



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 016 • 2^e SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 31 janvier 2008

—
Président

M. James Rajotte

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

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

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

Le jeudi 31 janvier 2008

• (1100)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)): La 16^e réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie est ouverte. Conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous poursuivons l'examen du secteur des services au Canada.

Nous recevons aujourd'hui deux groupes de témoins, qui seront ici une heure chacun. Le premier groupe est composé de représentants de trois organisations.

La première organisation est l'Association du transport aérien du Canada. Nous recevons son président-directeur général, M. Sam Barone. Nous recevons également le vice-président des politiques et de la planification stratégique, M. Fred Gaspar.

La deuxième organisation est l'Alliance canadienne du camionnage. Nous recevons le premier vice-président, M. Graham Cooper. D'après ce que je comprends, nous recevons également M. Ron Lennox, vice-président du commerce et de la sécurité.

La troisième organisation est l'Association chaîne d'approvisionnement et logistique Canada. Nous recevons aujourd'hui son président, M. Bob Armstrong.

Bienvenue à tous les témoins. Chacune de vos organisations dispose d'un maximum de cinq minutes pour faire une déclaration préliminaire. Nous allons commencer par M. Barone, puis, immédiatement après vos exposés, nous allons passer aux questions des députés.

Monsieur Barone, vous pouvez commencer quand vous êtes prêt.

M. Sam Barone (président et directeur général, Association du transport aérien du Canada): Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, bonjour. Je m'appelle Sam Barone, et je suis président-directeur général de l'Association du transport aérien du Canada, qui représente le secteur de l'aviation commerciale du Canada.

J'aimerais d'abord remercier les membres du comité de nous avoir invités à venir ici aujourd'hui et les féliciter d'avoir pris l'initiative d'examiner la situation du secteur des services au Canada.

Il est probablement juste de dire qu'aucun secteur des services ne fait l'objet d'un examen aussi minutieux et aussi essentiel, par rapport aux intérêts économiques du Canada, que notre secteur, celui du transport aérien. Chaque jour, les membres de notre association offrent à des dizaines de milliers de Canadiens et à leurs produits un accès les uns aux autres ainsi qu'au reste du monde. Pour dire les choses simplement, l'aviation commerciale est un facteur essentiel de chacun des segments de l'économie canadienne.

Dans cette perspective, j'aimerais vous faire part de quelques réflexions sur la meilleure manière pour nous de nous assurer que les

Canadiens aient toujours accès aux meilleures options de transport et de service du monde.

Comme bon nombre d'entre vous le savez, le secteur de l'aviation commerciale du Canada est en ce moment dans une bonne période, après une décennie de restructurations ponctuées de nombreux moments difficiles. Même quand tout va très bien, cependant, il continue d'y avoir beaucoup de fluctuations dans notre domaine, qui est très vulnérable aux chocs économiques et géopolitiques à l'échelle mondiale. Nos frais fixes sont élevés, nos marges de profit, faibles, et le prix du baril de pétrole tourne autour de 100 \$ américains, ce qui fait que nous devons demeurer vigilants si nous voulons nous assurer de la viabilité et de la bonne santé du secteur de l'aviation au Canada.

Les transporteurs ont réussi à se réinventer en réaction à la nouvelle réalité stable qu'est le modèle du transport aérien à petit prix, mais notre capacité de maintenir cette norme de service, surtout dans le contexte d'un pessimisme économique de plus en plus grand, est réduite par un régime fiscal très punitif, qui vise directement notre secteur et qui limite les investissements dans de nouvelles options de service et de transport pour les Canadiens — les objectifs qui — je pense que vous serez d'accord avec moi —, doivent orienter le cadre stratégique de notre secteur.

Le régime des loyers des aéroports, par exemple, comme d'autres taxes sur les intrants, draine de notre secteur environ un demi-milliard de dollars par année. Chaque année, le gouvernement du Canada fait payer entre 200 et 300 millions de dollars de loyer à des administrations aéroportuaires sans but lucratif, simplement parce qu'elles possèdent des installations qu'elles ont construites elles-mêmes sur des terres de la Couronne et qu'elles ont aussi payées elles-mêmes.

Comme vous le savez bien, ces aéroports ont été transférés dans les années 90 dans le cadre d'une mesure visant à réduire les déficits. Le ministère des Transports perdait des millions de dollars par année lorsqu'il gérait ces aéroports, et il n'avait pas les moyens financiers qui lui auraient permis de faire les investissements nécessaires pour rénover les installations vieillissantes. En remettant les responsabilités aux autorités aéroportuaires locales, le ministère s'est débarrassé de toute responsabilité financière tout en s'assurant des loyers perpétuels. Contrairement aux caractéristiques de toute autre relation entre un propriétaire et un locataire, dans ce cas-ci, des locataires — plus précisément, nos clients, les passagers — les aéroports doivent assumer tous les coûts, y compris les coûts de construction des installations.

