaines universités également. J'aime donner l'exemple de l'Université Lakehead, entre autres. Notre chercheur qui s'y trouve étudie la possibilité de transformer de la lignine en produits biochimiques pouvant être utilisés dans le secteur minier. On utilise un agent de surface et un dispersant pour le raffinage du minerai. Certaines des premières études qui ont été effectuées semblent indiquer que cela pourrait être plus efficace par rapport à ce que les compagnies minières utilisent présentement. De plus, c'est écologique.

On peut également transformer la lignine en floculant qui peut être utilisé dans des bassins de résidus miniers afin d'accélérer la sédimentation et le nettoyage de l'eau. Il pourrait aussi être utilisé pour les bassins de résidus de sables bitumineux. Nous prenons contact avec divers partenaires pour déterminer les possibilités.

M. Brian Masse: Je veux maintenant parler du secteur de l'aérospatial et de la pénurie de compétences dans la formation de la main-d'oeuvre. Nous avons un partenariat de 30 millions de dollars avec une entreprise à Windsor pour l'entretien d'aéronefs. Malheureusement, on ne développait pas les compétences là-bas. Plutôt que de puiser dans les programmes collégiaux et universitaires locaux, il fallait faire venir des travailleurs de l'extérieur de la région. Les collèges étaient censés participer, mais il n'y avait rien.

De quoi avons-nous besoin pour régler le problème? Il semble ne pas être raisonnable d'utiliser des fonds publics pour que des postes soient transférés ailleurs au Canada.

• (1645)

M. Iain Christie: Non, et un certain nombre d'initiatives sont en cours. Il faut que l'industrie soit connectée aux établissements d'enseignement et on doit déterminer les besoins en matière d'emploi. Une très vaste étude d'information sur le marché du travail a été effectuée récemment, non pas par nous, mais par le Conseil de l'aviation et de l'aérospatiale.

C'est une question qui nous préoccupe. Encore une fois, il y a une série d'initiatives et, en toute honnêteté, parce que l'acquisition de compétences et la formation ne sont pas des responsabilités strictement fédérales...

M. Brian Masse: En effet.

M. Iain Christie: ..., dans bon nombre de cas, on compte sur la contribution de nombreux autres intervenants. C'est compliqué, mais l'industrie est préoccupée par cette question.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Arya, vous disposez de sept minutes.

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Je remercie les témoins de leur présence.

Monsieur Christie, je vous remercie beaucoup de votre excellent exposé. J'ai trouvé vos catégories d'innovation très intéressantes: innovation entrepreneuriale, innovation en matière de procédés et, enfin, innovation de produit, ou innovation liée au bilan. J'y vois un genre de cadre pour la fabrication de pointe, le sujet qui nous intéresse ici.

Observez-vous des tendances dans l'innovation entrepreneuriale? Y a-t-il des entreprises qui participent à cela, dans la chaîne de valeur, sur le plan de l'innovation en matière de procédés?

M. Iain Christie: C'est l'un des soucis constants de notre secteur. En raison du cycle dans lequel se trouve le secteur en général, et nous sommes vraiment dans un cycle d'exécution, les choses sont très difficiles pour les innovateurs de l'aérospatiale. La conception des avions est terminée et il faut maintenant les construire, et nous ne reverrons pas de nouveaux modèles principaux avant 15 ou 20 ans.

Honnêtement, si j'étais gestionnaire de la chaîne d'approvisionnement chez Airbus ou chez Boeing, les pires cas problèmes de ma chaîne seraient probablement les gens qui apparaissent à un moment donné en disant qu'ils peuvent faire quelque chose que personne d'autre ne peut faire et que le vice-président laisserait entrer dans la chaîne d'approvisionnement. Par la suite, il se trouverait que non seulement ils ne sont pas les seuls au monde qui disent qu'ils peuvent le faire, mais en fait, ils ne pourraient pas le faire, du moins pas selon les normes de qualités requises, ni au rythme qu'il faut. Les nouvelles entreprises qui font leur apparition et qui essaient d'utiliser cet argumentaire ont des difficultés, honnêtement, dans ce milieu.

Je suis désolé, mais je veux vraiment en parler, car c'est le problème existentiel dans notre secteur. Il nous faut trouver des moyens d'aider les entreprises à augmenter leurs activités tout en ne perdant pas les qualités qui leur ont permis de se rendre là où elles sont. Cela signifie que nous devons trouver des moyens inorganiques. Les entreprises doivent être prêtes à prendre de l'expansion par certains moyens: partenariat, consolidation, regroupement d'entreprises et filiale commune.

M. Chandra Arya: Je constate qu'en fait, elles prennent de l'expansion au moyen de fusions et d'acquisitions...

M. Iain Christie: Oui.

M. Chandra Arya: ..., ce qui est très bien.

Vous avez dit que nous savons tous qu'on en est à l'étape d'exécution, mais ne pensez-vous pas que c'est le bon moment pour ces entreprises qui contribuent à l'innovation en matière de procédés d'accélérer graduellement les choses et de s'orienter vers l'innovation liée au bilan?

M. Iain Christie: Oui. Le problème, c'est que les entreprises qui étaient au départ des innovateurs-entrepreneurs sont gérées par des gens qui aiment être des innovateurs-entrepreneurs. Un écart psychologique doit être comblé pour transformer ces gens en innovateurs de procédés. Honnêtement, je pense que c'est ce qui est difficile pour certaines entreprises.

Notre secteur est en train de s'y adapter. Je dirais que l'industrie automobile a traversé une période de transition similaire il y a 10 ans. C'est difficile pour certaines personnes dans notre secteur. Les gens qui y arrivent réussissent très bien.

M. Chandra Arya: Monsieur Christie, la BDC a publié une étude qui indique que les moyennes entreprises manufacturières sont en train de rétrécir, mais j'imagine que ce n'est pas le cas dans l'industrie de l'aérospatiale.

