



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 028 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 19 octobre 2016

—
Président

M. Dan Ruimy

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

Le mercredi 19 octobre 2016

• (1535)

[Traduction]

Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)): Bonjour à tous.

Nous voici à la 28^e réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Aujourd'hui, nous allons entendre deux groupes. C'est ainsi que les choses se sont présentées. Nous prendrons aussi une demi-heure à la fin de la séance pour parler de certaines activités du Comité.

Pour l'instant, nous accueillons Jérôme Nycz, Susan Rohac et William Ciprick de la Banque de développement du Canada.

Mais tout d'abord, M. Nuttall aimerait poser une question.

M. Alexander Nuttall (Barrie—Springwater—Oro-Medonte, PCC): Merci.

Hier, l'Association des manufacturiers et exportateurs du Canada en collaboration avec, si je ne m'abuse, la Coalition des manufacturiers du Canada a publié un rapport contenant quelque 20 recommandations pour améliorer la santé du secteur manufacturier au Canada.

En avez-vous eu une copie?

M. André Léonard (analyste): Non.

M. Alexander Nuttall: Je vais demander à mon bureau de vous l'envoyer.

Je pensais en fait que c'était...

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Le rapport n'est sorti qu'hier. Ils ont dit l'avoir envoyé électroniquement.

Le président: Pourrait-on le recevoir à titre de mémoire?

M. Alexander Nuttall: Je me disais que nous pourrions peut-être discuter tantôt de la possibilité de les réinviter pour qu'ils nous en parlent.

Le président: Nous avons réservé une demi-heure vers la fin de la réunion.

M. Alexander Nuttall: Oui.

Le président: Nous pourrions mettre cette question à l'ordre du jour, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

Nous allons tout de suite écouter les gens de la Banque de développement du Canada. Nous sommes très heureux de vous recevoir. Vous avez tous l'air frais et dispos.

À qui avez-vous confié la direction de cette intervention?

Allez-y.

M. Jérôme Nycz (vice-président exécutif, BDC Capital, Banque de développement du Canada (BDC)): Merci, monsieur le président.

Je tiens d'entrée de jeu à féliciter le Comité pour son étude sur le secteur manufacturier du Canada. Nous nous accordons tous pour dire que ce secteur joue un important rôle stratégique pour le développement économique du pays.

[Français]

Les activités de la fabrication sont le moteur économique d'un grand nombre de régions et de collectivités au Canada. L'empreinte manufacturière nationale va des fortes concentrations d'entreprises dans les grandes régions métropolitaines, aux collectivités isolées dont la prospérité dépend d'un seul fabricant.

[Traduction]

L'avenir du secteur manufacturier au Canada est lié à notre capacité à placer le capital et la main-d'oeuvre en haut de la chaîne de valeur. C'est pour cette raison que je me range résolument du côté du Comité lorsqu'il insiste sur l'importance que revêt l'innovation pour ce secteur. En fin de compte, la santé de notre secteur manufacturier rendra compte de notre capacité d'innover et de répondre aux débouchés qui se font jour sur le marché mondial de la consommation. On ne cesse de nous souligner l'importance névralgique du talent à cet égard.

Les entreprises prospèrent lorsqu'elles sont dirigées par des leaders visionnaires et passionnés capables de recruter des employés qualifiés et d'investir dans le personnel, et lorsqu'elles peuvent compter sur une équipe de direction qui a les capacités et l'effectif de réserve nécessaires pour exploiter au maximum les occasions favorables du marché. Plus le Canada pourra compter sur des cadres de niveau C capables de mettre les entreprises à l'échelle et de s'ouvrir aux pratiques exemplaires, plus nous aurons du succès.

Certains membres du Comité ont récemment rencontré des représentants de la Banque de développement du Canada afin d'en apprendre un peu plus au sujet de nos services et de notre modèle. Nous voulons vous remercier de votre temps et de l'intérêt que vous nous portez. Nous avons une aspiration générale: faire en sorte que les entrepreneurs canadiens soient parmi les plus concurrentiels de la planète. La Banque de développement du Canada cherche à concevoir des solutions d'affaires qui s'adaptent aux situations particulières des entreprises, et elle prend pour ce faire des risques financiers que d'autres fournisseurs de services financiers ne prendraient pas. Nous offrons des conseils aux entreprises pour les aider à améliorer leur capacité d'innovation, leur productivité et leur compétitivité.

Nous sommes une banque et nos décisions en matière de crédit sont prises en fonction de certains paramètres. L'un des critères les plus importants dont nous tenons compte est la viabilité des entreprises dans lesquelles nous investissons, car nous voulons que l'argent prêté nous soit remboursé avec un certain rendement correspondant aux risques qui auront été pris. Cela signifie que nous sommes autosuffisants et que nous ne dépendons pas des contribuables canadiens. Cela signifie aussi que nous pouvons prêter de nouveau aux entrepreneurs qui en ont besoin.

La Banque de développement du Canada s'évertue à accroître la valeur de son enveloppe par le biais de divers instruments financiers, souvent en partenariat avec d'autres fournisseurs de services financiers. Nous devons toutefois nous conformer au mandat que nous a donné le Parlement et aux fonds propres que le gouvernement fédéral du jour nous permet de maintenir. Ce mandat nous intime à concentrer toute notre attention sur les services aux entrepreneurs de l'ensemble du Canada. Nous effectuons des recherches sur les défis et les occasions favorables qui se présentent à eux; nous avons plus de 42 000 clients et nous les écoutons. Nous essayons de leur fournir des solutions qui peuvent répondre à leurs besoins particuliers.

Permettez-moi de vous donner quelques exemples concernant le secteur manufacturier. Pour nombre d'entrepreneurs, le défi consiste à faire grandir l'entreprise tout en stimulant la productivité. Ils savent que des améliorations seront requises sur le plancher de l'usine, mais ils ne savent pas exactement comment ils se comparent aux autres et dans quelle mesure des investissements pourraient être rentables. Comme cela a été dit, dans le cadre de la Semaine de la PME BDC, nous avons lancé en ligne notre Outil de comparaison de la productivité gratuit qui permet aux entreprises de situer leur productivité par rapport à celle des autres. Dans le même ordre d'idée, la Banque a pris des dispositions pour encourager les compagnies manufacturières à faire un plus grand usage des technologies de l'information et de la communication. Lorsqu'elles profitent des évaluations des technologies que nous offrons en ligne, les entreprises reçoivent un rapport personnalisé gratuit où sont mis en évidence et en ordre de priorité les aspects de leur organisation qui auraient besoin d'amélioration.

Pour ce qui est du financement, la Banque de développement du Canada a accordé au cours des 10 dernières années plus de 1 800 prêts de démarrage dans le secteur manufacturier, pour un total de 270 millions de dollars. Bon nombre des entreprises visées ont grandi et ont reçu des investissements « de suivi ». En fait, la Banque de développement du Canada compte plus de 6 500 clients, grands et petits, dans le secteur manufacturier. Des 4,5 milliards de dollars qu'il était en 2013, notre portefeuille a cru d'année en année et il frôle maintenant les 6 milliards de dollars. Par rapport à l'ensemble des entreprises manufacturières au Canada, le pourcentage de celles que nous finançons a beaucoup augmenté, passant de 5,9 %, en 1999, à 12,9 %, aujourd'hui. Cela signifie donc que la Banque de développement du Canada a plus que doublé la part d'entreprises manufacturières qu'elle soutient.

• (1540)

[Français]

Je voudrais conclure mon intervention par quelques mots sur la fabrication à l'aide des technologies de pointe.

Un événement organisé par Manufacturiers et Exportateurs du Canada a lieu aujourd'hui à Ottawa, au cours duquel diverses questions sur ce sujet sont abordées. Parmi celles-ci, on retrouve la suivante. Comment le Canada peut-il améliorer sa performance en

matière d'innovation des produits et des procédés, de commercialisation des produits et d'expansion des entreprises?

Les solutions à ces enjeux résident en partie dans l'investissement dans les entreprises technologiques canadiennes qui veulent vendre leurs produits aux entreprises manufacturières, et dans l'établissement des relations entre ces deux groupes.

Les plateformes technologiques nationales, notamment les accélérateurs d'entreprises liés à des sources de recherche et de développement, jouent un rôle primordial à cet égard.

[Traduction]

La Banque de développement du Canada est en relation partenariale avec 13 accélérateurs d'entreprises de partout au pays. Nous finançons directement les entreprises qui sortent de ces accélérateurs et nous investissons dans des fonds de capital de risque idoines afin de les appuyer.

Nous investissons dans certaines des entreprises technologiques les plus dynamiques au Canada, et beaucoup d'entre elles offrent des technologies habilitantes destinées à la fabrication de pointe. Nos investissements actuels à cet égard se chiffrent à environ 90 millions de dollars et profitent à plus de 30 entreprises. Prises ensemble, ces entreprises ont réussi à obtenir plus d'un demi-milliard de dollars d'autres investisseurs en capital de risque. Pour n'en nommer que quelques-unes, il y a Clearpath Robotics de Kitchener-Waterloo, qui se targue de travailler à l'automatisation d'un des emplois les plus lassants et les plus malpropres au monde. Cette entreprise du domaine de la robotique vient de conclure un cycle de financement de 30 millions de dollars. Il y a aussi Switch Materials, en Colombie-Britannique, qui a mis au point des matériaux novateurs à partir de molécules organiques qui peuvent être « changées » sur commande et avoir des applications dans le verre utilisé en architecture et dans l'industrie automobile. Ce sont seulement deux des nombreuses entreprises que nous soutenons.

Seul le temps nous dira combien d'industries particulières — dont l'industrie manufacturière — seront touchées. Nous savons néanmoins que la compétitivité des manufacturiers canadiens est une question complexe qui comporte une multitude de facettes. L'industrie, le gouvernement, les investisseurs et d'autres parties concernées doivent unir leurs efforts pour faire en sorte que le Canada devienne l'avant-garde de l'industrie de demain. La Banque de développement du Canada s'est engagée sans réserve à contribuer à l'évolution de cette coalition d'intérêts.

Je vous remercie de m'avoir permis de vous faire part de ces observations.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Nycz. Nous allons tout de suite passer aux questions, car je sais que nous en avons quelques bonnes à vous poser.

Monsieur Longfield, vous avez cinq minutes.

M. Lloyd Longfield: Merci, monsieur le président.

Merci à l'équipe de la Banque de développement du Canada d'être là. La semaine dernière, à Guelph, je me suis entretenu avec Kirk Irving au sujet du travail que fait la Banque de développement du Canada, particulièrement dans le secteur manufacturier. Il m'a remis une présentation de diapositives qui brosse un portrait de la Banque de développement du Canada à l'intention des parlementaires. La présentation a été réalisée au cours de l'été qui vient de passer. Si vous pouviez acheminer cette présentation à notre greffier, je vous en saurais gré, car je crois qu'elle sera très utile pour notre étude. On y apprend que le secteur manufacturier occupe 23 % de votre portefeuille de financement.

Nous avons entre autres parlé des fabricants plus modestes qui sont aux premières étapes de leur développement — ceux qui se situent entre 1 million et 1,5 million de dollars — et de ceux qui cherchent à obtenir des prêts ne dépassant pas les 250 000 \$ — ce à quoi les banques ne s'intéressent pas. La réglementation des banques est différente de celle de la Banque de développement du Canada. Vous êtes un organisme indépendant. Durant notre conversation, nous avons parlé de la possibilité de présenter un programme de financement en participation égale que le gouvernement fédéral pourrait examiner. Nous sommes justement en train de préparer le budget. Il y a eu un programme similaire durant la crise du crédit. Avez-vous des détails à donner concernant le fonctionnement du financement en participation égale et sur la façon dont nous pourrions nous servir de cela pour aider les petites entreprises en démarrage?