J'ai commencé mon exposé en parlant de l'importance stratégique de notre secteur par rapport aux intérêts économiques du Canada au sens large. Les membres du comité seraient fondés à se poser des questions au sujet du genre de taxes punitives dont j'ai parlé, et qui touchent le secteur de l'aviation, les secteurs du tourisme et de l'hôtellerie, ainsi que d'autres secteurs clés des services.

En plus des loyers, il y a la taxe pour la sécurité des passagers aériens qui constitue un autre élément essentiel des politiques de taxation qui mériteraient un réexamen. D'après le ministère des Finances, cette taxe accumule maintenant un surplus de plus de 80 millions de dollars. Depuis son entrée en vigueur en 2002, elle a donné lieu à des revenus excédentaires de 200 millions de dollars.

La taxe d'accise sur le carburant est un autre élément des politiques de taxation relative au secteur qui mériterait un nouvel examen. Cette surtaxe instaurée dans les années 80 comme mesure visant à contrer le déficit, correspond à une redevance de 4 cents par litre de carburant, ce qui est quatre fois plus qu'aux États-Unis. Le carburant étant l'un de nos coûts les plus élevés, nous estimons que le gouvernement du Canada a prélevé 100 millions de dollars, grâce à cette seule taxe. Et ce, au moment où nous avons commandé de nouveaux appareils d'une valeur totale de 12 milliards de dollars américains.

Nous devrions contribuer à la réduction des frais d'exploitation pour favoriser la santé et la compétitivité du secteur, qui devrait être taxé comme tous les autres, c'est-à-dire sur le produit de ses activités: les profits et les salaires.

Dans différents énoncés de politique et programmes et dans différentes initiatives, nous entendons le genre de messages appropriés qui reflètent en grande partie ce que nous sommes venus demander ici aujourd'hui. Avantage Canada, la stratégie de la porte d'entrée du Pacifique, l'initiative « Ciel bleu » de Transports Canada, des slogans comme « Une économie forte, un Canada fort » — voilà des choses qui sont toutes conçues pour favoriser la compétitivité du Canada à l'échelle internationale.

Ce que nous n'arrivons pas à comprendre, monsieur le président, c'est pourquoi ces belles idées de programmes et les principes sur lesquels ils sont fondés ne sont pas appliqués dans notre secteur. D'autres pays, comme Singapour et les EAU et Dubai, ont tous compris l'importance stratégique du secteur de l'aviation et se sont d'abord attaqués aux cadres budgétaire et stratégique.

•(1105)

Il ne faut pas oublier que nous parlons d'une contribution concrète et directe au PIB du Canada. Chaque fois qu'un étranger a recours aux services d'un transporteur canadien, nous jouons le rôle d'une industrie exportatrice, ce qui paraît dans la balance des paiements. Le Canada a cependant choisi de traiter le secteur de l'aviation comme une vache à lait.

J'espère, monsieur le président, vous avoir montré comment les politiques budgétaires et fiscales applicables à notre secteur pourraient et devraient être modifiées pour favoriser la croissance, l'innovation et l'investissement — bref, pour offrir un avantage au Canada dans le domaine de l'aviation à l'échelle nationale et internationale. Les politiques pourraient et devraient être utilisées comme outil stratégique permettant au Canada d'occuper une place plus avantageuse au sein d'un monde concurrentiel et pour permettre aux Canadiens de demeurer en lien les uns avec les autres et avec le reste du monde.

Là-dessus, monsieur le président, merci encore une fois de m'avoir invité ici aujourd'hui, et j'ai hâte de répondre aux questions des membres du comité.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Barone.

Passons maintenant à M. Cooper, s'il vous plaît.

M. Graham Cooper (premier vice-président, Alliance canadienne du camionnage): Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, bonjour.

Je vais seulement dire quelques mots au sujet de l'Alliance canadienne du camionnage. Nous sommes une fédération de sept associations provinciales et régionales de camionnage du Canada, et nous représentons plus de 4 500 transporteurs routiers, d'un océan à l'autre. L'ACC est le porte-parole du secteur du camionnage du Canada pour ce qui est des questions liées aux politiques, lois et règlements, à l'échelle nationale et internationale.

Je vais simplement dire quelques mots au sujet de la façon dont le secteur du camionnage est structuré. Au Canada, le secteur est composé de transporteurs pour le compte d'autrui, de transporteurs privés, de tractionnaires et de messagers, et c'est un secteur de près de 60 milliards de dollars par année. Le secteur des transporteurs pour le compte d'autrui, au sein duquel oeuvrent plus de 10 000 transporteurs, compte pour environ la moitié des revenus totaux de l'industrie. Globalement, l'industrie emploie plus de 400 000 personnes, dont 260 000 chauffeurs. Il y a un peu plus de 600 000 camions sur les routes, et plus de la moitié de ceux-ci sont des poids lourds, dont 200 000 semi-remorques.