M. Iain Christie: Non. Le rapport contient une diapositive qui indique qu'on assiste à une croissance chez les moyennes...

M. Chandra Arya: Vous avez aussi mentionné que les programmes du gouvernement doivent être souples afin de répondre aux besoins des entreprises qui contribuent à l'innovation dans les procédés. Avez-vous des détails? Si votre réponse est très longue, vous pouvez nous la soumettre par écrit.

M. Iain Christie: Je ne veux pas avoir l'air de vouloir éviter de répondre à la question, mais je ne connais vraiment pas la réponse. Nous nous posons la même question, et nous travaillons très fort pour trouver des réponses cohérentes qui seront utiles pour le gouvernement. Je n'ai pas de réponse brève à vous donner.

M. Chandra Arya: Dans la plupart des secteurs, les gens parlent des petites entreprises. Tout le monde dit qu'être petit a ses vertus, mais apparemment, les entreprises qui emploient plus de 250 personnes ne représentent que 7 % de votre secteur, mais sont responsables de 93 % des ventes et de plus de 90 % de la recherche et développement.

M. Iain Christie: Oui.

M. Chandra Arya: Croyez-vous que nous avons besoin d'une stratégie pour le secteur aérospatial afin d'améliorer la situation?

M. Iain Christie: Il nous faut une stratégie qui tient compte de ce qui se passe sur le terrain, c'est-à-dire que les entreprises de taille moyenne doivent être le moteur de croissance, et ces entreprises subissent beaucoup de pressions à toutes sortes d'égards et elles ont besoin d'aide pour les gérer.

M. Chandra Arya: D'accord. Je reviendrai peut-être à vous.

J'ai une question pour l'industrie de l'acier. Il y a une capacité mondiale. Concernant les mesures que prend le gouvernement pour essayer de vous aider, nous ne pouvons pas faire face à la capacité mondiale.

L'Association mondiale de l'acier a déterminé que 75 % des nuances d'acier d'aujourd'hui n'existaient pas il y a 20 ans, ce qui signifie que l'industrie de l'acier investit passablement dans l'innovation également.

M. Joseph Galimberti: Oui.

M. Chandra Arya: J'aimerais savoir si c'est le cas pour les entreprises canadiennes. Vos membres investissent-ils ou engagent-ils les dépenses en capital qu'il faut pour l'innovation?

● (1650)

M. Joseph Galimberti: Brièvement, oui. Dans la mesure du possible.

Je reviens au fait que tous nos membres sont des sociétés internationales qui rivalisent avec leurs sociétés affiliées ailleurs dans le monde pour l'investissement. Lorsqu'elles prévoient investir dans, par exemple, les installations de Gerdau à Whitby, qui recycle de grandes quantités d'acier et investit dans la technologie de recyclage, ou l'installation d'ArcelorMittal à Hamilton, où l'on fabrique une grande partie de l'acier pour les automobiles...

M. Chandra Arya: D'accord. Permettez-moi d'être franc...

M. Joseph Galimberti: ...,elles affrontent la concurrence à l'échelle mondiale. Dans un marché intérieur sécuritaire, il est essentiel de savoir que les règles du jeu sont équitables.

M. Chandra Arya: Veuillez excuser mon manque de connaissances. Un grand nombre d'entreprises canadiennes sont inquiètes. Peuvent-elles rivaliser avec les aciéries qui ont été établies au cours des 5 ou 10 dernières années ailleurs dans le monde?

M. Joseph Galimberti: Du point de vue des installations physiques?

M. Chandra Arya: Oui.

M. Joseph Galimberti: Oui, absolument.

Je veux revenir sur ArcelorMittal. Il s'agit du numéro un de l'acier dans le monde et d'un fournisseur pour l'industrie automobile dans le sud-ouest de l'Ontario, et il exporte de l'autre côté de la frontière. Nul doute que c'est une entreprise de calibre mondial.

M. Chandra Arya: ArcelorMittal est une entreprise d'envergure mondiale, et je pense que pour ses échanges internationaux, elle opte pour une production à moindre coût. Est-ce exact?

M. Joseph Galimberti: Oui, l'entreprise choisit l'endroit où elle peut produire de façon efficace et vendre ses produits sur ce marché, mais tous nos membres fonctionnent de la même façon. EVRAZ, maintenant propriétaire d'IPSCO à Regina — elle fournit surtout des tuyaux et des tubes —, est une entreprise russe. Elle peut investir n'importe où. Gerdau est une entreprise sud-américaine, plus précisément du Brésil. Elle peut aussi investir n'importe où.

M. Chandra Arya: Enfin, en ce qui concerne le secteur forestier, je ne vois aucune entreprise forestière ici. Je viens d'Ottawa. D'après ce que je comprends, vous investissez énormément dans l'innovation. Pouvez-vous me fournir quelques renseignements précis en 10 ou 20 secondes?

M. Paul Lansbergen: Nous avons hâte de discuter avec le ministre de sa stratégie d'innovation du secteur forestier qui a été mentionnée dans le budget. En fait, il rencontrera les membres de notre conseil d'administration jeudi matin.

Le président: Excellent.

Merci beaucoup.

Monsieur Dreeschen, vous avez cinq minutes.

M. Earl Dreeschen (Red Deer—Mountain View, PCC): J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins. La discussion d'aujourd'hui est vraiment intéressante.

Tout d'abord, permettez-moi d'attirer votre attention sur l'industrie des produits forestiers. Les choses s'annoncent bien, car vous avez parlé de nouveaux bioproduits et de la capacité de réduire les émissions de gaz à effet de serre grâce à la construction de produits permanents en bois.