• (1545)

M. Jérôme Nycz: C'est une très bonne question. Le programme d'accélérateur est un processus qui s'adresse surtout aux jeunes entrepreneurs. Ils sont suivis de trois à six mois, parfois même plus longtemps. Lorsqu'ils terminent le programme, la Banque de développement du Canada peut mettre en oeuvre un programme de titre d'emprunt convertible qui nous permet d'investir dans cette entreprise aux côtés d'investisseurs providentiels. Nous sommes souvent le premier investisseur institutionnel qui se présente à cette étape, et notre argent permet souvent à l'entreprise d'aller chercher deux ou trois fois plus de capitaux que ce que nous investissons. L'argent sert à démarrer un premier cycle de financement. C'est un peu une contrepartie à ce qu'avancent les investisseurs providentiels, et c'est quelque chose que nous voyons souvent. C'est un phénomène qui se produit aussi dans l'industrie du capital de risque. Lorsqu'un fonds investit, nous nous présentons et nous investissons en collaboration.

Voilà le type de financement en participation égale que nous faisons avec les investisseurs providentiels lorsque l'entreprise en est à ses premiers pas. Puisqu'il est question de technologie et d'entreprises en démarrage, nous avons lancé la semaine dernière un programme de prêts en démarrage pour le secteur des technologies, avec des prêts qui peuvent grimper jusqu'à 500 000 \$. La présentation que vous avez vue est antérieure au lancement de ce programme. Nous avons passé quelque temps à Kitchener-Waterloo, et nous savons que Communitech a beaucoup insisté pour faire valoir les besoins des entrepreneurs. Nous nous sommes montrés très réceptifs et nous avons écouté la voix de la raison en lançant ce produit. Nous espérons pouvoir le faire connaître dans l'ensemble du Canada comme source des premiers capitaux que pourront recevoir les entrepreneurs qui font ces premiers pas. Une combinaison de capital de risque et de ces prêts dans le domaine des technologies pourra leur permettre de faire un bon bout de chemin, et pour ce qui est du secteur manufacturier...

M. Lloyd Longfield: Je n'ai pas d'information à ce sujet. Est-ce que vous pourriez nous en donner? Avec Innovation Guelph, nous essayons d'obtenir un financement en participation égale par l'intermédiaire des organismes fédéraux de développement. Or, il semble que ce dont vous nous parlez pourrait très bien s'inscrire dans notre étude sur le secteur manufacturier.

M. Jérôme Nycz: Parfait.

M. Lloyd Longfield: Je vous ai interrompu. Aviez-vous autre chose à dire à ce sujet?

M. Jérôme Nycz: Non. Sauf en ce qui concerne les entreprises en démarrage. Nous avons aussi un prêt aux fins de démarrage d'une

valeur maximum de 150 000 \$ qui a particulièrement servi dans le secteur manufacturier. Au cours des 10 dernières années, nous avons eu un assez grand nombre de transactions portant sur des entreprises en démarrage, quelque 1 800 en fait.

M. Lloyd Longfield: J'ai une autre question. D'habitude, j'ai un chronomètre devant moi.

Le président: Il vous reste une minute et demie.

M. Lloyd Longfield: Formidable. Merci.

Nous savons que vous avez un partenariat avec Futurpreneur. Nous avons reçu des représentants de ce programme et ils nous ont fait un exposé du tonnerre sur ce qu'ils font pour les entreprises en démarrage. Pouvez-vous nous dire combien de temps dure ce programme, s'il est en croissance, s'il est stable?

M. Jérôme Nycz: Oui. Les dernières modifications législatives apportées à la Banque de développement du Canada visaient à nous permettre de travailler avec des entités comme Futurpreneur et à coinvestir avec elles. La relation fonctionne très bien. Il s'agit de prêts plus modestes. C'est un peu sur le principe du financement en contrepartie: ils avancent une partie des sous et nous faisons de même. Le programme obtient de très bons résultats. J'ai des chiffres au sujet de Futurpreneur et je vais vous les envoyer.

M. Lloyd Longfield: Formidable.

M. Jérôme Nycz: La relation fonctionne très bien, le profil de risque est très positif — tout comme l'est notre expérience — et nous sommes très heureux de ce qui se passe. Cela nous permet de joindre une communauté qui évolue en marge de notre clientèle habituelle.

M. Lloyd Longfield: Aux fins d'information à l'intention de nos collègues députés — pas seulement ceux du Comité, mais tous les autres aussi —, j'ai ici un aperçu du travail que la Banque de développement du Canada fait dans ma circonscription. On peut voir que 18 manufacturiers de Guelph ont reçu de l'aide de la Banque de développement du Canada en 2014. En 2015, il y en avait 16, et, à ce jour, en 2016, il y en a 18. Ces chiffres semblent indiquer que l'industrie manufacturière de Guelph connaît une bonne croissance. Le nombre de clients est passé de 63 à 72 à 87, et l'on espère porter ce nombre à 100 cette année. En conclusion, on pourrait dire que la Banque de développement du Canada semble faire du bon travail pour ce qui est de joindre les entrepreneurs qui évoluent dans le secteur manufacturier.

Le président: Eh bien, j'aimerais qu'ils répondent à cette question, mais vous avez pris tout le temps qu'il y avait.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Voulez-vous que je vous communique mes statistiques?

M. Lloyd Longfield: Ce sont de très bonnes statistiques. Désolé.

Le président: Merci beaucoup.

Messieurs, nous allons passer à la prochaine question. Je suis convaincu que nous aurons l'occasion de revenir là-dessus.

Monsieur Nuttall, vous avez cinq minutes.

M. Alexander Nuttall: Merci, monsieur le président.

J'ai quelques questions à vous poser sur le secteur manufacturier. Comme l'activité a commencé à ralentir, à quoi vous attendez-vous de façon générale pour la suite des choses? De toute évidence, vous devez suivre tout cela de façon générale, mais avez sûrement aussi une certaine forme de surveillance sectorielle. Qu'arrive-t-il globalement à vos clients du secteur manufacturier?

• (1550)

M. Jérôme Nycz: Dans le secteur manufacturier, la probabilité de défaillance est un peu plus forte, particulièrement chez ceux dont la croissance est prononcée. C'est un secteur qui offre beaucoup de possibilités de croissance en raison du potentiel d'exportation, mais qui occasionne un certain stress pour le portefeuille. Ainsi, le portefeuille du secteur manufacturier est plus à risque que le reste de nos portefeuilles.

M. Alexander Nuttall: J'ai passablement voyagé l'été dernier et j'ai participé à un grand nombre de tables rondes. L'une d'elles s'est tenue près de la région de M. Longfield, à Kitchener-Waterloo, et elle était très intéressante puisque l'information qu'on nous y a donnée indiquait que l'activité était meilleure sur le plan de la valeur en dollars des commandes, mais que les entrepreneurs hésitaient à embaucher en raison de la réduction de la valeur du dollar canadien par rapport à la devise américaine. D'après ce que vous savez, est-ce un phénomène généralisé?

M. Jérôme Nycz: Nous constatons que les commandes augmentent et je crois que les chiffres en matière d'exportation montrent que les commandes augmentent. La devise et ses effets occasionnent d'importants changements. Sur le plan du capital de risque, les évaluations montent et descendent en fonction de cette valeur.

On hésite à embaucher pour l'avenir. Ce que nous constatons, c'est que les gens embauchent pour les besoins présents, mais négligent peut-être de constituer l'équipe nécessaire pour assurer une croissance continue. Pour les entreprises du secteur manufacturier comme pour celles de n'importe quel autre secteur, le renforcement de l'effectif de réserve est toujours très problématique.

Parfois, une entreprise renoncera à embaucher le président-directeur général qui l'amènera au prochain niveau, surtout lorsqu'elle essaie de consolider ses positions dans son marché. Son contrôleur n'a peut-être pas les compétences voulues pour faire des acquisitions complémentaires. Nous les incitons à penser autrement et à miser sur l'embauche, mais nous voyons qu'ils sont réticents à embaucher avant d'avoir eu une commande.

M. Alexander Nuttall: Oui.

M. William Ciprick (premier vice-président, Entreprises à impact élevé, Banque de développement du Canada (BDC)): J'aimerais ajouter une autre point, et je peux vous citer un exemple récent de Saint John, au Nouveau-Brunswick. Un de nos clients là-bas, qui a déjà une présence sur les marchés internationaux, profite du peso déprécié et du bon taux de change du dollar.

C'est sur un coup de chance que ce client s'est retrouvé sur ces marchés, mais il ne sait pas ce qu'il fait. Je représente le volet des services-conseils non financiers. Nous essayons de collaborer avec l'entrepreneur afin d'élaborer un plan.

Dans le cas de cette entreprise, quelqu'un l'a trouvée sur Internet et a commencé à passer des commandes. Au début, l'entreprise n'avait qu'un conteneur, mais aujourd'hui, elle en a 50. Elle a donc atteint le point de masse critique et elle se demande: « Quoi faire? Sommes-nous à la hauteur? » Ce client n'avait vraiment aucun plan. Un des objectifs de notre groupe international consiste justement à aider les entrepreneurs à réviser leur plan.

M. Alexander Nuttall: C'est très intéressant.

Quelle est l'approche de la BDC en ce qui concerne, disons, l'industrie pétrolière, qui a bénéficié d'une injection d'un demi-milliard de dollars en Alberta afin d'essayer de stabiliser la situation? Cette année, le secteur manufacturier a encaissé d'importantes pertes

d'emplois, soit plus de 40 000 pertes nettes. Dans l'industrie pétrolière et gazière de l'Alberta, je crois qu'il n'y en a eu qu'environ 80 000 cette année. À quel moment la BDC détermine-t-elle qu'il faut redoubler d'efforts et soutenir cette industrie qui traverse, de toute évidence, une période difficile?

Le président: Vous avez un peu moins d'une minute.

M. Jérôme Nycz: Nous avons débloqué plus de 500 millions de dollars pour venir à l'aide à l'industrie. Bien entendu, nous ne nous occupons pas des grandes sociétés d'exploration. Notre portefeuille se compose d'un grand nombre d'entreprises de services dans le secteur pétrolier et gazier et de quelques petites usines de fabrication.

Pour ce qui est de la croissance et du transfert d'entreprise, nous avons pu leur accorder des fonds de roulement pour leur permettre d'affronter la tempête. Nous nous sommes entretenus avec beaucoup d'institutions financières pour aider ces entreprises, et nous avons essayé d'assouplir certaines des conditions financières en leur fournissant des fonds supplémentaires pour leur permettre de respecter leurs ratios financiers.

M. Alexander Nuttall: Pouvez-vous répondre par oui ou par non à la question suivante? Je suis à court de temps. D'après ce que nous observons dans le secteur manufacturier, une telle aide serait-elle également accordée en Ontario à l'avenir?

M. Jérôme Nycz: Si nous décelons des lacunes importantes, nous interviendrons, comme nous le faisons toujours en cas de crise. C'est ce que nous avons fait durant la crise financière de 2010. Nous avons donné un gros coup de pouce et nous avons augmenté notre taux d'approbation de 53 % partout au Canada en temps de crise. Bref, nous ne manquerons pas d'intervenir.

• (1555)

M. Alexander Nuttall: Merci.

Mme Susan Rohac (vice-présidente, Capital de croissance et transfert d'entreprise, Ontario et Atlantique, Banque de développement du Canada (BDC)): Si vous me le permettez, j'aimerais ajouter brièvement qu'au cours des trois dernières années, nous avons consenti des prêts d'une valeur moyenne d'un peu plus de 1 milliard de dollars au secteur manufacturier. Au terme du premier semestre de l'année, nous en sommes déjà à 928 millions de dollars. Si la tendance se maintient, notre total sera nettement plus élevé cette année. Ce n'est pas nécessairement parce que nous avons un projet spécial destiné au secteur manufacturier, mais plutôt parce que la demande est là et que les banques à charte se retirent probablement. Nous recevons donc plus de demandes, et nous accordons naturellement plus de financement.

M. Alexander Nuttall: J'ai remarqué cela. Il ne fait aucun doute que les banques se retirent.

Mme Susan Rohac: En effet.

Le président: Excellent. Merci.

Monsieur Masse, vous avez cinq minutes.

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

C'est un dilemme intéressant en ce sens que beaucoup de gens font valoir que les organismes gouvernementaux ou paragonnementaux devraient tout simplement s'enlever du chemin, car le secteur privé saura mieux s'y prendre.