Le transport routier est le principal mode de transport des marchandises au Canada, et on estime qu'il compte pour 70 p. 100, en valeur, des marchandises expédiées au pays. C'est par camion que sont transportées près des deux tiers des marchandises échangées entre le Canada et les États-Unis, 50 p. 100 des exportations et 75 p. 100 des importations. Le transport transfrontalier compte pour plus de 40 p. 100 des recettes du secteur.

Le camionnage est un secteur où la demande est dérivée, ce qui fait que la situation économique sur les marchés nationaux et internationaux se reflète sur le volume des marchandises transportées et le rendement financier du secteur. La force du dollar canadien, l'affaiblissement général de l'économie américaine, la réduction, en conséquence, des exportations du Canada vers les États-Unis et la crise dans le secteur manufacturier, surtout dans la région centrale du Canada, sont tous des facteurs qui ont des répercussions profondes sur le secteur de l'industrie dans la plupart des régions du pays.

En janvier 2008, la proportion des manufacturiers ayant déclaré qu'ils réduiraient leur production au cours des trois mois suivants a atteint 33 p. 100, soit neuf points de pourcentage de plus qu'en octobre 2007. Ce phénomène a été partiellement compensé par le fait que 19 p. 100 des manufacturiers prévoyaient augmenter leur production au cours de la même période. Néanmoins, les prévisions de production étaient à ce moment-là à leur point le plus bas depuis janvier 2002.

Le coup le plus dur, pour le secteur du camionnage du Canada, c'est au sein du marché du transport frontalier qu'il s'est fait sentir. Les exportations du Canada vers les États-Unis ont diminué de 3,8 p. 100 au cours de la période allant de novembre 2006 à novembre 2007, et les importations, de 1,9 p. 100. Ces chiffres agrégés ne disent cependant pas tout. Les entreprises du secteur du camionnage se spécialisent dans le transport de produits dont le poids est relativement faible, et la valeur, relativement élevée, par rapport aux autres modes de transport. En réalité, cinq catégories de biens manufacturés ou partiellement manufacturés seulement ont compté dans le passé pour plus des trois quarts du total des marchandises transportées par camion vers les États-Unis. La comparaison des données relatives à l'exportation pour les mois de novembre 2006 et novembre 2007 révèle une diminution des exportations de 4,4 p. 100 dans la catégorie des biens industriels, de 3,7 p. 100 dans celle de la machinerie et de l'équipement, de 5,9 p. 100, pour ce qui est des produits automobiles et de 9,9 p. 100 dans la catégorie des autres biens de consommation.

Je vais parler rapidement des coûts dans le secteur. Le diesel vient au second rang des éléments de coût, après la main-d'oeuvre. Les volumes de diesel utilisé à des fins commerciales sont énormes: il se consomme plus de 16 milliards de litres par année sur les routes du Canada. Pour chaque litre de carburant vendu, le gouvernement fédéral perçoit 4 cents en taxes d'accise. Comme M. Barone l'a mentionné, la taxe fédérale d'accise sur le carburant, instaurée dans les années 80 dans le but clairement énoncé de contrer le déficit, a de toute évidence dépassé son objectif. Contrairement à la TPS, la taxe d'accise sur le diesel utilisé à des fins commerciales n'est pas une taxe multi-stades, et elle ne sert donc pas à grand-chose d'autre qu'à gonfler les recettes générales du gouvernement, mais, ce faisant, elle s'ajoute aux coûts des intrants du secteur du camionnage. L'Alliance canadienne du camionnage soutient depuis longtemps que ce genre de taxe est à la fois injustifiée et nuisible. Il faudrait donc, selon nous, en revoir la structure et la traiter comme une taxe multi-stades semblable à la TPS, ou, encore mieux, l'abolir tout simplement.

L'augmentation constante du prix du diesel ces dernières années a engendré un fardeau énorme pour le secteur du camionnage et pour la clientèle. Prenons les prix au détail comme point de référence: le prix moyen au Canada est passé de 75,9 cents le litre en 2004 à 1,132 \$ au 15 janvier 2008 — il y a deux semaines à peine — soit une augmentation de 49 p. 100 sur une période de trois ans et demi, et ce, après une réduction de 2 cents de la TPS au cours de cette période.

Les transporteurs routiers ont été en mesure de faire payer une partie des augmentations par leurs clients par l'intermédiaire de surcharges pour le carburant, mais la situation économique du secteur rend cela de plus en plus difficile à accomplir.

•(1110)

La concurrence est féroce, en grande partie parce qu'il y a une capacité excédentaire — qu'on décrit en disant qu'il y a trop de camions et trop peu de marchandises — sur le marché à l'heure actuelle. Par conséquent, les tarifs stagnent, et, dans bien des cas, sont réduits par les entreprises qui veulent que leurs camions continuent de rouler.

Les marges ont toujours été minces dans le secteur, mais elles le sont de plus en plus, et bon nombre de transporteurs trouvent de plus en plus difficile de compenser pleinement l'augmentation du coût du diesel à l'aide de surtaxes pour le carburant.