Vous avez également parlé de pratiques de gestion. C'est le sujet que j'aimerais aborder, car je souhaite examiner ce que vous avez été en mesure d'accomplir pour nettoyer l'environnement, car on a tenu compte de vos préoccupations liées à l'air, l'eau et la terre.

Vous avez indiqué qu'au Canada, il existe des règlements qui veillent à ce que ce soit le cas. Il y a des règlements similaires dans le secteur pétrolier et gazier. Notre pays est un chef de file dans ces domaines.

J'essaie de créer l'occasion de discuter de la façon dont ils pourraient fonctionner ensemble. Vous avez mentionné que certaines de vos recherches vous avaient permis d'aller dans les bassins de résidus et d'aider à rendre la remise en état ou les changements nécessaires plus efficaces. Manifestement, nous avons pu observer qu'ils avaient diminué de façon spectaculaire ces dernières années. Nous n'avons pas encore réussi à faire savoir au reste du monde ce que nous avons fait. Nous semblons toujours faire face à un conflit à cet égard.

Pouvez-vous me dire comment vous êtes en mesure de lier vos activités à celles de l'industrie pétrolière et gazière et comment l'industrie pétrolière et gazière est en mesure de mener ses activités en collaboration avec les membres de votre industrie?

M. Paul Lansbergen: J'aimerais formuler un bref commentaire sur les pratiques écologiques et l'importance de l'intervention du gouvernement.

Comme vous le savez, nous menons nos activités sur des terres forestières publiques appartenant aux provinces. Elles ont des règlements sur la façon dont nous gérons les forêts. Nous avons commandé des études qui ont comparé le régime de réglementation du Canada à ceux de pays concurrents. Des études ont conclu que nous avons l'un des régimes de réglementation les plus sévères au monde. En plus, la certification est volontaire. Lorsque nous tentons de vendre nos produits à l'échelle mondiale, la marque du Canada est très importante. Nous n'obtenons pas un prix plus élevé, mais lorsque deux prix sont égaux, cela pourrait nous aider à l'emporter. C'est important.

En ce qui concerne la collaboration avec d'autres secteurs, nous faisons des efforts, mais nous sortons également de notre zone de confort pour atteindre de nouveaux marchés, et c'est aussi très difficile. Toutes les entreprises ont des stratégies organisationnelles pour orienter leurs activités. Le nombre d'occasions est incalculable. Étant donné que d'autres secteurs des ressources naturelles, par exemple l'industrie minière, ne vont pas très bien en ce moment, il peut être difficile de les convaincre d'essayer de nouvelles choses à grande échelle. J'ai mentionné l'étude sur la lignine qui a été menée à Lakehead. Goldcorp et une autre entreprise minière, dont je ne peux plus me rappeler le nom, ont établi un partenariat dans le cadre de cette recherche. Des activités de R-D sont donc en cours.

L'industrie pétrolière et gazière connaît manifestement une période très difficile. Certains de nos chercheurs ont parlé à la COSIA. Nous faisons des efforts. Lorsque différents secteurs se parlent entre eux, cela complique les choses et il faut plus de temps. Ce n'est que le début.

• (1655)

M. Earl Dreeshen: Vous avez, entre autres, participé au programme d'investissements dans la transformation de l'industrie forestière et au programme des innovations en matière de produits forestiers. J'aimerais que vous nous parliez des avantages que vous a procurés votre engagement dans ces deux programmes.

M. Paul Lansbergen: Tout simplement, ces programmes ont permis à certaines entreprises forestières — qu'elles soient grandes ou petites — d'adopter des technologies jamais utilisées auparavant au Canada ou ailleurs dans le monde, et le Canada peut donc profiter de l'avantage que procure le fait d'être le premier à bouger. La CNC, les filaments de cellulose, les produits de type Structurlam, les nouveaux panneaux OSB, les nouveaux produits de revêtement en bois — tous ces produits nous donnent un avantage sur le marché mondial. Nous devons poursuivre sur notre lancée.

Le président: Merci.

Monsieur Jowhari.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier les témoins d'être ici. J'aimerais d'abord m'adresser au témoin de l'industrie aérospatiale.

Je suis un peu confus. En effet, dans votre exposé et sur votre site web, vous indiquez que l'industrie aérospatiale a investi environ 1,7 milliard de dollars dans la R-D, et que la plupart de ces fonds viennent du secteur privé. D'après ce que j'ai entendu, ou d'après ce que j'ai compris, on cherche surtout à favoriser la croissance des moyennes entreprises.

Comment ces 1,7 milliard de dollars investis dans la R-D ont-ils été dépensés, et comment cela nous aide-t-il à améliorer la position de l'industrie aérospatiale du Canada en général, plutôt que seulement ses activités liées aux aéronefs, à l'échelle mondiale?

M. Iain Christie: La plus grande partie de cet argent est dépensée dans les domaines de pointe de l'industrie, sur ce que j'appellerais l'innovation de bilan. C'est là où la plus grande partie des investissements privés... Les investissements des entreprises dans les activités de R-D, comme il a été mentionné plus tôt, se font visiblement dans les domaines de pointe. Une grande partie se retrouve dans les recherches sur les aéronefs de la Série C et d'autres nouveaux modèles de Bombardier, dans les recherches sur les réacteurs à réducteur de Pratt & Whitney, et dans les recherches sur les simulateurs de vol et les nouvelles façons de reproduire la réalité de CAE.

Ceux qui innovent en matière de processus ne dépensent pas autant d'argent. C'est la raison pour laquelle je l'appelle le problème existentiel. Pour demeurer concurrentiels, nous devons amener l'innovation jusqu'en bas de la chaîne de production. Nous devons veiller à encourager nos chaînes d'approvisionnement à faire preuve d'innovation, à adopter des processus innovateurs et à rester concurrentielles à l'échelle mondiale, car c'est de cette façon que nous maintiendrons notre position sur le marché actuel.