Or, la Banque de développement du Canada vient combler une lacune dont le secteur privé ne s'occupe pas ou qu'il hésite à corriger, moyennant des taux d'intérêt.

Vous pouvez peut-être expliquer la différence — et je crois que les gens doivent comprendre cela — entre la BDC, les coopératives de crédit et les banques dans le domaine des prêts en général. Il est très important d'établir cette distinction, car la reddition de comptes et l'investissement de fonds publics par la BDC revêtent un intérêt public plus important que ceux du secteur privé ou, dans une moindre mesure, ceux du secteur sans but lucratif. Les coopératives de crédit ne sont pas vraiment des entités sans but lucratif, mais c'est là une autre paire de manches.

M. Jérôme Nycz: Je vais commencer, et j'inviterai ensuite Mme Susan Rohac à compléter ma réponse.

En réalité, nous ne faisons qu'appuyer les entrepreneurs. Nous n'acceptons pas de dépôts. Nous n'offrons pas de marges de crédit. Nous accordons plutôt une aide sous forme de prêts à terme, d'investissements de capital de risque et de conseils.

Nous examinons les projets et la façon dont ils sont structurés, puis nous sommes en mesure d'établir un prix en fonction du risque. Au chapitre de la structure des prix, à titre de comparaison, aux États-Unis, on trouve une vaste structure tarifaire qui favorise l'accessibilité des capitaux à toutes les étapes, peu importe le degré de risque. Au Canada, la marge de manoeuvre est plutôt modeste. Les tarifs varient de quelques points de pourcentage par rapport au taux préférentiel.

Nous établissons donc le prix en fonction du risque, et nous tenons compte d'autres aspects. Nous offrons aussi un plus grand effet de levier, ce qui signifie que nous finançons une plus grande part de l'actif. En ce qui concerne plus précisément l'équipement, nous finançons jusqu'à 125 % de la valeur pour inciter les entrepreneurs à investir dans la machinerie, l'équipement et les TIC de manière à augmenter la productivité de leur entreprise.

Nous examinons les projets au cas par cas et nous essayons de structurer le financement selon les besoins des clients. Il s'agit d'un financement taillé sur mesure pour le client.

Susan, vous pourriez peut-être ajouter quelques points.

Mme Susan Rohac: Oui. C'est une bonne question. Nous embauchons beaucoup d'employés qui ont travaillé auparavant dans des banques à charte et, à leur arrivée à la BDC, ils affirment que la différence de culture est incroyable. Les gens dans le domaine ne connaissent pas vraiment le bénéfice net dans un dossier particulier, ou ils en font peu de cas. Nous cherchons à déterminer comment nous pouvons aider un client à atteindre ses objectifs.

C'est ce que j'appelle les « cinq C du crédit ». Nous utilisons les mêmes critères d'emprunt qu'une banque à charte, les cinq C du crédit étant le caractère, la capacité, la caution, le capital et les conditions. Toutefois, au lieu de refuser une demande qui ne remplit pas un de ces cinq critères, nous établissons le prix en fonction du risque ou nous modifions les modalités afin de pouvoir approuver une demande.

Personne dans le domaine — et c'est là un point essentiel — ne veut dire non à un entrepreneur. Nous nous efforçons vraiment de donner une réponse positive et, si nous n'y parvenons pas sur le coup, nous conseillons aux entrepreneurs de changer une ou deux choses afin que leur demande puisse être acceptée.

M. Brian Masse: Pour la gouverne des gens qui nous écoutent, comment évalueriez-vous votre bilan de rentabilité, peut-être au cours des dernières années, sur le plan des investissements et du rendement des capitaux? Avez-vous obtenu de bons résultats financiers?

M. Jérôme Nycz: Comme je l'ai mentionné dans ma déclaration préliminaire, en vertu de la loi, on doit fournir des investissements ou des prêts aux entreprises qui ont de fortes chances de réussir. Pour ce qui est du rendement ou de la réussite, on peut utiliser comme point de référence le rendement des capitaux propres, qui se chiffre actuellement à 7 % dans le portefeuille de prêts. En plus de compenser le coût du capital, nous offrons des bénéfices non répartis et nous les utilisons pour faire deux choses: envoyer un chèque de dividendes au gouvernement et réinvestir dans notre capacité de prêter de nouveau à l'entreprise. Nous avons pu soutenir la croissance de notre portefeuille en réinvestissant dans notre capacité d'accorder des prêts.

M. Brian Masse: Oui, et vous avez versé des dividendes annuels dans les coffres du...

M. Jérôme Nycz: C'est exact.

M. Brian Masse: Je suppose que les conditions générales et le modèle donnent de bons résultats, mais vous semblez avoir modifié un peu votre plan pour les petites entreprises, et j'y reviendrai un peu plus tard.

Simplement pour clore cette question, il est intéressant de constater que vous occupez un espace que le secteur privé semble avoir abandonné, probablement parce qu'il ne tire pas assez de bénéfices. C'est du moins mon avis. Encore une fois, il s'agit d'une situation intéressante, car certains prétendent que le secteur privé fait mieux les choses que le secteur public, et ce, systématiquement.

J'aimerais maintenant aborder un peu la question des petites entreprises. Je dois dire que vous défendez davantage la cause des petites entreprises, du moins auprès de la population, comme c'est le cas maintenant, mais vos publicités passent déjà à la télévision. Quelle est la différence?

• (1600)

Le président: Monsieur Masse, votre temps est écoulé.

M. Brian Masse: Ce n'est pas grave. Nous aurons amplement le temps d'en discuter plus tard.

Le président: Désolé.

M. Brian Masse: Merci.

Le président: Très bien. C'est maintenant au tour de M. Sheehan. Vous disposez de cinq minutes.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Merci beaucoup.

Pour revenir au point soulevé par mon collègue, je vais vous poser une question sur l'aperçu du travail de la BDC dans les circonscriptions, en particulier dans celle du député. En ce qui concerne le financement et le capital de croissance et de transfert d'entreprise, vous indiquez que, parmi les trois principaux types de prêts, celui pour les terrains et les immeubles arrive au premier rang, tandis que celui pour l'équipement se classe troisième. Les terrains et les immeubles représentent environ 64,3 % des prêts, alors que l'équipement représente 11,1 %.

Pourquoi ne mettez-vous pas davantage l'accent sur l'équipement? Je vous pose la question parce que c'est un élément important pour le secteur manufacturier. Nous entendons parler sans cesse des investissements et de l'équipement. Je viens de Sault Ste. Marie, où l'on trouve une industrie sidérurgique. Cette industrie, qui comprend Essar et Tenaris, ainsi que les petites et moyennes entreprises connexes sont toujours à la recherche d'équipement. C'est ce qu'on entend par fabrication de pointe. Pourriez-vous nous expliquer pourquoi il en est ainsi?

Mme Susan Rohac: Je vais répondre à cette question.

Vous parlez de sommes d'argent, n'est-ce pas?

M. Terry Sheehan: Je parle plutôt de pourcentages.

Une voix: C'est exprimé en dollars.

Mme Susan Rohac: Mais c'est en fonction du montant d'argent, et non selon le nombre de transactions.

M. Terry Sheehan: C'est exact. Il s'agit du montant d'argent.

Mme Susan Rohac: La réponse est simple: un immeuble coûte plus cher qu'une pièce d'équipement. Par conséquent, quand on examine le nombre réel de transactions plutôt que le montant d'argent, on constate que la BDC en fait plus dans la catégorie de l'équipement et du fonds de roulement pour les fabricants que dans la catégorie des immeubles.

Deuxièmement, ce bilan particulier ne concerne que la circonscription du député. Ces résultats risquent de ne pas représenter l'ensemble du pays.

M. Terry Sheehan: C'est ce que je voulais savoir, à titre de précision.

Mme Susan Rohac: Si certains d'entre vous aimeraient obtenir des statistiques sur leurs circonscriptions respectives, nous pouvons vous les faire parvenir.

J'ai les chiffres ici. Si nous examinons le cumul depuis le début de l'année, 40 % de nos transactions avec les fabricants portent sur le fonds de roulement, 25 % sur l'équipement et 11 % sur l'immobilier. On parle là du nombre de transactions, mais si on examine le montant d'argent, les immeubles coûtent considérablement plus cher; voilà pourquoi les statistiques sont un peu déformées. On n'obtient pas un total de 100 %. Les 24 % restants concernent les TIC, le refinancement et les programmes liés au changement de propriétaire qui ne se classent dans aucune de ces catégories.

M. Terry Sheehan: Je vais enchaîner là-dessus. Comment le gouvernement peut-il appuyer les investissements effectués par le secteur de l'acier et aider l'industrie à profiter des occasions engendrées par les nouveaux progrès technologiques?

M. Jérôme Nycz: Je demanderai à Bill de répondre à cette question. Nous avons examiné les TIC et, ces quatre ou cinq dernières années, nous avons essayé très fort de sensibiliser les entrepreneurs à cet égard. Nous avons un programme à trois volets: la sensibilisation, la considération et l'adoption. Il s'agit d'un travail que nous finançons parallèlement aux services-conseils. J'invite Bill à parler un peu plus des services-conseils. Comment sensibiliser les entrepreneurs? Comment les amener à conclure qu'ils ont des problèmes? Quelles sont les solutions à apporter?

Bill.

M. William Ciprick: Je vais vous donner quelques statistiques générales. Je sais que vous parlez plus précisément du secteur de l'acier. Depuis trois ans, du point de vue des services-conseils non financiers offerts au secteur manufacturier — et n'oubliez pas que nous fonctionnons comme un service de consultation —, la BDC effectue des investissements pour chaque mandat qu'elle entreprend. Nous avons accompli presque 2 000 mandats différents axés sur l'efficacité opérationnelle, les ventes, le marketing et, peut-être le volet le plus populaire, le soutien en matière de stratégie et de gestion. Lorsque les entreprises prennent de l'expansion, elles ignorent souvent quelle voie emprunter pour atteindre les objectifs qu'elles se sont fixés. Comme je l'ai dit, il y a eu presque 2 000 mandats à cet égard, ce qui représente, du point de vue de la banque, un investissement de près de 40 millions de dollars.

Je serai honnête. Nous ne ciblons pas forcément un secteur précis. Nous gérons à peu près tous les dossiers que vous pouvez imaginer. Je suis sûr que si je devais fouiller dans les statistiques, nous trouverions de nombreux mandats, parce que nous offrons un service d'un bout à l'autre du pays, et ce, à tous les secteurs. Nous recevons des demandes, et elles sont habituellement les mêmes. Nous sommes donc neutres à l'égard des secteurs.

• (1605)

M. Jérôme Nycz: Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, nous allons lancer un outil de comparaison cette semaine, à l'occasion de la Semaine de la PME BDC. Cet outil permettra aux entrepreneurs de déterminer dans quelle mesure ils sont productifs par rapport à leurs pairs. Nous avons collaboré avec Statistique Canada, et il nous a fallu trois ans pour mettre au point cet outil. Une fois que vous savez comment vous vous comparez à vos pairs, vous pouvez ensuite envisager de prendre une décision — et c'est là que l'équipe des services-conseils intervient pour élaborer une stratégie et vous conseiller d'investir, par exemple, dans les technologies numériques plutôt que dans la machinerie analogique, etc. La sensibilisation passe avant tout; vous vous assoyez donc avec l'équipe des services-conseils et vous établissez un plan d'avenir. Souvent, ce plan s'accompagne d'un investissement ultérieur.

Par conséquent, nous sensibilisons les entrepreneurs et nous nous assurons que les entreprises disposent des ressources nécessaires pour aller de l'avant.

Le président: Merci beaucoup.

La parole est à M. Lobb. Vous avez cinq minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Je m'excuse d'avoir raté le début de votre témoignage. Vous avez mentionné l'intensification de vos activités ou le fait ou que vous avez octroyé plus de prêts cette année. Les entreprises qui font affaire avec vous existent-elles depuis longtemps? S'adressent-elles à vous pour la première fois ou existent-elles depuis longtemps et ont une relation avec vous qui prend de l'ampleur?

Mme Susan Rohac: Je dirais que c'est un peu des deux. Parlez-vous des entreprises manufacturières en démarrage ou des entreprises avec qui nous ne faisons pas affaire avant?