Je voudrais seulement faire une dernière observation au sujet de la sécurité des frontières. Les programmes de sécurité du transport

routier, particulièrement à la frontière américaine, continuent de donner lieu à des dédoublements, des recoupements et des coûts de plus en plus élevés. Comme les exportateurs des biens que nous transportons, nous sommes préoccupés par l'augmentation des coûts de transport découlant de mesures de sécurité élaborées et appliquées en vase clos. Il ne semble plus y avoir de perspectives globales ni d'équilibre adéquat entre la sécurité et l'efficacité des échanges fondés sur l'évaluation du risque.

Les membres de l'industrie du camionnage comprennent très bien en quoi les échanges entre le Canada et les États-Unis ont été modifiés par les événements de septembre 2001. En fait, ils ont joué un rôle important dans les tentatives de maintien de l'équilibre entre l'efficacité des échanges et l'accroissement de la sécurité en participant à tout un éventail de programmes visant à assurer la sécurité de la frontière canado-américaine. Cependant, plus de six ans après les événements du 11 septembre, il devient manifeste que le Canada et les États-Unis ont créé tout un ensemble de programmes qui ne fonctionnent pas toujours très bien ensemble. Il semble même que la situation empire.

Merci, monsieur le président.

•(1115)

Le président: Merci, monsieur Cooper.

Passons maintenant à M. Armstrong, s'il vous plaît.

M. Bob Armstrong (président, Association chaîne d'approvisionnement et logistique Canada): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, bonjour. Merci de m'avoir invité à dire quelques mots au sujet de la chaîne d'approvisionnement et du secteur des services de logistique.

Notre association compte environ 1 000 membres dans l'ensemble du Canada. Ce ne sont pas des entreprises; ce sont des personnes qui paient leurs cotisations et viennent aux réunions de CAL pour continuer d'améliorer leur carrière, d'apprendre des choses au sujet de l'industrie, et pour suivre des cours, et autre chose du genre, de façon à établir un réseau avec leurs pairs.

Au Canada, environ 1,8 million de personnes travaillent dans le secteur de la logistique, ce qui en fait un secteur très important au pays. Comme vous avez entendu quelqu'un d'autre le dire tout à l'heure, plus de 400 000 personnes exercent le seul métier de camionneur. Il y a également plus de 400 000 personnes qui travaillent pour les utilisateurs. Il s'agit des gens qui oeuvrent dans les domaines de la fabrication, du commerce au détail et de la vente en gros, dans le volet logistique de ces domaines. Ce sont les exploitants d'entrepôts, et autres emplois du genre; les gens qui s'occupent de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique dans ces entreprises. Mais il y a également 235 000 personnes employées à titre de fournisseurs de services de l'industrie, et bon nombre des membres de mon association sont bien entendu des fournisseurs de services.

Le Canada, comme pays commerçant, a besoin d'une chaîne d'approvisionnement mondiale et nationale, ainsi que d'un réseau logistique efficace et rentable, si nous voulons continuer d'être concurrentiels sur le marché mondial.

Je ne vais parler que très brièvement ce matin, parce que mes collègues du transport aérien et du transport routier vous ont déjà fourni beaucoup d'informations techniques. Je veux simplement vous faire part de quelques-uns des défis auxquels nous sommes confrontés, dans le secteur de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique au Canada.

Les défis ont tendance à être les suivants: premièrement, la sensibilisation au fait que la logistique est une profession, puis l'éducation, l'infrastructure frontalière, l'infrastructure nationale, la suppression des obstacles au commerce interprovincial, l'absence de campagnes de promotion des zones franches étrangères au Canada et le besoin d'investir davantage au sein de l'Agence des services frontaliers du Canada.

Pour ce qui est de la sensibilisation en général, les Canadiens ne savent pas qu'il y a des professionnels de la chaîne d'approvisionnement et que ce secteur est un employeur important. Des fournisseurs de services ont de la difficulté à recruter suffisamment d'employés, et le gouvernement et les ministères concernés doivent régler ce problème. Sensibiliser les jeunes dans les écoles secondaires va contribuer à intéresser davantage d'étudiants à des carrières au sein de la chaîne d'approvisionnement, ce qui va leur permettre de tirer parti des programmes d'enseignement postsecondaire et des cours offerts par des établissements qui ont de la difficulté à trouver suffisamment d'étudiants pour ceux-ci.

Je peux vous dire que nous accréditons beaucoup de collèges au Canada. Nous avons des programmes d'accréditation visant à les aider à gérer leurs programmes relatifs à la chaîne d'approvisionnement et à la logistique, et, ce qui est consternant, c'est que les collèges n'arrivent pas à trouver suffisamment d'étudiants pour ces programmes. La semaine dernière, le collège Humber a annulé son programme sur la chaîne d'approvisionnement en raison du manque d'étudiants. Ça fait un peu peur.