• (1700)

M. Majid Jowhari: À votre avis, comment les travaux sur les matériaux composites que nous effectuons, surtout dans la région de Montréal, s'intègrent-ils aux activités de R-D et dans le secteur aérospatial?

M. Iain Christie: C'est un bon exemple, car une grande partie des travaux sur les matériaux composites ont débuté dans les activités liées à l'innovation des produits. On commence par tenter de fabriquer de nouveaux produits à partir de matériaux composites qu'on ne pouvait pas fabriquer auparavant. Toutefois, on doit éventuellement passer à l'innovation en matière de processus, car Bell Helicopters ou les grands fabricants peuvent faire une grande partie de ce travail, mais au bout du compte, ces entreprises ne souhaitent pas fabriquer ces pièces, et elles ont besoin de gens qui adopteront les nouvelles méthodes et technologies qui ont été mises au point dans la chaîne d'approvisionnement. Cela revient exactement à la question de savoir comment nous pouvons déplacer les investissements liés à la R-D dans la technologie de pointe jusqu'au bout de la chaîne d'approvisionnement. Ce sont ces gens qui favoriseront la croissance des entreprises.

M. Majid Jowhari: C'est là que nous devrions concentrer les efforts.

M. Iain Christie: C'est le problème que nous tentons de résoudre en collaboration avec le gouvernement. Je n'ai pas la réponse, mais j'aimerais trouver une solution.

M. Majid Jowhari: D'accord. Permettez-moi de parler brièvement de l'acier. Avec les préoccupations liées à la capacité dont nous avons parlé, comment le commerce international et...? Eh bien, où concentrez-vous l'innovation, et comment s'intègre-t-elle à votre capacité de jouer un rôle de premier plan dans le commerce international?

M. Joseph Galimberti: Dans l'industrie, notre commerce est en quelque sorte axé sur l'ALENA. En effet, nous avons tendance à nous tenir très près du marché. Dans nos innovations liées aux processus, il est essentiel d'améliorer continuellement l'efficacité. Honnêtement, nos clients demandent de meilleurs produits. Dans l'industrie automobile, on souhaite obtenir de l'acier plus léger pour construire des véhicules plus efficaces. Dans l'industrie pétrolière et gazière, on souhaite poursuivre l'exploration pour obtenir de meilleurs tubages de puits, etc. Cela vient en grande partie des consommateurs, par l'entremise du cycle de la demande. Le point qu'on a fait valoir au sujet des nouveaux aciers est très approprié. La composition chimique change constamment: l'acier est plus léger et plus solide, on peut le fabriquer plus efficacement, et il est plus facile à transporter.

M. Majid Jowhari: J'ai une brève question pour le représentant du secteur forestier. Vous avez beaucoup parlé d'innovation. Comment pouvons-nous vous aider? Comment le gouvernement peut-il contribuer à accélérer la commercialisation et les échanges, pour revenir au commerce international?

M. Paul Lansbergen: En ce qui concerne la commercialisation, encore une fois, le programme de subventions qui contribue à réduire les risques liés à la commercialisation a connu beaucoup de succès. Je serais heureux d'en parler davantage. Le gouvernement a contribué à développer des marchés en Chine — ou ailleurs — pour les matériaux de construction. Il doit continuer.

M. Majid Jowhari: Donnez-nous un exemple de ce que vous entendez par « réduire les risques ».

M. Paul Lansbergen: Eh bien, lorsque nous tentons d'adopter une nouvelle technologie qui n'a pas encore fait ses preuves, et que nous la faisons passer de l'étape de la démonstration à l'étape commerciale, le risque d'échec est très élevé, et les financiers n'aiment pas cela. En effet, ils exigent une somme astronomique pour accepter cette technologie, et l'appui financier du gouvernement

pourrait certainement encourager les autres financiers à lancer leurs projets.

M. Majid Jowhari: Merci.

Le président: Monsieur Lobb, vous avez cinq minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci beaucoup.

La question que je voulais poser à Iain concerne l'entretien et le marché des services d'entretien. Quelle est la tendance à cet égard? Y a-t-il une tendance? Je sais qu'il s'agit probablement d'un produit très populaire dans un autre comité, mais la tendance est maintenant à la baisse, n'est-ce pas?

M. Iain Christie: Cela dépend vraiment de l'endroit. Par exemple, dans l'Ouest canadien, la tendance est à la hausse. Dans la région de Montréal, c'est plutôt le contraire.

M. Ben Lobb: Est-ce à cause de WestJet ou des plus petites entreprises?

M. Iain Christie: C'est en raison des plus petites entreprises. Dans la section des services d'ERR de notre industrie, une entreprise moyenne est composée de neuf employés. C'est vraiment en raison des petites entreprises, car lorsqu'il s'agit des services d'ERR, on peut faire l'entretien des avions d'affaires à réaction partout où ils peuvent se poser.

M. Ben Lobb: Cela m'amène à une question que j'aimerais poser après la question suivante.

Nous avons observé que plus de travaux sont effectués dans des pays comme Singapour ou dans des régions comme Hong Kong, et peut-être même en Irlande ou dans certaines régions des États-Unis, par exemple Nashville, peut-être le Tennessee, Buffalo et New York. Nous pouvons observer que chaque entreprise doit répondre à une norme pour faire l'entretien d'un aéronef de Boeing, d'Airbus ou d'Embraer. On ne peut pas simplement construire un atelier et faire l'entretien de ces avions. Il faut suivre un processus exhaustif. Cela dépend-il essentiellement des taux de change ou des taux horaires de main-d'œuvre? Je présume qu'un employé à Singapour est aussi qualifié qu'un employé aux États-Unis. Quelles sont les décisions prises par les entreprises de nos jours?