M. Ben Lobb: Les deux types existent, donc elles sont dans les affaires depuis longtemps. Il y a un groupe qui n'avait aucune relation avec vous auparavant et un autre qui entretenait déjà certaines relations avec vous auparavant.

Mme Susan Rohac: Je vous dirais que notre clientèle augmente dans les deux cas. Si l'on regarde la tendance des 10 dernières années pour les entreprises manufacturières en démarrage, nous en faisons de plus en plus pour cette cohorte, mais nous avons également de plus en plus de relations d'affaires avec des entreprises manufacturières établies qui ont des ventes et des revenus. Si votre question porte sur les entreprises avec qui nous faisons déjà affaire, nous offrons effectivement des services aux entreprises qui continuent de croître et qui ont besoin de financement supplémentaire.

M. Jérôme Nycz: L'un des principes stratégiques de la BDC consiste à rendre ses services accessibles. Nous avons ouvert de nouveaux centres de service. Nous avons également conçu une nouvelle façon de faire des affaires avec nous. On peut maintenant présenter en ligne une demande de prêt de 50 000 \$. Le plafond est fixé à 50 000 \$. Nous espérons même le relever. Les gens pourront donc aller en ligne pour avoir accès au financement dont ils ont besoin pour leur très petite entreprise. Le prêt moyen est d'environ 300 000 \$. Bien sûr, nos clients de longue date ont des besoins récurrents, si bien que nous faisons de nouvelles affaires avec eux, mais nous essayons vraiment de rendre nos services accessibles de différentes façons.

M. Ben Lobb: Offrez-vous des prêts en partenariat ou vous associez-vous à des coopératives de crédit? Je sais que FAC a des partenariats avec des coopératives de crédit. En avez-vous vous aussi et avez-vous également des partenariats avec les grandes banques afin de combiner l'argent des deux sources pour aider les sociétés manufacturières?

M. Jérôme Nycz: Pour le CCTE, le capital de croissance et transfert d'entreprise, 90 % de nos transactions se font avec une autre institution financière, parce que nous assumons la tranche inférieure. Quand il y a un projet, l'institution financière ou la BDC prendra la tranche supérieure, et nous prendrons la tranche inférieure.

Pour les autres types de prêt, bien souvent, quand il y a un projet, il y a une marge de crédit opérationnelle. Nous travaillons en collaboration avec la banque pour que l'entreprise qui contracte une dette supplémentaire ne contrevenne pas aux ratios. Nous travaillons avec d'autres partenaires comme Futurpreneur Canada et la SRSA pour coprêter des fonds à l'entrepreneur.

M. Ben Lobb: La croissance de vos activités vient-elle d'un secteur en particulier? L'automobile? Où s'observe la croissance? Je suppose que la croissance vient des banques, qui ne participent peut-être pas toutes à la même hauteur. Pour les prêts, est-ce dans le secteur des petites voitures?

M. Jérôme Nycz: Comme je l'ai mentionné, le secteur manufacturier est en croissance à la BDC; il compte pour 12 % de la croissance.

M. Ben Lobb: Est-elle propre à une industrie en particulier dans le secteur manufacturier?

M. Jérôme Nycz: Nous avons des chiffres sur le secteur de l'automobile. Nous avons été très actifs dans le domaine des outils et matrices, particulièrement pour une période de récession. Le métal est un secteur important. Il approvisionne le secteur automobile et le secteur aérospatial.

• (1610)

M. Ben Lobb: J'ai une dernière question à vous poser rapidement. Si vous n'aviez pas à payer de dividendes (vous en payez au gouvernement conservateur, vous en payez au gouvernement libéral et vous en payez ailleurs) que feriez-vous de cet argent? Y a-t-il d'autres façons dont vous pourriez utiliser ces dividendes pour vraiment relancer l'économie?

M. Jérôme Nycz: Tout dépend du capital de base. Nous utilisons une formule de calcul du capital économique pour offrir des prêts et calculer le risque qu'ils présentent. Je pense qu'il y a de plus en plus de crédit. Il y a aussi beaucoup d'investissements dans le capital de risque. Il y a des secteurs, comme celui des femmes en technologie, que nous estimons sous-financés, et auxquels nous souhaiterions participer plus activement. Nous aimerions continuer d'appuyer certains diplômés des accélérateurs, il y a donc diverses formes de

capital de risque. Nous investissons déjà beaucoup, et de plus en plus, nous offrons des services-conseils pour pouvoir offrir de plus petits prêts.

Le président: Merci beaucoup.

Passons à M. Arya.

Vous avez cinq minutes.

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Merci, monsieur le président.

Monsieur Nycz, vous avez mentionné le financement de 1 800 entreprises en démarrage à hauteur de 270 millions de dollars sur 10 ans, est-ce exact?

M. Jérôme Nycz: C'est exact.

M. Chandra Arya: Cela équivaut en moyenne à 150 000 \$ par nouvelle entreprise. Sur 10 ans, cela représente environ 27 millions de dollars par année.

M. Jérôme Nycz: Dans le secteur manufacturier.

M. Chandra Arya: Madame Rohac, vous avez mentionné avoir prêté un milliard de dollars aux entreprises manufacturières l'an dernier.

Mme Susan Rohac: C'est juste.

M. Chandra Arya: Sur le total d'un milliard de dollars en prêts, la BDC a informé le Comité que 24 millions de dollars ont été alloués à des entreprises en démarrage l'an dernier.

M. Jérôme Nycz: À des entreprises en démarrage dans le secteur manufacturier.

M. Chandra Arya: Cela ne représente que 2,4 % de l'ensemble des prêts.

M. Jérôme Nycz: On définit une entreprise en démarrage comme une entreprise en affaires depuis moins de deux ans.

M. Chandra Arya: Bref, on pourrait creuser davantage pour déterminer quelles entreprises constituent des entreprises en démarrage.

M. Jérôme Nycz: C'est pour les prêts. Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous faisons également des investissements en capital.

M. Chandra Arya: Nous y viendrons. Pour ce qui est des prêts, vous nous dites en gros que 2,4 % des prêts que vous avez accordés l'an dernier visaient des entreprises manufacturières en démarrage.

M. Jérôme Nycz: C'est exact.

Mme Susan Rohac: C'est vrai, mais encore une fois, on parle du montant total et non du nombre de prêts, parce que pour les petites entreprises en démarrage, le plafond est plus bas...

M. Chandra Arya: Parlons des chiffres. Vous avez financé 1 800 entreprises en démarrage au cours des 10 dernières années, soit en moyenne 180 par année. En ce moment, vous avez 6 500 clients dans le secteur manufacturier, n'est-ce pas? Tout compte fait, c'est assez peu.

Comme nous le savons, pour qu'il y ait une grande entreprise manufacturière au Canada, il nous faut des centaines et des centaines de petites entreprises manufacturières. Nous nous sommes entretenus avec des représentants d'autres organismes de développement économique régionaux comme la FedDev, Diversification de l'économie de l'Ouest et l'agence de l'Atlantique. Presque tous nous disent que vous êtes la principale source de financement des entreprises manufacturières en démarrage.

Mais voilà: vos fonds sont très limités. Comment pouvons-nous promouvoir la fabrication de pointe si vous n'êtes pas prêts à prendre des risques avec les entrepreneurs?

M. Jérôme Nycz: Je pense que nous en prenons. Quand une nouvelle entreprise manufacturière se spécialise dans la fabrication de pointe, il arrive souvent... Prenons l'exemple de Diablo. Nous appuyons cette entreprise depuis 13 ans.

M. Chandra Arya: Les exemples que vous donnez sont très bien, monsieur Nycz, particulièrement... même le montant moyen des prêts. Pour une entreprise manufacturière en démarrage, les coûts du matériel sont assez élevés. Vous leur prêtez 150 000 \$ ou 200 000 \$ en moyenne. À quoi cela sert-il? Je ne sais pas combien de sociétés manufacturières peuvent arriver à acheter le matériel dont elles ont besoin avec une telle somme.

M. Jérôme Nycz: Je répète ce que nous avons déjà dit. C'est le premier prêt: 150 000 \$. Une fois que la clientèle est acquise, elle a accès à un portefeuille de 6 milliards de dollars. Comme je l'ai déjà dit, on prête d'abord 150 000 \$, après quoi il y a 500 000 \$ de ressources supplémentaires pour démarrer.

M. Chandra Arya: Madame Rohac, vous avez dit que 40 % des prêts que vous accordez vont au fonds de roulement.

Mme Susan Rohac: C'est juste.

M. Chandra Arya: En gros, je croyais que c'était le principal portefeuille d'une banque à charte: le crédit de fonds de roulement.

Mme Susan Rohac: Non. Je crois que ce que nous entendons par « fonds de roulement » diffère vraiment de la marge de crédit. Nous n'offrons pas de marges de crédit.

M. Chandra Arya: Qu'entendez-vous par fonds de roulement?

Mme Susan Rohac: Les fonds de roulement comprennent tous les fonds supplémentaires qui peuvent servir à répondre aux besoins intangibles. C'est fondamental pour les entreprises en démarrage.

Par exemple, quand une entreprise...

•(1615)

M. Chandra Arya: Cela représente 40 % de tous les prêts que vous avez consentis l'an dernier.

Mme Susan Rohac: Oui.

M. Chandra Arya: Comme vous le savez, dans une entreprise manufacturière, outre les investissements en capital nécessaires pour administrer l'entreprise, la plus grande partie des fonds sert à acheter des matières premières. Habituellement, le deuxième plus grand poste de dépenses est celui des salaires. Que financez-vous d'autre, à part les matières premières?

Mme Susan Rohac: La marge de crédit d'une banque à charte se limite habituellement à 50 % des coûts des matières premières et à 75 % des créances. Notre fonds de roulement s'ajoute à cela. Il peut également aider certaines entreprises à embaucher du personnel, à commercialiser leurs produits ou à effectuer des améliorations locatives...

M. Chandra Arya: Vous avez mentionné devant l'autre comité que dans le cadre du Plan d'action sur capital de risque, 126 entreprises ont reçu 418 millions de dollars.

Quelle partie de ces 418 millions de dollars vient des 350 ou 400 millions de dollars que nous vous avons donnés? Dans votre dernier plan stratégique, vous avez même dit qu'en date du 31 mars, vous aviez financé 62 entreprises à hauteur de 95 millions de dollars. Ce sont des chiffres très élevés qui semblent très attirants, mais si on creuse un peu, quelle partie vient des 400 millions de dollars que le gouvernement vous a donnés?

M. Jérôme Nycz: À l'heure actuelle, 560 millions de dollars ont été promis.

M. Chandra Arya: D'accord.

M. Jérôme Nycz: Nous en sommes au tiers. Ce programme vaut 1,3 milliard de dollars, dont 900 millions de dollars viennent du secteur privé. Le reste vient des gouvernements, y compris des gouvernements provinciaux.

Quand on parle d'un fonds de fonds, il s'agit d'investir dans la promesse d'un bailleur de fonds de nous financer. Ce fonds s'engage ensuite à financer le portefeuille sous-jacent.

M. Chandra Arya: Ce que vous essayez de dire, si je vous comprends bien, c'est que vous vous attendez à ce que ces 350 millions de dollars génèrent 1,3 milliard de dollars. Sur ces 1,3 milliard de dollars, vous avez investi environ 550 millions de dollars dans 17 fonds canadiens.

M. Jérôme Nycz: Exactement.

M. Chandra Arya: Les fonds investis dans 126 entreprises...

M. Jérôme Nycz: C'est bien.

Le président: Monsieur Arya.

M. Chandra Arya: Je m'excuse.

Le président: Voulez-vous conclure?

M. Jérôme Nycz: Je pense que nous convenons du fait que le tiers des fonds du PACR sont investis dans les portefeuilles sous-jacents. Je pense que c'est le modèle même du PACR.

M. Chandra Arya: Environ 10 % des fonds gouvernementaux ont été dépensés. Quoi qu'il en soit, nous pourrions en reparler.

Le président: Je pense que nous devons nous arrêter là, parce que nous avons un deuxième groupe de témoins à entendre.