À l'heure actuelle, on pourrait dire que le choix d'une carrière au sein de la chaîne d'approvisionnement se fait par défaut, puisque cette carrière ne fait pas partie des choix que font habituellement des étudiants diplômés du secondaire. Du point de vue pédagogique, pousser nos jeunes à s'orienter vers une carrière en logistique pose un défi à long terme. De nouveaux citoyens canadiens qui parlent plusieurs langues et qui sont titulaires de diplômes et de certificats étrangers ont besoin d'aide pour s'intégrer à notre secteur. On pourrait régler en partie le problème des pénuries dans les secteurs du transport routier et du transport de marchandises à l'échelle internationale en attirant des gens qualifiés et formés d'autres pays grâce à des évaluations visant à établir des équivalences appuyées par le gouvernement. Il faut élaborer une approche globale pour promouvoir la possibilité de faire carrière au sein de la chaîne d'approvisionnement, et il faut financer cette approche adéquatement pour qu'il y ait une relève dans le secteur et qu'il demeure efficace.

Du côté de l'infrastructure, les voyageurs et les entreprises de transport dépendent beaucoup de l'infrastructure frontalière, surtout terrestre, mais aussi en ce qui concerne le transport maritime. Il est essentiel que le gouvernement fédéral continue le travail de soutien de ces domaines, puisqu'il n'y a tout simplement pas suffisamment de voies terrestres, par exemple, pour faciliter le passage de la frontière, comme l'a dit le représentant de l'association du camionnage.

Pour ce qui est des petites et moyennes entreprises, elles ont quand même besoin de beaucoup d'aide. Comment peuvent-elles importer et exporter davantage, compte tenu de ces règlements nouveaux et complexes sur la sécurité? Les coûts sont en fait devenus prohibitifs pour beaucoup d'entreprises canadiennes qui doivent respecter ces règlements. Il faudrait mettre l'accent sur la suppression des obstacles au commerce interprovincial et l'harmonisation de la réglementation relative aux normes de sécurité, aux heures de travail des chauffeurs et autres choses du genre dans l'ensemble du pays.

Il faut investir davantage dans l'Agence des services frontaliers du Canada, de façon à nous doter d'un programme rationalisé de contrôle et de réglementation de la frontière. L'ASFC manque de personnel.

• (1120)

Pour conclure, je dirai qu'il faudrait présenter le Canada comme un lieu d'échange ou un carrefour logistique de l'Amérique du Nord, avec des zones franches efficaces pour convoier nos biens jusqu'au centre du pays. Ce dont nous avons réellement besoin, c'est d'une stratégie nationale relativement à la chaîne d'approvisionnement et à la logistique, afin de soutenir l'acquisition de compétences en logistique. Idéalement, le Canada devrait être la porte par laquelle passeraient les biens qui entrent en Amérique du Nord et qui en sortent.

Nos fabricants n'ont tout simplement pas la main-d'oeuvre qualifiée et les outils technologiques nécessaires pour s'occuper de tout cela eux-mêmes. C'est la raison pour laquelle ils s'en remettent à des fournisseurs de services tiers spécialisés en logistique. Il est impératif que nous nous assurions du fait que notre secteur de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique est à son meilleur.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Armstrong.

Nous allons commencer par une période de questions au cours de laquelle chacun des intervenants disposera de six minutes. Nous allons commencer par M. McTeague.

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être ici. Je connais beaucoup de gens parmi vous, avec qui j'ai déjà travaillé.

Je vais commencer par vous, monsieur Armstrong. Vous semblez avoir beaucoup de choses en commun avec M. Cooper et avec le secteur du camionnage.

Vous avez parlé du besoin de renforcer l'Agence des services frontaliers du Canada. Vous pensez qu'elle manque de personnel. Vous laissez entendre qu'il y a un besoin accru de travailleurs qualifiés. Je me demande s'il y a dans votre secteur des postes qui ne sont jamais comblés.

Pensez-vous qu'une meilleure façon d'investir dans l'infrastructure fédérale aux frontières constituerait un moyen de répondre aux besoins que vous avez cités? Monsieur Cooper, vous pourriez peut-être également nous donner une idée plus précise des problèmes auxquelles sont confrontés les membres de votre organisation lorsqu'ils veulent traverser la frontière. Quelles sont vos recommandations précises pour le comité?

Monsieur Armstrong.

M. Bob Armstrong: J'ai siégé à beaucoup de comités — comme M. Lennox — et, de mon point de vue, l'ASFC a de la difficulté à maintenir un niveau de service adéquat. Ça fait de plus en plus peur, parce que la frontière est de plus en plus difficile à traverser.

En réalité, l'Agence manque de personnel. Maintenant que tous les employés doivent suivre la formation sur le maniement des armes à feu et qu'ils échouent, notre principale inquiétude, mesdames et messieurs les membres du comité, concerne ce qui va se produire l'été prochain. L'ASFC a l'habitude d'embaucher des milliers d'étudiants de niveau universitaire pour combler les postes pendant l'été. Eh bien, elle ne peut plus vraiment le faire maintenant, vu l'affaire des armes à feu, et elle manque de personnel formé.