• (1705)

M. Iain Christie: Je ne suis pas certain de le savoir ou de pouvoir fournir une bonne réponse.

Il y a aussi la question de la masse critique. Il faut savoir qu'on peut trouver des employés, et qu'on pourra fonctionner dans les périodes de pointe et les périodes creuses de la demande. Les taux horaires de main-d'œuvre jouent certainement un rôle. C'est un domaine complexe.

Il est vrai que les services d'ERR ont tendance à être plus exigeants en main-d'œuvre que la fabrication. C'est une partie de l'explication, mais ce n'est pas toute l'histoire.

Nous revenons à la technologie et à la formation. Si vous avez un organisme plus efficace... Nous pouvons encore faire concurrence aux pays où les taux horaires de main-d'œuvre sont moins élevés, mais nous devons être concurrentiels. Le problème, c'est que dans notre secteur, il ne sert à rien d'encourager les activités qui ne peuvent pas être compétitives à l'échelle mondiale. En effet, le marché national n'est pas assez important pour produire une demande. Dans le secteur aérospatial, on ne peut pas échapper à la concurrence mondiale.

M. Ben Lobb: Une entreprise comme American Airlines assure-t-elle l'entretien de certains de ses avions dans notre pays?

M. Iain Christie: J'en doute, mais je ne peux pas affirmer qu'elle n'assure pas l'entretien de ses avions à l'extérieur des États-Unis. Honnêtement, je ne le sais pas.

M. Ben Lobb: Lufthansa effectue-t-elle l'entretien de certains de ses avions au Canada?

M. Iain Christie: J'en doute, mais elle y effectue peut-être l'entretien de certaines pièces de ses avions, car MTU, en Colombie-Britannique, appartient à une filiale de Lufthansa. Ce n'est pas si simple.

M. Ben Lobb: Existe-t-il un transporteur aérien international qui effectue l'entretien de ses avions... Par exemple, pourriez-vous dire « Oui, Qantas mène ses activités au Canada, car c'est rentable pour cette entreprise? »

M. Iain Christie: Je ne connais aucune entreprise qui fait cela, mais je ne suis pas certain qu'aucune ne le fait.

M. Ben Lobb: D'accord.

Une chose a piqué ma curiosité. Dans ma circonscription, il y a une entreprise appelée New United Goderich; elle s'appelait autrefois Goderich Aircraft. Au fil de sa croissance, elle a effectué l'entretien d'avions de différents niveaux et tailles. Je sais que l'entreprise est certifiée pour effectuer l'entretien de certains avions de Boeing, et peut-être celui de certains appareils d'Embraer et d'autres entreprises, mais cela représente énormément de temps et d'argent pour une petite entreprise qui se finance à partir de ses mouvements de trésorerie.

Y a-t-il une meilleure façon? Le gouvernement devrait-il envisager d'intervenir?

L'entreprise est située dans une région rurale, où les coûts sont peu élevés. Elle est propriétaire d'un aéroport de classe mondiale situé à proximité. Elle devrait être aussi concurrentielle que les autres.

J'aimerais savoir si nous devons envisager d'intervenir, c'est-à-dire que le gouvernement et les dirigeants de l'industrie pourraient examiner la situation et déterminer s'il faut encourager la diversification au sein des fournisseurs de services d'ERR et les aider à obtenir une certification, pourvu qu'ils répondent aux normes.

M. Iain Christie: Il serait probablement utile de fournir une aide à la certification.

De plus, dans le cas de ces activités, je crois que le problème sera lié à l'échelle. En effet, dans notre industrie, la taille de l'entreprise est très importante, car elle doit être prête à s'intégrer à la chaîne d'approvisionnement.

Trouver des façons de combiner les activités au sein d'une série de... Même si vos activités finissent par être réparties dans plusieurs endroits, si vous pouvez vous présenter comme étant une seule entité ayant la capacité de fournir des services à un gros client, cela pourrait être utile. Le gouvernement pourrait trouver des façons d'encourager ce type de comportement.

M. Ben Lobb: Avec leurs activités...

Le président: Merci.

M. Iain Christie: Cela m'intéresse beaucoup, et j'aimerais vraiment en reparler dans d'autres circonstances si l'occasion se présente.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Longfield, vous avez cinq minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Merci.

J'aimerais vous remercier, car c'est une excellente conversation. Je savais que ce serait le cas.

Avant le début de la réunion, j'ai dit que vous deviez représenter une grande partie de notre PIB. Selon les informations fournies par la Bibliothèque du Parlement, vous formez quatre des dix secteurs les plus importants dans l'industrie de la fabrication. Vous générez, dans l'ensemble, 37 milliards de dollars dans notre économie. La conversation que nous avons maintenant est essentielle, car nous tentons de mener notre étude sur le secteur de la fabrication en examinant ses forces, ses faiblesses, les occasions qui se présentent et les menaces.

J'aimerais vous demander de fournir au greffier — mais pas tout de suite — une liste des forces, des faiblesses, des occasions et des menaces liées à vos industries. Honnêtement, si vos industries ne sont pas prospères, le pays ne l'est pas non plus. Il est important que vous soyez prospères.

J'aimerais revenir sur l'intervention de M. Dreesen, car il a parlé du partage de renseignements entre les secteurs. L'industrie du bois m'intéresse vraiment, ainsi que ce que vous pouvez faire pour aider l'industrie minière. Lorsque vous parlez de flocculants... À Guelph, des gens travaillent sur les flocculants et sur les systèmes de récupération des eaux dans l'industrie minière ou sur des systèmes pour remplacer les produits pétrochimiques dans les activités minières.

Vous avez mentionné une association ou une grappe industrielle. Y aurait-il une grappe similaire, par exemple, à Sudbury — car on y trouve une industrie minière avancée —, qui permettrait aux intervenants de votre grappe de communiquer avec ceux d'une grappe du secteur minier?