Je souhaite remercier nos témoins d'être venus ici aujourd'hui.

M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.): J'aurais vraiment quelques questions à poser.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Nous nous sommes engagés.

M. Frank Baylis: Dan, pouvons-nous...

Le président: Non. Nous avons terminé.

Je vous remercie d'être venus.

Nous allons faire une pause d'une minute pendant que nous accueillons le prochain groupe.

Merci.

•(1615)

(Pause)

•(1620)

Le président: Nous reprenons.

Nous aurons une période écourtée afin de respecter la décision de prendre une demi-heure plus tard.

Nous accueillons aujourd'hui Troy Warren, président du Conseil des viandes du Canada et président de son conseil d'administration, ainsi que Ron Davidson, directeur du Commerce international. Ken Neumann et Shaker Jamal, directeur national pour le Canada et chercheur respectivement, représenteront le Syndicat des Métallos grâce à la magie de la vidéoconférence, et Michel St-Amand, président, représentera Confection 4e Dimension Ltée.

Vu les délais, je vous demanderais de ne prendre que cinq minutes pour vos déclarations, afin que nous ayons le temps de vous poser des questions.

Commençons par le Conseil des viandes du Canada.

M. Troy Warren (président et président du Conseil d'administration, Conseil des viandes du Canada): Merci beaucoup de m'avoir donné la possibilité de vous parler aujourd'hui du renforcement du secteur manufacturier.

Le Conseil des viandes du Canada représente les abattoirs et les transformateurs de viande inspectés par le gouvernement fédéral, et ce, depuis 1919. Le Conseil compte 50 membres qui exploitent des usines d'abattage et de transformation et 90 membres qui offrent des biens et des services.

La transformation des aliments est une pierre angulaire du secteur manufacturier canadien, regroupant davantage d'emplois que tout autre secteur et représentant une main-d'oeuvre qui est plus nombreuse que celle des secteurs de l'automobile et de l'aérospatial réunis. L'industrie de la viande, quant à elle, est la filière la plus grande du secteur de transformation des aliments. L'industrie de la viande enregistre des ventes annuelles de 24 milliards de dollars et des exportations de 5,7 millions de dollars et représente plus de 65 000 emplois ici au Canada.

Les effectifs des usines de transformation de la viande peuvent aller de moins de 100 à plus de 2 000 personnes. Un abattoir est typiquement l'un des plus grands employeurs et contribuables de la communauté, parfois même le plus grand.

L'industrie de la viande est une maille indispensable de la chaîne de valeur qui comprend également les producteurs de céréales fourragères, les éleveurs-naisseur, les exploitants de parcs d'engraissement et les fournisseurs de biens et services. En l'absence d'abattoirs et d'usines de transformation, les fermiers ne pourraient pas vendre leur bétail, des dizaines de milliers d'emplois canadiens n'existeraient pas et les consommateurs dépendraient encore plus des aliments importés.

L'industrie de la viande, véritable réussite canadienne, est dynamique, à la fine pointe de la technologie, et concurrentielle à l'échelle mondiale. Malheureusement, la contribution considérable à l'emploi et à l'économie de nos industries des aliments et de la transformation de la viande n'est pas bien reconnue. Si notre pays veut profiter de ses avantages naturels et technologiques et de son capital humain, votre Comité doit non seulement reconnaître le premier rang occupé par le secteur de la transformation des aliments parmi les secteurs manufacturiers du Canada et la première place de l'industrie de la viande dans le secteur des aliments, mais également veiller à ce qu'un traitement conséquent lui soit accordé de la part des décideurs.

Pendant ma présentation d'aujourd'hui, je vais souligner l'importance des programmes de politiques gouvernementales, des cadres réglementaires et des décisions pour le maintien d'une industrie de la viande en plein essor et concurrentielle à l'échelle mondiale, qui a la capacité d'offrir encore plus d'innovations, d'exportations, d'investissements et d'emplois à cols blancs, le tout à valeur ajoutée.

La compétitivité mondiale est une nécessité absolue pour la viabilité du secteur du bétail et de la viande du Canada. Tout d'abord, le secteur dépend des exportations. Plus de la moitié du revenu du secteur bovin et deux tiers du revenu du secteur porcin dépendent des exportations. Deuxièmement, le marché canadien n'impose aucun quota ni droit pour ce qui est des importations de porc et, de plus en plus, de boeuf et de veau. Troisièmement, aux yeux de la plupart des consommateurs, le prix est le facteur le plus important

pour ce qui est de la viande vendue par les détaillants. Si le coût de production de la viande canadienne ne demeure pas concurrentiel, notre pays perdra ses 120 marchés d'exportation, et verra les ventes intérieures fléchir également.

L'industrie manufacturière du Canada est confrontée à un problème de compétitivité pour ce qui est de l'innovation des processus afin de réduire les coûts et d'améliorer la productivité, notamment au chapitre de la transformation des aliments de la viande. Bien que des innovations technologiques des processus existent au stade de prototype dans d'autres pays, comme la robotique avancée, le contrôle numérique des processus, l'insémination artificielle et les systèmes de vision artificielle, peu de ces outils technologiques sont fabriqués ou utilisés ici au Canada.

L'industrie de la viande reconnaît l'efficacité des politiques et programmes du gouvernement, tels que les taxes concurrentielles à l'échelle internationale, la déduction pour amortissement accéléré, le cadre réglementaire axé sur les résultats et l'appui solide du commerce international. Ces décisions ont eu une incidence positive sur la création et le maintien des emplois de production et de transformation de la viande au pays.

L'industrie de la viande croit que le gouvernement, conformément à son programme en matière d'innovation, devrait accorder des subventions aux projets pilotes de démonstration dans les usines, ce qui permettrait aux fabricants, aux ingénieurs, aux intégrateurs et aux partenaires du secteur universitaire de collaborer et ainsi de mettre à l'essai les innovations et d'en évaluer les coûts.

L'industrie de la viande est la filière la plus inspectée du secteur de transformation des aliments. Les abattoirs ne peuvent être exploités en l'absence de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Aux États-Unis, notre concurrent numéro un, la salubrité des aliments est perçue comme un bien public et le gouvernement subventionne le salaire régulier des inspecteurs de viande. Au Canada, les entreprises doivent verser une partie du salaire des inspecteurs.

Je vais vous en fournir un autre exemple. Le gouvernement américain accorde un soutien financier aux inspecteurs étrangers qui viennent vérifier le système d'inspection de la viande américain. Chez nous, le gouvernement canadien oblige l'industrie à payer 50 % des dépenses engagées par les délégations étrangères qui viennent vérifier notre système de salubrité des aliments. De plus, notre gouvernement permet à des entreprises qui ne sont pas membres de notre Conseil de bénéficier gratuitement de ces visites, puisque les dépenses sont assurées par les membres de notre Conseil. C'est injuste.

On estime que dans un avenir proche, l'Agence canadienne d'inspection des aliments publiera le nouveau règlement de la Loi sur la salubrité des aliments au Canada.

● (1625)

Les indications actuelles laissent entendre que ce règlement sera probablement accompagné d'un nouveau régime de droits qui léseront encore plus les transformateurs d'aliments du Canada. L'industrie de la viande croit que le gouvernement canadien ne devrait pas imposer ces droits, qui désavantagent l'industrie canadienne par rapport à la concurrence, ou encore exigent que certaines entreprises assument des coûts qui profitent alors à leurs concurrents.

Santé Canada est responsable d'activités telles que l'approbation des outils de transformation, des additifs alimentaires, du matériel de conditionnement des aliments et des informations sur les propriétés nutritionnelles, ainsi que l'harmonisation, entre le Canada et les États-Unis, des technologies autorisées pour la vérification de la salubrité alimentaire. La compétitivité canadienne est réduite lorsque les régulateurs ne se tiennent pas à jour par rapport à ce qui se fait dans d'autres pays au chapitre de la salubrité alimentaire, des produits adaptés à la vie des consommateurs et aux technologies permettant de réduire les coûts.

L'Union européenne permet l'utilisation d'au moins 83 médicaments vétérinaires par les éleveurs de veau qui sont interdits par Santé Canada, dont des médicaments de catégorie I et II qui sont d'une grande importance dans la pharmacopée humaine. Cette incohérence donne lieu à une réglementation plus stricte et à des coûts élevés pour le secteur de production de veau canadien et, de surcroît, elle fait fi du fait que les microbes résistants pourraient évoluer en Europe et se transmettre à l'étranger, y compris aux Canadiens. Dans l'Union européenne, les exigences visant les températures pour le refroidissement des carcasses, la découpe et le désossage sont considérablement plus souples que celles imposées par l'ACIA dans les installations canadiennes. L'ACIA autorise l'importation au Canada de produits à base de viande de l'Union européenne, malgré les conditions de production européennes qui coûtent moins cher et sont moins salubres. Outre l'incidence sur la salubrité alimentaire, l'écart de taille entre les normes canadiennes et celles de l'UE pénalise les entreprises canadiennes pour ce qui est des rendements, des frais d'exploitation et du bien-être des employés.

Le Canada et les États-Unis ont des systèmes d'inspection de la viande équivalents. Néanmoins, les expéditions de viande américaine destinées au Canada peuvent être acheminées directement à partir de la frontière vers les installations d'inspection de l'ACIA. Or, chaque expédition de viande canadienne destinée aux États-Unis doit subir un retard et des dépenses injustifiées, en raison du passage obligatoire dans une installation d'inspection privée américaine au-delà de la frontière avant d'être acheminée vers une installation de l'USDA.

L'industrie de la viande est de l'avis que les exigences gouvernementales en matière de salubrité des aliments ne devraient pas désavantager les producteurs, les travailleurs de l'industrie et les consommateurs sur le marché intérieur vis-à-vis des produits importés.

Pour assurer la compétitivité et la durabilité des entreprises au Canada, il faut absolument une garantie quant à l'accès aux marchés d'exportation qui paieront le plus pour chaque livre de viande que nous produisons. La négociation des exigences visant l'accès aux marchés étrangers est le mandat exclusif du gouvernement et ne peut être assurée par l'industrie.

Cependant, les obstacles techniques qui nous empêchent d'accéder aux marchés sont devenus plus complexes, et au fur et à mesure que de nouvelles ententes en matière de commerce international se font négocier, les ressources gouvernementales attribuées pour surmonter les contraintes en matière d'accès aux marchés étrangers ont été réduites. Chaque obstacle à l'accès aux marchés étrangers non résolu est une occasion perdue pour une production canadienne accrue, des exportations à valeur ajoutée, des emplois et des investissements dans la croissance économique.

L'industrie de la viande croit que les ressources du Secrétariat de l'accès aux marchés et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments devraient être augmentées de façon à permettre à ces

organisations de remplir leur mandat, indispensable, qui consiste à soutenir les exportations.

La plupart des Canadiens n'ont pas envie de devenir découpeur de viande ou boucher, et encore moins sont prêts à déménager dans une petite ville de la campagne. Les entreprises ne peuvent pas être plus concurrentielles en l'absence de travailleurs qualifiés. De plus, chaque travailleur de la chaîne de production dans une usine de transformation de la viande crée quatre autres emplois dans l'économie. En empêchant l'accès à une main-d'oeuvre suffisante pour des emplois que la plupart des Canadiens ne feront pas, le gouvernement et ses politiques empêchent la création de beaucoup plus d'emplois que les Canadiens veulent.

L'industrie de la viande affiche un bilan reluisant pour ce qui est de la voie d'accès vers la résidence permanente que vos collègues du Comité permanent des ressources humaines, du développement des compétences, du développement social et de la condition des personnes handicapées ont recommandé dans leur rapport daté du 19 septembre. Quoique les recommandations n'étaient pas complètes, la mise en oeuvre de celles-ci représenterait un pas énorme dans la bonne direction.

L'industrie de la viande est persuadée que lorsqu'il existe un manque grave et chronique de travailleurs canadiens, on devrait permettre aux entreprises de recruter des travailleurs étrangers qui seraient alors de bons candidats pour devenir des citoyens canadiens permanents et productifs.

• (1630)

Le président: Je regrette, je vais devoir...