Nous avons vraiment peur de ce que nous n'avons pas encore vu. L'été dernier, comme MM. Lennox et Cooper peuvent en témoigner, il y a eu des files d'attente interminables à la frontière, surtout pour la traversée vers les États-Unis. Mais je soutiens que cela va se produire cette année dans notre pays.

L'hon. Dan McTeague: M. Cooper, puis M. Lennox.

M. Graham Cooper: Merci, monsieur McTeague.

Je vais me contenter de faire une observation générale très brève, et je vais demander à M. Lennox de vous donner un peu plus de détails.

Votre question, en ce qui concerne l'infrastructure physique, est assurément une préoccupation, c'est une préoccupation dont on parle beaucoup, Windsor étant probablement le meilleur exemple que nous puissions prendre. Il y a également, si vous voulez, l'infrastructure de systèmes et un vaste éventail de programmes dont j'ai parlé dans mon exposé.

J'aimerais que M. Lennox vous donne quelques détails.

M. Ron Lennox (vice-président, Commerce et sécurité, Alliance canadienne du camionnage): Merci.

Je vais prendre une minute pour parler des coûts. C'est une grande source de préoccupation pour nous.

Il y a tous ces nouveaux programmes qui ont été mis en place — la chaîne d'approvisionnement, les programmes de sécurité et les programmes de manifestes avancés qui visent à permettre de fournir des renseignements par voie électronique aux douanes et ainsi de suite. Il y a des programmes sur la sécurité et les matières dangereuses. Il y a des programmes de sécurité dans les ports qui touchent les chauffeurs de camion qui livrent des marchandises dans les ports.

Aucun de ces programmes n'est gratuit. Il y a des transporteurs qui ont dépensé des centaines de milliers de dollars pour des programmes visant à permettre de présenter des manifestes aux États-Unis. S'ils veulent avoir recours à un fournisseur de services tiers, ils doivent déboursier de l'argent pour chacun des manifestes produits. La formation du personnel, des chauffeurs de camion et des employés de bureau suppose certains coûts.

Les coûts augmentent rapidement. Au fur et à mesure que les programmes sont mis en place, il semble que les coûts s'additionnent les uns aux autres. Ce sont les entreprises de camionnage qui doivent assumer ces coûts, et nous faisons de notre mieux pour refiler la facture à nos clients.

L'autre chose que je veux dire a trait à la circulation. Comme M. Cooper l'a mentionné, il y a moins de gens qui traversent la frontière à la plupart des principaux postes commerciaux. Assurément, depuis cinq ou six ans, le nombre de voyageurs qui traversent la frontière a chuté également.

Ce qui nous préoccupe vraiment, en ce moment, c'est ce qui va se produire lorsque les choses vont revenir à la « normale », je dirais. J'ai vraiment peur que nous ne soyons pas en mesure de faire traverser les marchandises adéquatement et rapidement, si nous nous retrouvons dans la situation où nous étions, disons, il y a cinq ou six ans.

Merci.

• (1125)

L'hon. Dan McTeague: Je vais revenir sur certains des points que vous avez soulevés en ce qui concerne le carburant, messieurs Barone et Cooper, et non, je ne vais pas parler de l'essence ou des taxes.

Si je comprends bien, monsieur Cooper, pour vous, le niveau de la taxe sur le diesel pose problème, niveau qui, d'après ce que je comprends... je pense que la taxe d'accise fédérale est de 4 cents — dans ma province, elle est de 14,7 cents, et, évidemment, je ne veux pointer personne du doigt, mais une bonne partie de ces 4 cents vous est remise si vous exploitez une entreprise, et la TPS, bien entendu, c'est tous les trois mois. Ce doit être particulièrement difficile, j'imagine, en ce qui concerne l'augmentation des prix, pour vos membres, surtout l'hiver.

Voilà qui fait également intervenir M. Barone. Il semble y avoir peu de carburant pour avion en vente, surtout dans l'ouest du Canada, dans la région d'où vient le président du comité. Des nouveaux mélanges, des nouvelles exigences, notamment les exigences environnementales, sont un fardeau indu pour vos deux secteurs.

Avez-vous des suggestions à cet égard, quant à la façon dont nous pouvons contribuer à composer avec ces changements? Évidemment, il y a une restriction quant à la quantité de carburant disponible, et ce qui est rendu disponible est vendu très cher, en plus des taxes imposées par le gouvernement et des coûts supplémentaires qui découlent de ce dont vous venez de parler.

M. Sam Barone: Monsieur McTeague, pourriez-vous préciser un peu votre question, en ce qui concerne le...

L'hon. Dan McTeague: Le carburant pour les avions? D'après ce que je comprends, il est beaucoup plus difficile de se procurer du carburant dans l'ouest du Canada, surtout en Colombie-Britannique et en Alberta. Les raffineries là-bas ne sont pas capables de répondre à certains critères. Le carburant que les membres de votre organisation utilisent dans l'ouest du Canada doit en grande partie être importé des États-Unis pour répondre à la demande. J'ai vu que la demande était à la hausse là-bas.