• (1710)

M. Paul Lansbergen: Oui. La société FPInnovations, que j'ai évoquée, est notre institut de recherche.

Il y a aussi le Conseil canadien d'innovation minière, qui n'est pas exactement l'équivalent de FPInnovations, mais je sais que les deux organisations ont discuté. Il y a donc des dialogues et des discussions entre les associations ou les groupes, mais il doit aussi y avoir des échanges entre les entreprises. Aussi, nos entreprises en Alberta qui sont juste à côté des sociétés pétrolières et gazières partagent certainement leur assise territoriale. Ils échangent constamment.

M. Lloyd Longfield: Notre étude ou le gouvernement fédéral pourrait donc jouer un rôle en favorisant ce genre de conversations, n'est-ce pas?

M. Paul Lansbergen: Probablement dans le cadre du programme d'innovation qui a été mentionné dans le budget...

M. Lloyd Longfield: C'est vrai, vous avez raison.

M. Paul Lansbergen: ... et dans la façon dont il est conçu pour soutenir les réseaux et les groupes. Il y a aussi des regroupements géographiques, comme le Bio-Mile de Drayton Valley, en Alberta, ou le regroupement biochimique de Sarnia-Lambton, entre autres.

M. Lloyd Longfield: J'encourage les autres à s'inspirer de cette idée aussi puisque nous essayons d'élargir la stratégie des regroupements et du partage des idées.

Une entreprise de Guelph fournissait des pièces pour les champs pétrolifères, mais ses affaires ont ralenti de 75 %. Elle entreprend maintenant de fournir des pièces pour la fabrication de pointe dans l'aérospatiale, et elle essaie de pénétrer cette chaîne d'approvisionnement. L'entreprise s'est dotée de machines neuves à commande numérique et de procédures. Le dirigeant de l'entreprise est axé sur les procédures. C'est un entrepreneur, mais il n'est malheureusement pas un aussi bon vendeur qu'il est spécialiste des procédures.

Votre association donne-t-elle un coup de main à ces gens, au moyen de mentorat, ou les aide-t-elle à pénétrer une chaîne d'approvisionnement qui est peut-être hors de portée en raison de l'évolution des secteurs?

M. Iain Christie: Oui. Nous encourageons bel et bien le réseautage dans une grande mesure, et le but même de l'association est de réunir les intervenants du milieu pour qu'ils échangent. Lors de notre événement annuel, nous avons conclu un partenariat pour essayer d'attirer un plus grand nombre de constructeurs automobiles qui pourraient vouloir faire la transition vers l'aérospatiale et discuter des exigences avec le milieu.

Il y a beaucoup d'obstacles. C'est une industrie très pointilleuse.

M. Lloyd Longfield: Tout à fait.

M. Iain Christie: Ce n'est donc pas pour les cœurs sensibles. Mais nous serions bel et bien ravis d'aider ce genre de personnes.

M. Lloyd Longfield: C'est une chose dont nous discuterons à part.

M. Iain Christie: Oui, absolument.

M. Lloyd Longfield: J'ai compris que vous avez un secteur, mais j'ignore si l'industrie sidérurgique a un regroupement qui partage des informations et peut-être même des réseaux avec les universités et les collègues.

M. Joseph Galimberti: J'ai mentionné la relation entre ArcelorMittal et l'Université McMaster, qui se poursuit. La chaire en fabrication de pointe et d'autres membres de notre association maintiennent des programmes de bourses. Il y a beaucoup de recrutement et de formation de la main-d'oeuvre à la sortie des collèges techniques, par exemple.

M. Lloyd Longfield: Mais qu'en est-il de la relation entre les aciéries du Manitoba et celles du Québec ou de l'Ontario?

M. Joseph Galimberti: De façon générale, étant donné que nos membres sont des entreprises internationales, la relation serait plutôt entre l'aciérie de Hamilton et une autre installation d'ArcelorMittal au Luxembourg, une autre installation de Tenaris en Argentine, ou EVRAZ aux États-Unis.

M. Lloyd Longfield: C'est davantage une perspective mondiale.

M. Joseph Galimberti: C'est un échange à l'échelle de l'organisation.

M. Lloyd Longfield: Très bien.

Mais il pourrait y avoir des occasions considérables avec certaines universités entourant le développement de matériel.

M. Joseph Galimberti: Oui, absolument, pour ce qui est du matériel qui entre dans la procédure. Et même si ce n'est pas une université, le Conseil National de recherches mène des travaux avec Rio Tinto à Sorel-Tracy, au Québec, ce qui est un excellent exemple aussi.

• (1715)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez deux minutes.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

J'aimerais terminer par l'industrie aérospatiale. Le centre de fret qui a été mis sur pied à Windsor représente un investissement de 20 millions de dollars pour le gouvernement fédéral et de 2 millions de dollars pour la ville, de même que d'autres investissements aussi. Les responsables ont eu du mal à attirer d'autres entreprises, et une main-d'oeuvre importante est venue de l'extérieur par manque de

formation ou parce que les travailleurs n'étaient pas à l'avant-garde. Dans quelle mesure la réparation et l'entretien de l'équipement sont-ils complexes au Canada par rapport à ailleurs, pour faire suite aux propos de M. Lobb ayant trait à l'industrie aérospatiale en général?

M. Iain Christie: Vous m'avez perdu étant donné que nous ne représentons pas les transporteurs aériens, bien sûr. Je ne représente donc aucune entreprise du secteur du fret, à l'exception de KF Aerospace, dans une faible mesure. Ce n'est pas un domaine que je connais bien.

Il en va de même pour le secteur de l'entretien, de la réparation et de la révision. Le fonctionnement de l'ensemble de l'industrie aérospatiale dépend de l'échelle. Il faut être un joueur suffisamment important pour que les gens vous prennent au sérieux, de sorte que les entités déjà considérables continuent de prendre de l'ampleur. Il est donc très difficile de partir de rien pour ouvrir un centre d'entretien, de réparation et de révision ciblant les grandes entreprises.