M. Troy Warren: M'arrêter.

Le président: ... vous arrêter, parce que vous allez continuer à parler.

M. Troy Warren: J'arrive à ma conclusion.

Le président: Allez-y, si vous pouvez le faire dans 10 secondes.

M. Troy Warren: Je me contenterai de vous remercier.

Le président: Je suis désolé, mais je veux être sûr que tout le monde aura son tour.

M. Troy Warren: Merci de m'avoir donné la possibilité de vous parler aujourd'hui.

Le président: Merci à vous.

Nous allons maintenant entendre Ken Neumann qui parlera au nom du Syndicat des Métallos.

M. Ken Neumann (directeur national pour le Canada, Syndicat des Métallos): Merci.

Bonjour à tous, je m'appelle Ken Neumann. Je suis le directeur national du Syndicat des Métallos ici au Canada. Je suis accompagné de Shaker Jamal qui fait partie de l'équipe de recherche de notre bureau national. Notre syndicat a vu le jour lors de l'essor de l'industrie et de la manufacture au milieu du XX^e siècle, tout d'abord dans l'industrie sidérurgique, qui a employé des dizaines de milliers de Canadiens et a donné lieu littéralement à la naissance de grandes villes comme Hamilton, en Ontario.

Avec le temps, nos rangs ont grossi afin d'inclure l'extraction des ressources, la foresterie et la manufacture à valeur ajoutée de toutes sortes de produits, allant des pneus jusqu'aux pièces d'automobile, en passant par les meubles, les appareils, les produits forestiers et encore plus. L'expérience des dernières décennies montre que l'inaction et la politique gouvernementales vis-à-vis du secteur manufacturier ont grandement nui à la classe moyenne de notre pays.

Nous avons ainsi connu l'insécurité, l'inégalité et l'incertitude, et nous sommes d'avis qu'il faut renverser cette tendance pour le bien des générations futures. Notre mémoire porte sur divers domaines pertinents et des secteurs clés, tels que l'acier, l'automobile et la foresterie, le commerce et le besoin d'une politique industrielle durable qui vise à aider réellement les Canadiens grâce à la création d'emplois et à la croissance du secteur manufacturier.

Permettez-moi de commencer par l'industrie sidérurgique. Il est clair que le soutien du secteur de fabrication de l'acier va dans les intérêts économiques du pays. Le secteur produit 14 milliards de dollars de biens annuellement, et la moitié de la production annuelle de l'industrie est exportée vers des marchés étrangers partout au monde. Quoique le nombre de Canadiens employés par l'industrie de l'acier soit largement inférieur à ce qu'il a déjà été dans le passé, 22 000 Canadiens travaillent encore dans cette industrie. L'industrie de l'acier canadienne est une industrie diversifiée, à la fine pointe de la technologie, et elle fabrique de façon efficace des produits de grande qualité.

Nous sommes assis ici aujourd'hui, alors que deux grands fabricants d'acier intégrés du Canada, soit U.S. Steel Canada et Essar Steel, sont sous la protection de la Loi sur la faillite depuis plus d'un an. Deux collectivités ontariennes, à savoir Hamilton et Sault Ste. Marie, retiennent leur souffle pendant que ces deux grands employeurs cherchent à se restructurer. Nous oeuvrons depuis deux ans pour tenter de sauver les emplois offerts par ces employeurs ainsi que les pensions et les avantages sociaux qui font vivre des centaines et des milliers de familles en Ontario.

Nous travaillons d'arrache-pied avec les investisseurs, l'industrie sidérurgique et les prêteurs. Nous avons reçu un soutien considérable du gouvernement provincial engagé, mais malgré nos demandes répétées d'assistance, le gouvernement fédéral ne s'est pas manifesté. Nous n'avons reçu aucune offre d'assistance du gouvernement fédéral que ce soit pour les investissements, le recyclage des employés ou l'adaptation de la main-d'oeuvre. Ce sont tous des domaines dans lesquels le gouvernement fédéral a fourni une assistance dans le passé.

La non-assistance de la part du gouvernement à l'égard de l'industrie sidérurgique fait partie d'un problème plus élargi. Depuis des décennies déjà, nous sommes aux prises avec un véritable problème vis-à-vis de la stratégie industrielle du Canada. D'autres pays en ont. L'Allemagne a une stratégie moderne visant la manufacture, mais le Canada a manqué lamentablement à son devoir pour ce qui est d'appuyer ce secteur, et la crise qui sévit au sein de l'industrie sidérurgique n'est qu'un exemple de cet échec.

Il est regrettable que dans le budget fédéral de 2015, qui prévoyait des milliards de dollars pour les infrastructures, il n'y ait rien pour ce qui est de l'achat d'acier fabriqué au Canada. Ce manque de soutien gouvernemental doit être renversé.

Passons maintenant au secteur des pièces d'automobiles. Plus de 100 000 Canadiens ont des emplois directement liés à la fabrication de véhicules et de pièces, et bon nombre d'entre eux sont membres de notre syndicat. Cela représente 7 % de tous les emplois manufacturiers au Canada. Le secteur de l'automobile est le pilier de la manufacture, mais au cours de la dernière décennie, il a perdu 53 000 emplois. Or, les installations de fabrication de pièces d'automobiles ici au Canada jouissent normalement d'un avantage quant au coût de la main-d'oeuvre par rapport aux installations américaines. Notre industrie dispose d'une main-d'oeuvre hautement qualifiée ainsi que d'un solide réseau de recherche et développement,

et la structure de coûts est parmi l'une des plus basses parmi les économies avancées.

Pour profiter de l'avantage concurrentiel du secteur et renverser son déclin troublant, le gouvernement devra mettre en oeuvre une politique d'intervention directe. Ainsi, il faudra s'assurer que la toute première priorité d'Exportation et développement Canada consiste à la fois d'attirer les installations au Canada et d'appuyer celles qui sont déjà ici en rendant les incitatifs aux investissements concurrentiels et efficaces et en offrant des avantages fiscaux intéressants.

Le Syndicat des Métallos est également chef de file dans le secteur industriel forestier canadien, regroupant 17 500 membres qui travaillent dans l'industrie de la foresterie, les scieries ainsi que dans d'autres installations de production. La dernière décennie, marquée par l'expiration du traité sur le bois d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis, a été difficile pour les travailleurs canadiens. Le faible prix du bois d'oeuvre, le dollar relativement fort, la demande américaine ramollie, la concurrence accrue de la part de l'Amérique du Sud et de l'Asie et le manque d'investissement de capitaux en manufacture sont tous des facteurs qui ont contribué à une baisse de la production et à des pertes d'emplois.

La Chine et l'Inde importent des volumes croissants de grumes brutes canadiennes. Les exportations vers la Chine à elle seule ont grimpé de 300 % au cours des cinq dernières années.

● (1635)

En permettant aux entreprises d'exporter de si grands volumes de grumes brutes, sans transformation à valeur ajoutée dans les usines canadiennes, les gouvernements manquent à leur devoir envers les travailleurs des collectivités concernées. Le gouvernement fédéral occupe un rôle clé en matière de politique pour ce qui est d'encourager la croissance du secteur. Une taxe à l'exportation des grumes brutes tiendrait compte de la différence entre le prix à l'exportation et le prix intérieur, et les revenus d'une telle taxe pourraient servir à promouvoir le secteur de la valeur ajoutée.

En prenant les devants, le gouvernement fédéral peut renverser le déclin et s'assurer que le secteur retrouve son statut en tant qu'industrie durable, renouvelable et à valeur ajoutée, offrant ainsi des emplois réels et durables.

Notre syndicat croit également que les politiques en matière de commerce et de manufacture devraient faire partie d'une approche compréhensive vis-à-vis de l'économie. Les ententes de libre-échange à elles seules n'ont pas satisfait la nécessité d'établir une économie qui répond aux besoins des Canadiens pour ce qui est d'un avenir stable et durable. Les déséquilibres commerciaux persistants et le déclin de la manufacture sont des symptômes de l'absence d'une politique industrielle cohérente. Le commerce débridé et une intervention gouvernementale minimale ont donné lieu à des exportations canadiennes qui favorisent notre avantage comparatif au chapitre des matières brutes et des ressources.

Tandis que notre syndicat représente plus de travailleurs dans le secteur minier que dans tout autre syndicat au Canada, nous croyons qu'une politique commerciale qui porte surtout sur l'extraction des ressources néglige la création d'emplois, la valorisation et l'amélioration de la productivité propre à la manufacture. Les ententes commerciales ambitieuses telles que le PTP et l'AECG ne font qu'encourager des stratégies commerciales qui nous empêchent d'élaborer des approches sectorielles favorables à la croissance de la manufacture. Vous trouverez des preuves à cet effet dans notre mémoire. Notre syndicat encourage fortement le gouvernement du Canada à rejeter le PTP et l'AECG et à consacrer ses efforts pour l'avenir à des politiques industrielles qui ne sont pas contraintes par des accords commerciaux qui n'ont rien à voir avec les termes libre et échange. Il ne s'agit pas de protectionnisme, mais plutôt de pragmatisme. Les investissements vont de pair avec le commerce quand il s'agit de la mondialisation et du besoin de faire grandir notre économie pour le bien des citoyens canadiens.

Il faudra prévoir des exigences en matière de rendement à l'égard des investisseurs étrangers afin de s'assurer que les Canadiens ne sont pas désavantagés par les accords d'investissement. La meilleure preuve quant à l'incidence négative des accords d'investissement secrets sans exigence en matière de rendement, c'est l'achat de Stelco par U.S. Steel. Un accord, qui ne comportait aucune condition, a été conclu par l'ancien gouvernement fédéral avec U.S. Steel et a plus ou moins anéanti la confiance des bonnes gens de Hamilton. L'incertitude et l'insécurité sont évidentes. L'un des plus grands facteurs qui a contribué à la crise de l'industrie sidérurgique, c'est l'envahissement du marché par l'acier importé. Une surcapacité mondiale pour ce qui est de la production d'acier a fait que la production a grimpé à 700 millions de tonnes, et la Chine à elle seule a une capacité excédentaire de plus de 400 millions de tonnes, soit 30 fois plus que le marché intérieur canadien.

Nous sommes préoccupés par le gouvernement qui met en oeuvre une initiative de libéralisation des échanges avec la Chine. Nous croyons que la Chine n'a pas d'économie du marché et que la libéralisation des échanges avec ce pays créera un grand risque pour la manufacture canadienne. Nous sommes également convaincus que le gouvernement doit modifier ses lois en matière de commerce afin que nos recours commerciaux deviennent plus efficaces, et rendre le processus plus transparent en permettant aux syndicats de participer pleinement dans le cas de plaintes à l'égard des pays qui font du dumping d'acier au Canada. De nombreux acteurs comme les États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'UE donnent ce droit aux travailleurs.

Il faut absolument que les travailleurs puissent défendre leurs emplois et leurs collectivités contre le dumping injuste dans une économie mondiale. Cela ne peut que bénéficier à l'industrie. Les accords commerciaux futurs doivent prévoir l'approvisionnement local, des exigences en matière de formation et d'autres compensations pour stimuler la manufacture locale et défendre le droit du Canada de négocier des ententes comportant des avantages pour les collectivités.

Je sais que mon temps de parole est échu. Je m'arrêterai là.

Merci.

• (1640)

Le président: Merci beaucoup.

Au tour maintenant de Michel St-Amand.

[Français]

Vous disposez de cinq minutes.

M. Michel St-Amand (président, Confection 4e Dimension Itée): Bonjour. Je vais être bref.

Le président: C'est bien.

M. Michel St-Amand: Je vais essayer de répondre de manière assez directe aux différentes questions soulevées par votre Comité, à sa réunion du 10 mars 2016, dans le but de l'aider à rédiger un rapport. Je vais donc commenter ces questions de façon concise, au meilleur de ma connaissance.

Tout d'abord, le Comité demande à connaître la position du secteur manufacturier, son rôle et son importance pour l'économie canadienne. J'aimerais souligner que, chaque fois qu'un employeur investit un dollar dans le secteur manufacturier, il verse des impôts au gouvernement. Durant l'année, le travail est très peu saisonnier ou à temps partiel. Je crois donc que chaque dollar investi dans le secteur manufacturier apporte un bon taux de rendement au gouvernement canadien. Par la suite, cela se reflète sur le secteur commercial et sur l'ensemble de l'économie des régions où il y a des infrastructures manufacturières.