Avez-vous des suggestions à faire au comité, ou s'agit-il de quelque chose dont vous voudriez nous reparler plus tard?

M. Sam Barone: Je pense que, de façon générale, là où l'approvisionnement est restreint, notre objectif principal est de respecter notre horaire, et nous faisons venir du carburant par bateau et nous le prenons où nous le trouvons. Surtout en Colombie-Britannique — l'administration là-bas — la taxe d'accise est un peu punitive. Nous sommes toujours prêts à nous associer au gouvernement pour déterminer comment ouvrir les chaînes d'approvisionnement qui nous offriraient un meilleur accès, surtout pendant les mois d'hiver. Le carburant représente environ 30 p. 100 de nos coûts totaux. Nous serions donc assurément prêts à évaluer de nouvelles possibilités.

Le président: Monsieur Cooper, brièvement.

M. Graham Cooper: Merci.

J'ai seulement deux ou trois choses à vous dire rapidement, monsieur McTeague.

Comme je l'ai dit dans mon exposé, le problème, pour le secteur, c'est que, lorsque nous comparons la taxe fédérale d'accise sur le diesel et, en fait, sur l'essence — avec les taxes provinciales dont vous avez parlé, par exemple, l'une des différences qui ressortent, bien sûr, c'est l'usage que font les gouvernements de l'argent qu'ils obtiennent ainsi. Les taux de réinvestissement à l'échelon fédéral sont beaucoup plus faibles qu'à l'échelon provincial.

Comme vous le savez, puisque nous avons eu des discussions et des débats là-dessus dans le passé, une des choses qui préoccupent l'industrie, c'est l'état des infrastructures du Canada. Je pense que ce serait, si je puis m'exprimer ainsi, plus facile à avaler pour l'industrie si elle avait l'impression que ces 4 cents servent à quelque chose d'utile. Nous entrons dans une période de débat sur les taxes sur le carbone et ce genre de choses — les taxes environnementales et autres choses du genre — et ces 4 cents pourraient être utilisés pour ça, plutôt que de faire partie des recettes générales.

Le président: Merci.

Merci, monsieur M. McTeague.

Nous allons passer à Mme Brunelle.

[Français]

Mme Paule Brunelle (Trois-Rivières, BQ): Bonjour, messieurs. Merci pour votre présence.

Monsieur Cooper, quels types de propriétaires de camion l'Alliance canadienne du camionnage regroupe-t-elle? Sont-ce des gens qui ont des flottes importantes, ou des petits camionneurs? Je pose cette question parce que vous nous dites qu'il y a eu une diminution des exportations de l'ordre de 3,8 p. 100. On connaît l'influence de l'augmentation du prix du pétrole, de la valeur du dollar, qui a atteint la parité et a même dépassé le dollar américain. Je me demande si on peut craindre que certains petits camionneurs et certaines des entreprises que vous regroupez ne disparaissent.

[Traduction]

M. Graham Cooper: Pour répondre à la première partie de votre question, notre organisation, comme je l'ai mentionné, regroupe plus de 4 000 transporteurs routiers, petits et gros. Environ 90 p. 100 des entreprises de transport canadiennes comptent moins de cinq camions. C'est un secteur qui est surtout composé de petites entreprises. Il y a évidemment de grandes entreprises aussi, on les voit sur les routes, et on sait qui elles sont à l'échelle nationale comme à l'échelle provinciale.

En ce qui concerne les difficultés que connaît le secteur, je dirais que tout le monde y est confronté. Il y a une vieille expression qui dit « plus on est grand, plus la chute est dure », et c'est quelque chose qui s'est vérifié dans le passé. Je pense qu'il n'y a pas d'inconvénient à être une petite entreprise, sauf peut-être le fait que, lorsque ça va mal pendant longtemps, les petites entreprises n'ont peut-être pas les poches aussi profondes que les grandes entreprises, ni l'accès au capital qui leur permettrait de poursuivre leurs activités et ainsi de suite.

Nous avons cependant constaté que bon nombre de ces petites entreprises ont été en mesure de se trouver un créneau particulier, parce que, grâce à leur petite taille, elles sont peut-être capables de s'adapter un peu plus rapidement. Il y a par exemple dans la région, le long du Saint-Laurent, quelques entreprises qui n'ont que quatre ou cinq camions et qui se spécialisent exclusivement dans le transport transfrontalier. En raison de cela, elles emploient plus d'Autochtones que les autres entreprises, parce que les Autochtones du Canada ont plus de marge de manœuvre pour ce qui est du travail aux États-Unis.

La question des faillites et des fusions se pose toujours. Comme je l'ai dit dans mon exposé, vu la situation actuelle, c'est-à-dire une capacité excédentaire et ce qu'on décrit familièrement comme étant trop de camions et trop peu de marchandises, il faut s'attendre à une certaine part de rationalisation. Dans ce cas, il peut s'agir de grandes entreprises qui en achètent une plus petite ou de petites entreprises

qui font faillite, mais ce genre de risque existe toujours au sein d'une économie de ce type.