M. Brian Masse: Je vois. L'entreprise avait essentiellement obtenu un seul contrat, et il était probablement difficile de bâtir les activités à partir de cette situation.

M. Iain Christie: Oui, et comme je le disais, aucun contrat n'est assuré dans le milieu aérospatial d'aujourd'hui. Vraiment.

M. Brian Masse: Je comprends.

Je vais simplement conclure avec ce qui suit. Il y a eu un revirement remarquable à Windsor dans la fabrication de moules pour l'industrie aérospatiale, et dans la diversité du côté de l'acier et de la forêt... c'est incroyable. L'innovation de notre assise manufacturière permet d'opérer une véritable révolution.

M. Iain Christie: C'est vrai. C'est la seule chose qui nous maintient.

M. Brian Masse: Absolument, et je vous remercie de votre témoignage d'aujourd'hui.

Le président: Merci beaucoup.

Devinez quoi? Puisque vous avez été très sages, vous aurez tous trois minutes supplémentaires.

Monsieur Baylis, vous avez trois minutes.

M. Frank Baylis: J'ai une petite question sur la recherche scientifique et le développement expérimental, ou RS&DE. Dans quelle mesure est-ce utile à chacune de vos industries, sur une échelle d'un à dix?

M. Iain Christie: Sept ou huit.

M. Joseph Galimberti: Parlez-vous du crédit d'impôt pour la RS&DE? Je ne connais aucun de nos membres qui y a accès. Il y en a peut-être un, mais je ne suis pas certain.

M. Frank Baylis: C'est intéressant.

M. Paul Lansbergen: Huit.

M. Frank Baylis: Aussi, pourriez-vous nous expliquer par écrit comment le crédit pourrait être amélioré? Si les industries que vous représentez l'utilisent, qu'en font-elles? Comment le crédit pourrait-il mieux fonctionner?

M. Iain Christie: Pouvez-vous m'accorder quelques mois? Je disais justement au Comité que nous sommes en train de nous réunir pour répondre à cette question.

M. Frank Baylis: Oui, c'est une question d'analyse des forces, des faiblesses, des possibilités et des menaces, ou FFPM. Pour faire suite à ce que M. Longfield a demandé à propos des FFPM, pourriez-vous également nous dire comment le gouvernement fédéral pourrait aider chaque volet que vous allez examiner, à savoir les forces, les faiblesses, les possibilités et les menaces?

M. Iain Christie: Sans problème.

M. Frank Baylis: Vous pourriez préciser ce que le gouvernement fédéral peut faire pour aider, et aussi nous soumettre un rapport spécifiquement sur la RS&DE.

M. Iain Christie: Veuillez m'excuser; je ne veux pas trop accaparer votre temps, mais je reviens justement d'une discussion sur toute la question de la RS&DE. En fait, nos membres trouvent ces mesures incroyablement utiles, mais ils estiment qu'elles ne génèrent pas nécessairement chez eux le comportement attendu par le gouvernement. La question n'est pas seulement de savoir si le crédit aide nos membres, mais aussi de déterminer s'il vous aide ou pas.

M. Frank Baylis: Veuillez l'inscrire au rapport, et nous allons examiner le tout. Je vais maintenant laisser la parole à René, qui a une question.

M. René Arseneault (Madawaska—Restigouche, Lib.): Monsieur Lansbergen, je viens d'une communauté rurale du nord du Nouveau-Brunswick où l'industrie du bois a été très durement touchée en 2007-2008.

Je suis persuadé que vous savez comme moi que les usines de pâtes et papiers sont très avides de matières premières, et qu'elles ont de faibles marges de profit comparativement au secteur des produits du bois transformés. Je suis pleinement conscient des miracles que nous accomplissons à l'heure actuelle sur le plan technologique avec la fibre de bois. Comme vous le dites, j'ai vu du diesel être extrait d'un arbre. Je n'en croyais pas mes yeux. Il aura l'odeur du sirop d'érable.

Des voix: Oh, oh!

M. René Arseneault: Cette fibre... c'est trop long à expliquer, mais dans quelle mesure votre association est-elle ouverte? Vous représentez les producteurs de bois, de pâtes et de papiers qui utilisent beaucoup de matières premières. Dans quelle mesure votre association est-elle ouverte aux nouveautés sur les plans de la technologie, du développement ou des débouchés pour l'industrie du bois, pour les produits du bois, et plus particulièrement pour les produits du bois transformés qui ne proviennent pas du secteur du bois, des pâtes et des papiers?

• (1720)

M. Paul Lansbergen: Je ne sais pas si je comprends bien la question. Nos entreprises s'efforcent d'élargir et de diversifier leurs produits afin de fabriquer...

M. René Arseneault: Toujours dans le marché des pâtes et papiers?

M. Paul Lansbergen: À vrai dire, non. Tout dépend de ce que nous pouvons faire au-delà des produits traditionnels.

Pouvons-nous produire davantage de pâte pour transformation chimique? Il y a deux usines du Nouveau-Brunswick qui participent à la production de rayonne pour rivaliser avec le coton. C'est le genre de chose qui est faite. Il existe des technologies complémentaires pour extraire la lignine ou pour créer des sucres qui peuvent ensuite être convertis en acides et en d'autres produits chimiques industriels pour les bioplastiques, qui sont employés dans la fabrication de

voitures pour les rendre plus légères. Il y a déjà des mesures semblables qui sont prises à petite échelle. C'est justement ce que nous faisons pour élargir notre gamme de produits, de sorte que nous ne comptons plus sur les usines de papier journal qui ne seront plus prospères à l'avenir.

Le président: Merci beaucoup.

Qui trouve que le billet de 100 \$ n'a pas une odeur de sirop d'érable?