Le deuxième aspect touche les causes des pertes d'emplois dans le secteur manufacturier. Je vais parler surtout de mon secteur.

Cependant, je me rends compte que j'ai oublié de me présenter. Je m'en excuse et je vais le faire brièvement. Je m'appelle Michel St-Amand, je suis propriétaire de Confection 4^e dimension. C'est une PME manufacturière qui fabrique des vêtements et qui est située au nord-ouest du Nouveau-Brunswick. Je suis en affaires depuis 30 ans. J'aimerais remercier le Comité de me donner le privilège de m'exprimer.

Je reviens aux causes des pertes d'emplois. Je plaide pour mon secteur, celui du vêtement. La réponse est simple. De 1995 à 2005, les quotas et les barrières tarifaires ont été éliminés. Nous avons donc perdu environ 80 % des personnes employées dans la confection de vêtements au Canada.

En ce qui concerne la collaboration entre le milieu universitaire et le secteur manufacturier, j'ai moi-même essayé d'établir des contacts avec quelques universités. On s'aperçoit que chacune a ses différentes structures et qu'il n'y a aucun standard commun d'une université à l'autre. De plus, on ne reçoit pas le même type de réponse de la part de certaines universités et il est difficile de créer des contacts. Par contre, dans d'autres, dont l'infrastructure est plus adéquate, il semble que la réponse soit beaucoup plus favorable à des relations avec le secteur manufacturier. Toutefois, il n'y a pas de constance.

Je parlerai brièvement de la question des améliorations qui pourraient être apportées. Je suggère qu'il y ait davantage de systèmes coopératifs ou de stages en entreprise dans les universités. Si le gouvernement fédéral pouvait offrir des mesures incitatives pour effectuer des stages en entreprises, cela pourrait favoriser un meilleur lien entre les deux secteurs, et la progression des employés techniques vers une meilleure intégration au système manufacturier du Canada.

En ce qui concerne les types de financement disponibles en innovation, je dois lancer des fleurs au gouvernement fédéral. Mon entreprise, et beaucoup d'autres du secteur manufacturier, utilisons divers programmes. Je pense particulièrement à un organisme fédéral, le Conseil national de recherche du Canada, ou CNRC, qui offre de bons programmes, tels que le PARI, le Programme d'aide à la recherche industrielle. Ses agents font un excellent travail dans les régions et sont très compétents. D'après ce que je constate, ce sont des employés qui font preuve d'un très grand professionnalisme. Un autre crédit d'impôt que les petites entreprises utilisent beaucoup est le RS&DE, le Programme de recherche scientifique et développement expérimental. C'est un beau programme bien structuré et bien appliqué.

Il existe un autre organisme qui s'appelle CRSNG, le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada. Je l'utilise pour des projets étudiants et c'est un autre bel organisme qui aide à l'innovation. Je travaille également dans le secteur de l'innovation.

Le Comité demandait aussi des propositions afin d'aider le secteur manufacturier, surtout en innovation. Il faut un meilleur lien, comme je l'ai déjà dit, entre les universités et les entreprises pour soutenir les étudiants durant leurs études et à la fin de celles-ci. Il y avait une belle initiative au CNRC qui s'appelait Stratégie emploi jeunesse — qui ne reçoit plus de fonds actuellement —, et qui soutenait les entreprises dans l'offre d'emplois techniques, d'ingénieurs et autres. Cependant, ce n'est plus disponible. Si jamais cela pouvait continuer, j'en serais ravi. Il existe probablement d'autres programmes, mais je ne les connais pas tous. Celui que je viens de vous décrire est intéressant, mais il manque de fonds.

Un autre aspect concerne le fait qu'il n'y a aucun programme fédéral pour aider à l'achat de biens techniques de pointe. Si une entreprise manufacturière veut s'acheter un robot ou un équipement technique de pointe, il n'existe aucun programme d'aide aux immobilisations.

• (1645)

En ce qui concerne l'innovation dans le domaine manufacturier, on oublie souvent le secteur technique, que ce soit dans les cégeps au Québec ou les collèges communautaires au Nouveau-Brunswick. Leurs membres sont des maillons importants afin de bien développer les projets novateurs.

J'ai terminé. Je vous remercie beaucoup.

J'espère que j'ai respecté la durée de 5 minutes.

Le président: 5 minutes et 24 secondes!

C'est parfait, merci beaucoup.

M. Michel St-Amand: Merci.

[Traduction]

Le président: Nous allons maintenant passer à une série de questions. Vous aurez chacun cinq minutes.

Monsieur Sheehan, vous avez cinq minutes.

M. Terry Sheehan: Merci beaucoup.

Je remercie également tous les témoins.

Ma première question est destinée à Ken.

Merci pour vos efforts au nom des travailleurs du Canada et de Sault Ste. Marie en particulier.

Je suis le député de Sault Ste. Marie. Deux semaines après mon élection, Essar Steel a demandé une protection contre ses créditeurs, et nous travaillons d'arrache-pied avec tous les intervenants afin de renforcer cette entreprise pour le long terme.

Vous avez parlé du dumping d'acier par la Chine et d'autres pays. Il y a environ sept mois, le gouvernement libéral a déposé son budget, et à la page 128, il y avait une section intitulée « Renforcer la réponse du Canada face au commerce déloyal », dans laquelle on présentait quelques recommandations concernant la modernisation des recours commerciaux, une mesure revendiquée par votre syndicat et l'Association canadienne des producteurs d'acier depuis des décennies.

Ces recommandations ont été mises en oeuvre. Selon vous, comment cela améliorera-t-il la situation? Y a-t-il des consultations en cours afin d'élaborer d'autres recommandations pour renforcer notre réponse au commerce déloyal? Lesquelles des recommandations nous aideraient à lutter contre le dumping d'acier?

M. Ken Neumann: Je vous remercie pour la question. Je connais l'importance de Sault Ste Marie et je sais que s'il n'y avait pas l'industrie sidérurgique, la ville serait mal en point.

Nous avons présenté des recommandations, de pair avec l'Association canadienne des producteurs d'acier, sur la modernisation des recours commerciaux. Nos relations de travail sont excellentes et nous nous entendons sur ce point.

Nous pensons que c'est important que les travailleurs puissent participer. Nous avons vu maintes fois des pertes d'emplois. Nous avons des usines qui sont au point mort parce que nous importons des tuyaux d'Inde ou parce que la Chine fait du dumping de son acier. Il y a eu un différend commercial concernant les barres d'armature qui sont importées en Colombie-Britannique. Nous avons collaboré avec l'Association canadienne de producteurs d'acier. L'heure est venue pour que le gouvernement permette aux travailleurs de jouir de ce droit particulier.

Le problème est mondial. Je sais qu'il y a eu des rencontres récemment lorsque le premier ministre s'est déplacé à l'étranger. Des discussions ont eu lieu.

Il faut réduire la capacité chinoise. Ce pays a déjà une capacité excédentaire de 400 millions de tonnes. Aux États-Unis, il existe un mécanisme de recours commercial beaucoup plus musclé, ce qui permet à ce pays de déposer des plaintes, alors que nous ne faisons qu'en parler. Nous voulons nous retrouver sur un pied d'égalité. Lorsque les exportateurs se voient refuser le droit d'accès aux États-Unis, on sait pertinemment qu'ils vont tenter de rentrer par la porte arrière et faire venir leurs produits ici au Canada.

Il me semble donc logique que le gouvernement ait une politique claire en matière de dumping. Le dumping est injuste. Nous l'avons vu à maintes reprises. Je suis né et j'ai grandi en Saskatchewan, et l'un de mes premiers emplois était dans une usine d'acier. Je connais l'importance de ces emplois particuliers. Ce sont de bons emplois avec un salaire décent. L'industrie sidérurgique ne pollue plus. Elle est viable. Elle offre des emplois hautement qualifiés, ce qui permet aux gens de nourrir leur famille.

Nous allons devoir travailler et, je l'espère, compte tenu des recommandations, nous pourrions bientôt endiguer les exportations chinoises et autres, jusqu'à ce que nous ayons un gouvernement qui soit prêt à dire non.

Nous comprenons qu'il doit y avoir du commerce, mais le commerce doit être équitable. Voilà notre recommandation, et nous travaillerons d'arrache-pied, car en ce moment, ce n'est pas très... Les gens de Sault Ste. Marie et de Hamilton attendent. Le processus est long, et il n'a pas été facile.

• (1650)

M. Terry Sheehan: Merci.

Une question supplémentaire. Les trois amis étaient ici, c'est-à-dire Obama, le président mexicain et le premier ministre, et ils ont signé une entente trilatérale concernant la lutte contre le dumping de l'acier, quel que soit le pays, à savoir la Chine, l'Inde, et ainsi de suite.

À quel point est-il important pour les gens de collaborer dans cette lutte, puisque vous représentez les travailleurs de partout?

M. Ken Neumann: Je crois que c'est très important. Nous avons l'ALENA. Nous avons les trois amis, comme vous les avez appelés, qui collaborent. C'est important.

Je peux vous affirmer que notre syndicat est très actif aux États-Unis, et non seulement dans le secteur sidérurgique. Nous travaillons dans les secteurs du pneu, du caoutchouc et toutes sortes d'autres produits, car nous nous faisons inonder de produits de pays comme la Chine. Lorsqu'on a des usines de pneus qui doivent fermer leurs portes parce que 50 millions de pneus nous arrivent de la Chine, il me semble que ce n'est pas le genre de société à laquelle nous aspirons.

Il est d'une importance vitale que les dirigeants du Mexique, du Canada et des États-Unis respectent l'entente et s'assurent que nos travailleurs sont protégés et que leur capacité d'agir est renforcée. J'ai toujours pensé que nous n'aurons pas d'économie solide si l'industrie sidérurgique et le secteur manufacturier ne sont pas en santé.

M. Terry Sheehan: Je lisais votre mémoire...

Le président: C'est tout. Il ne vous reste plus de temps.

Nous passons à M. Dreeshen.

Vous avez cinq minutes.

M. Earl Dreeshen: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vais me référer à votre mémoire. Quel plaisir d'y lire tous les renseignements, et nous les étudierons. Je m'intéresse à quelques déclarations concernant le transfert des émissions de carbone, lorsque nous voyons l'acier qui nous provient d'autres coins du monde, mais je permettrai peut-être à certains de mes collègues d'en discuter.

Je voulais parler à Troy du Conseil des viandes du Canada de certains des problèmes évoqués. L'utilisation de nos ressources naturelles animales est d'une importance critique. C'est extrêmement important.

Vous avez indiqué, et il me semble que vous parliez de l'industrie porcine, que 83 médicaments sont utilisés en Europe qui sont interdits ici au Canada. Et pourtant nous entendons divers fournisseurs d'aliments nous parler de choses horribles, telles que l'absence d'hormones et d'antibiotiques.

Si l'on prend 75 grammes de boeuf, on se rend compte que la différence entre la viande qui a été traitée et celle qui n'a pas été traitée avec de l'oestrogène est de deux... et pourtant dans le petit pain on en retrouve environ 30 000 nanogrammes. C'est le genre de chose à laquelle on s'accroche. Bien sûr, l'industrie de la viande se retrouve en plein dans le collimateur. Il est donc essentiel de tenter de faire valoir des informations véridiques.

Nous constatons d'autres problèmes auxquels vous avez fait allusion, comme les expéditions transfrontalières entre les États-Unis et le Canada, et ensuite du Canada vers les États-Unis, et la différence observée.

Pouvez-vous nous parler un peu de la salubrité, de la façon erronée dont les gens abordent la chose, et de certains différends commerciaux?

M. Troy Warren: Très bien. Mon travail principal est chez les Aliments Maple Leaf. En ce qui concerne la résistance aux antibiotiques et les flux des produits, relativement aux allégations figurant sur les emballages, je pense que les consommateurs nous poussent très énergiquement vers, probablement, la bonne solution, ce qui signifie que nous devons utiliser les antibiotiques de façon responsable. Je dirais que c'est généralement ce que fait l'industrie aujourd'hui. Les règlements auxquels nous sommes assujettis au Canada sont parmi les meilleurs, ils sont peut-être les meilleurs du monde.

Notre réclamation se situe davantage sur le plan commercial. Notre pays fixe des normes, et, pour importer ici des produits, il faut respecter nos normes ou les produire selon les mêmes normes que celles qu'on nous oblige de respecter. Là réside la difficulté. Après l'accord que nous cherchons à conclure avec l'Union européenne, il existe beaucoup d'injustices relativement aux normes obligatoires d'exploitation, dans les usines, sur les exploitations agricoles et ainsi de suite, qui, en fait, limitent nos exportations, mais nous avons accepté toutes les normes et toutes les pratiques en vigueur dans l'Union européenne qui ne répondent pas aux nôtres et les viandes européennes qui arrivent ici.

De ce point de vue, nous voulons qu'on applique seulement une norme. Si c'est celle que nous devons respecter et que ça entraîne des coûts ou pas, selon les produits que nous sommes tous autorisés à utiliser, d'après les labels, la viande importée ici devrait répondre aux mêmes exigences.

Je suis désolé, mais quelle était votre deuxième question?

• (1655)

M. Earl Dreeshen: C'était au sujet de la sécurité frontalière...

M. Troy Warren: C'est vraiment le cas. Les États-Unis ont le même problème. Ils inspectent, comme je l'ai dit, chaque chargement de viande qui y arrive. Les échanges entre nos deux pays sont assez bien équilibrés. La quantité de viande que nous expédions là-bas et celle qui arrive ici sont à peu près égales.

Mais il y a une différence. Aléatoirement, parce qu'ils possèdent un système à cette fin, les États-Unis vérifient si la viande dans nos produits appartient à la bonne espèce animale. Ils vérifieront notre porc, qui provient de l'une de nos usines de transformation du porc que j'exploite pour s'assurer que c'est du porc. Est-ce vraiment nécessaire? Ce porc a été produit dans un établissement canadien soumis à l'inspection fédérale par l'ACIA, et, entre le Canada et le ministère de l'Agriculture des États-Unis, on a établi une équivalence. Pourtant ils effectueront un test dont les résultats ne seront connus qu'après neuf jours. S'il s'agit de viande fraîche, sa conservabilité à l'étagère est très courte. Cette viande doit revenir au Canada et être vendue à rabais, en général, parce que personne ne veut d'une viande destinée à des tests dont nous ignorons quels seront les résultats.

Si la viande revient à notre établissement, l'ACIA veut la retenir. Pourquoi cette décision alors que l'organisme a certifié sa qualité et nous a délivré les certificats d'exportation qui affirment qu'il s'agit de porc qui répond à toutes nos normes? Seulement parce qu'il a été testé à l'étranger, les éventuels résultats sont préoccupants.

Voilà les difficultés reliées à l'exportation. Alors que notre frontière semble très perméable aux importations, celle des États-Unis ne le semble pas autant.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse.

Vous disposez de cinq minutes.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Avant de céder mon temps à M. Duvall, je tiens seulement à faire une brève déclaration. Ça tombe bien, vu que nous parlons des frontières, et tout n'a pas été dit. En fait, les États-Unis, pour protéger leur sidérurgie, écoutez bien, a la loi Achetez américain, la loi Jones, et la capacité de mettre fin au dumping ou, du moins, de le contester. De même, ils se sont attaqués à des problèmes et, sur le plan politique, ils manipulent leur devise et font d'autres manipulations qui ont fait mal à la sidérurgie canadienne aussi. Mais, de notre côté, nous n'avons rien fait, tandis que les États-Unis se sont clairement fait les champions de l'industrie, en isolant essentiellement le Canada comme une île, en ce qui concerne les travailleurs et la qualité du produit, les derniers paramètres que nous maîtrisons.

Je cède la parole à M. Duvall, mais je tiens à remercier nos sidérurgistes pour leur travail acharné et, aussi, pour le maintien de l'industrie au Canada.

M. Scott Duvall (Hamilton Mountain, NPD): Merci.

Messieurs, je vous suis reconnaissant pour les sujets de préoccupations dont vous nous faites part. Vos exposés ont été très intéressants.

Monsieur Neumann, vous avez fait certaines affirmations, particulièrement au sujet de la sidérurgie, que je représente dans Hamilton Mountain, et mon collègue Sheehan aussi, dans Sault Ste. Marie. En ce qui concerne nos problèmes de sidérurgie, que ce soit le dumping de l'acier ou les obstacles au commerce, est-ce que le gouvernement a jusqu'ici aidé Essar ou U.S. Steel dans nos deux municipalités? A-t-il aidé, jusqu'ici, à ramener ces emplois et à remettre ces entreprises sur pied? Si oui, qu'en a-t-il résulté et que lui demandez-vous, aujourd'hui, pour aider à résoudre la crise de l'acier?

M. Ken Neumann: Je vous remercie pour la question. Comme je l'ai dit dans mon exposé, le gouvernement de notre province, l'Ontario, s'est mobilisé et il a collaboré étroitement avec nous pour réagir à ce qui se passait dans Sault Ste. Marie et à Hamilton.

En avril, nous avons eu la chance et le plaisir de rencontrer l'hon. Navdeep Bains, qui s'est montré très conciliant et très ouvert et qui a reconnu l'importance d'une sidérurgie très vigoureuse. Nous avons eu plus tard une réunion de suivi avec des membres de son cabinet, le 14 juin, ici, à Ottawa, au cours de laquelle nous avons discuté de certains enjeux. Nous avons parlé de dumping et de certains des problèmes immédiats de réglementation. À la fin du mois dernier, j'ai demandé par lettre une autre rencontre, parce que des acheteurs potentiels se sont manifestés et que nous espérons être en posture de soustraire ces deux usines de l'emprise de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies dans laquelle elles se trouvent depuis longtemps.

Cela étant dit, nous n'avons pas encore eu d'aide fédérale, mais, comme je viens de le dire, nous avons eu des rencontres. Nous

venons d'en demander une troisième. J'espère qu'elle aura lieu très bientôt. Nous voulons d'une participation fédérale au processus. C'est une industrie indispensable, qui pèse quelque 14 milliards de dollars et qui pourvoit à 22 000 emplois directs. Compte tenu d'un coefficient de cinq emplois indirects pour un direct, c'est très important. Je pense que le gouvernement fédéral l'a reconnu. Nous avons besoin de sa participation dans le processus, parce qu'il y a des problèmes à régler. Des problèmes de fiscalité et d'environnement, à la résolution desquels je suis sûr qu'il pourra être utile d'une façon ou d'une autre.

Nous voulons aussi examiner la question des immobilisations. Des investissements majeurs sont effectivement nécessaires, et je ne tiens pas à rappeler ce qui est arrivé quand le gouvernement antérieur a autorisé l'arrivée d'U.S. Steel au Canada. Pour moi, le Canada n'en a retiré absolument aucun avantage net. La compagnie s'est retirée dans un coin et elle a signé un accord secret, à l'insu de la communauté et des travailleurs. C'est la raison pour laquelle nous traversons ces difficultés particulières.

Dans l'usine intégrée de Nanticoke, l'une des plus modernes d'Amérique du Nord, construite dans le milieu des années 1970, le besoin est criant. Les hauts fourneaux ont besoin d'une mise à niveau, et ce n'est pas donné. Nous croyons que c'est une situation qui se prête à un programme pour les immobilisations dans lequel le gouvernement pourrait beaucoup aider.

Enfin, il faut réexaminer la question de l'aide à la formation et à l'adaptation. L'industrie moderne exige des compétences. C'est dans les hautes technologies. La sidérurgie est de la haute technologie, et nous reconnaissons maintenant le départ à la retraite des baby-boomers et ce genre de phénomène. Nous avons donc besoin d'aide à ce sujet.

Je suis de l'époque où, dans la sidérurgie, nous avions le CCES, le Conseil canadien du commerce et de l'emploi dans la sidérurgie, un conseil sectoriel, et aux services qu'il a rendus. Il n'y avait pas que lui; il y en avait tout un ensemble.

Voilà les trois axes dans lesquels, à notre avis, le gouvernement doit s'engager et, encore une fois, nous les envisageons avec intérêt. J'ai bon espoir que, dans un avenir très proche, nous aurons une autre occasion de rencontrer le ministre Bains, pour discuter de ces problèmes cruciaux, parce que, dernièrement, nous avons travaillé sans relâche pour trouver d'éventuels acheteurs, ce qui n'est pas facile. Ce n'est pas facile, compte tenu de ce qui a transpiré dans la sidérurgie.

Au cours des 18 derniers mois, et vous en connaissez très bien les circonstances, 20 000 de ces retraités ont cessé de recevoir leurs prestations de soins de santé. Ils ont travaillé dur. Ils ont aidé à édifier ce grand pays qu'est le nôtre et ils se trouvent dans le plus grand besoin, sachant très bien que quand ces entreprises les ont embauchés, on s'occupait d'eux en ce qui concerne les avantages sociaux. La crise est donc grave, et nous devons aider à sa résorption.

• (1700)

Le président: Votre temps est écoulé. Merci beaucoup.

M. Scott Duvall: Merci, monsieur le président.

Le président: Notre dernier intervenant, M. Longfield, dispose de trois minutes.

M. Lloyd Longfield: Merci, monsieur le président.

Je remercie M. St-Amand, qui est en contact avec nous depuis Edmundston.

Vous êtes dans le domaine depuis 30 ans?

[Français]

M. Michel St-Amand: C'est exact.

[Traduction]

M. Lloyd Longfield: Félicitations. C'est la Semaine de la PME, et vous êtes un bel exemple d'entreprise qui a survécu à des années très difficiles.

Vous avez parlé d'investir dans l'équipement et de certaines mesures d'incitation. Quelle occasion nous ramène l'industrie du vêtement au Canada? Elle a quitté l'Amérique du Nord.

Je viens de Winnipeg, où ce secteur était très vigoureux. Montréal aussi possédait une industrie du vêtement dynamique. Il est réjouissant d'apprendre que vous exploitez toujours votre entreprise au Nouveau-Brunswick, mais quel est son potentiel?

[Français]

M. Michel St-Amand: Je vais faire de mon mieux pour vous donner une réponse brève et satisfaisante.

Je pense que tout passe par l'innovation. Nous sommes souvent des baromètres. En 1995, nous avons déjà commencé à perdre des emplois. Maintenant, nous commençons à entrevoir la possibilité de faire concurrence à l'Asie. Nous observons un essor de l'emploi dans le secteur du vêtement au Mexique et nous espérons qu'au cours des prochaines années, cette vague va atteindre les États-Unis et le Canada, pour enfin générer un peu d'emploi dans notre secteur.

L'innovation est la clé, pour nous. Dans ma petite PME, j'ai trois robots. Je fais de la recherche-développement. Le fait d'essayer de

confectionner des vêtements au moyen de robots est pratiquement unique, je crois. En tant que propriétaires d'entreprises, nous sommes dans notre petit monde. Nous manquons de structure et de temps pour nous informer adéquatement.

J'ai parlé plus tôt de trois façons de nous aider. Je crois que les relations avec les universités seront importantes pour nous. Il ne faut pas oublier les secteurs techniques. Tout passe par l'innovation et l'aide à l'immobilisation, qui sert à se procurer de l'équipement de pointe. Je parle principalement pour mon entreprise. Je baigne dans l'innovation, malgré le secteur où je suis. Je pense que, de façon générale, notre secteur se dirige vers cela. C'est la clé.

J'espère avoir bien répondu.

● (1705)

[Traduction]

M. Lloyd Longfield: Ça été très utile.

Et un groupe de conseillers pourrait nous orienter pour, peut-être, vous mettre sur le chemin de l'innovation.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

Notre temps est à peu près écoulé. Je tiens à remercier nos invités pour cette discussion très animée.

Après suspension de nos travaux, nous les reprendrons à huis clos pour nous occuper de quelques travaux du comité.

Je suspends les travaux deux minutes. Merci.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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>