Monsieur Albas, vous avez trois minutes.

M. Dan Albas: Je vous remercie, monsieur le président. Si vous voulez me donner un billet de 100 \$, je vais vous le dire.

Je vais revenir sur les produits forestiers. J'essaie toujours de visiter le plus grand nombre d'usines et d'entreprises de ma région, et j'ai remarqué qu'elles utilisent couramment du matériel fabriqué à l'étranger, souvent en Europe. Ces organisations sont fortement axées sur la technologie, ce qui a vraiment fait baisser les coûts. En fait, un des membres de l'opposition parlait de l'effet sur la main-d'oeuvre. Une des entreprises de ma circonscription a triplé sa production tout en réduisant quelque peu ses effectifs. Encore une fois, la technologie est en quelque sorte la force motrice de votre secteur d'activité.

J'ai cependant constaté qu'il semble y avoir beaucoup plus de fabricants de logiciels canadiens qui offrent de nouveaux algorithmes et programmes pour accélérer ces procédés de fabrication. Ils se servent du matériel produit à l'étranger, mais arrivent à en améliorer l'efficacité. Est-ce une chose que vous avez observée dans d'autres domaines? Le gouvernement pourrait-il contribuer à promouvoir ce phénomène, au moyen notamment de stratégies numériques?

M. Paul Lansbergen: Oui, il est vrai que bon nombre des fournisseurs d'équipement lourd plus traditionnel ne sont plus au Canada. Il y a vingt ans, nous étions chefs de file dans ce secteur, mais nous avons perdu notre longueur d'avance. Beaucoup d'équipement provient de chaudières des États-Unis, et d'autres matériaux nous arrivent des pays scandinaves, par exemple.

M. Dan Albas: Et pourquoi donc?

M. Paul Lansbergen: Je pense que c'est une longue histoire. Bien honnêtement, je n'ai pas de réponse complète à vous donner aujourd'hui.

Pour ce qui est des nouvelles possibilités, il se passe bien des choses au Canada du côté des concepteurs de technologie qui pourraient utiliser de l'équipement produit ailleurs, mais certaines choses sont faites au Canada. Une partie de l'informatisation dont nous avons été témoins est bel et bien réalisée au pays, ce qui est une excellente nouvelle — il s'agit de lecteurs optiques qui comptent les billots qui entrent dans la scierie afin de maximiser la valeur de chaque arbre récolté. En revanche, si nous voulons être compétitifs, nous devons surveiller ce qui se passe dans le monde et être à l'affût des meilleurs fournisseurs de technologie et d'équipement. Il serait bel et bien intéressant que ces gens viennent de chez nous.

M. Dan Albas: On dénombre désormais quelque 650 vignobles au Canada. Pour revenir à la sidérurgie, une grande préoccupation souvent soulevée par les vigneronns se rapporte aux tonneaux, qui sont les contenants en acier employés pour la fabrication du vin. En fait, ils viennent souvent de Chine. Il y a évidemment un certain nombre d'établissements vinicoles dans l'est du Canada. Est-ce un marché qui intéresse la sidérurgie? Lorsque je discute avec des négociants en vins, il est souvent question de commandes de la Chine. C'est peut-être uniquement un commentaire auquel votre secteur pourrait réfléchir, étant donné que c'est une excellente occasion de faire des affaires au Canada.

M. Joseph Galimberti: Pour être honnête, c'est la première fois que je parle de ce genre de produit. Je suis persuadé que s'il y a une occasion commerciale, nos représentants vont chercher à la saisir. Je félicite les acheteurs qui s'en tiennent aux produits canadiens.

En tant que président de l'Association canadienne des producteurs d'acier, on me propose six ou sept fois par semaine d'acheter de l'acier chinois. S'il y a une occasion, nous allons l'examiner.

• (1725)

Le président: Merci beaucoup.

Nous finissons toujours par M. Masse, qui va nous accompagner à la maison. Vous avez trois minutes.

M. Brian Masse: Je vais effectivement laisser nos témoins nous quitter très bientôt.

J'ai toujours cru que la fabrication, et l'ingéniosité qui la soutient, font partie de la sécurité nationale du pays. Il n'est pas seulement question du résultat en fin de compte.

Prenez chacun 30 secondes pour expliquer aux Canadiens pourquoi la fabrication a un avenir, si c'est ce que vous croyez. Je suppose que c'est le cas. Je vais inviter M. Christie à commencer. C'est votre heure de gloire. Veuillez convaincre les Canadiens, si vous estimez que le secteur de la fabrication et votre industrie ont un avenir au Canada.

M. Iain Christie: Il y a de l'avenir parce que l'industrie canadienne gagne, et qu'elle soutient la concurrence mondiale, et qu'elle apporte déjà la prospérité grâce à notre créativité.

M. Joseph Galimberti: Je vais vous donner une réponse propre à l'industrie sidérurgique. Il est tout à fait logique de produire de l'acier au Canada. Nous disposons de minerai de fer, nous avons une profusion de sources d'énergie renouvelable au pays, et nous produisons de façon très respectueuse de l'environnement. La localisation comporte un avantage énorme du point de vue environnemental. Il est tout à fait logique de construire des éoliennes à partir d'acier canadien plutôt que d'acier chinois.

M. Paul Lansbergen: Notre industrie est vaste. Nous avons été très compétitifs et ingénieux tout au long de notre histoire. Nous disposons de ressources forestières naturelles abondantes au Canada. Comme l'a dit mon collègue, nous raterons une occasion si nous ne maximisons pas la valeur économique de la forêt et toutes les autres valeurs sociales que nous en retirons.

M. Brian Masse: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Je tiens à exprimer mes sincères remerciements à nos invités. C'était fort intéressant.

Je remercie tout le monde pour cette séance des plus productive.

La séance est levée.

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>