En ce moment, je ne pense pas que les petites entreprises sont confrontées à un risque excessif. Comme je l'ai dit, en fonction de la région et de la taille de l'association, il y a parmi nos membres beaucoup de petites entreprises qui possèdent un, deux ou trois camions. Nous essayons de défendre leurs intérêts aussi.

• (1130)

[Français]

Mme Paule Brunelle: Merci.

Monsieur Barone, vous nous parliez de vos difficultés, de votre faible marge bénéficiaire. Comment vos clients sont-ils répartis entre les touristes et les gens qui voyagent pour des raisons d'affaires? Je vous pose cette question parce que je me dis que l'influence de la parité du dollar est sûrement moindre pour les clients qui voyagent pour des raisons d'affaires, qui sont peut-être plus stables. Comment votre clientèle se répartit-elle?

[Traduction]

M. Sam Barone: Merci, madame Brunelle, de votre question. Je suis très heureux que vous l'ayez posée.

En ce qui concerne la composition de notre clientèle de passagers, si vous voulez, il y a différentes catégories générales. Bien entendu, il y a les gens d'affaires, qui voyagent en classe affaires ou en classe économique. Il y a aussi une autre catégorie que nous appelons celle des amis ou des membres de la famille qui se rendent visite. Enfin, il y a les passagers de la classe loisirs, qui composent les marchés généraux découlant de l'aviation commerciale.

En général, plus de 90 p. 100 des passagers que les membres de notre organisation transportent partout dans le monde font partie de la classe loisirs, et ils prennent l'avion pour rendre visite à des amis ou à des membres de la famille. Ils composent le segment où l'on fait le plus attention au prix du billet et où les prix varient le plus.

[Français]

Mme Paule Brunelle: J'aurais cru que la clientèle d'affaires, avec la mondialisation, serait beaucoup plus importante. Ce que vous me dites me surprend. Je me disais que les gens qui ont à voyager beaucoup par affaires, parce que les compagnies mères sont souvent... On peut travailler à Montréal, mais la compagnie mère peut être quelque part aux États-Unis. Je croyais que c'était un segment plus important de vos affaires.

• (1135)

[Traduction]

M. Sam Barone: Je ne suis pas du tout en désaccord avec ce que vous dites, en fait. Si j'ai bien compris votre question, ces passagers nous offrent une marge plus élevée de façon générale, parce que, en raison du type de billet qu'ils achètent, ils veulent habituellement plus de marge de manœuvre pour pouvoir changer de billet ou changer d'heure de départ ou d'arrivée, et ainsi de suite. Habituellement, les passagers qui voyagent pour le plaisir et ceux qui visitent des amis ou des membres de leur famille choisissent des heures plus pratiques — pas pour eux, mais ils magasinent les tarifs. Il y a donc un choix à faire entre la fréquence et la classe, sur le plan de l'horaire.

De façon générale, par rapport à ce que vous disiez, il y a certains marchés internationaux, par exemple Genève, New York, Francfort et Düsseldorf, ainsi que Paris, qui sont de gros marchés où tous les services affaires sont viables. Cependant, en gros, le marché fait que si l'arrière de l'avion n'est pas rempli, il est très difficile de faire de l'argent.

Le président: Merci, madame Brunelle.

Passons à M. Van Kesteren, s'il vous plaît.

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

Merci d'être venus témoigner ce matin.

C'est un secteur incroyablement important. Nous le savons tous, mais il nous arrive de l'oublier.

La première question que je veux poser au groupe de témoins du secteur des transports, c'est la suivante: quel est le potentiel de croissance? Assistons-nous au déclin de la demande de services? Quelle est votre prévision à long terme?

Monsieur Barone, je suis désolé, mais je veux poser cette question au groupe de témoins du secteur des transports. Je vous en prie, répondez après.

M. Graham Cooper: C'est une bonne question. Dans le contexte économique, il y a beaucoup de perspectives sombres. Les gens ne sont pas de bonne humeur. On le voit à la Bourse, et on le voit très clairement dans notre secteur, où les gens sont préoccupés par leur avenir immédiat.

Je ne connais pas les chiffres par cœur, mais si vous jetez un coup d'œil sur les prévisions faites par les ministres des transports des pays de l'ALÉNA, par exemple, il est clair que nous pouvons envisager la croissance à long terme, tant sur le plan économique que sur le plan du remplacement des chauffeurs et de nos camions qui sont sur les routes en ce moment.

Je dois donc dire que les perspectives à long terme sont bonnes. Nous savons que le secteur du transport routier va continuer d'exister, et nous savons qu'il est en mesure de répondre à des besoins auxquels les autres secteurs ne sont pas en mesure de répondre. Le secteur du transport ferroviaire a sa place, c'est sûr. Le transport maritime aussi a sa place. Même chose pour le transport aérien. Chacun des secteurs a son propre ensemble de compétences et transporte des biens de types différents.

Je dois donc dire que, oui, à long terme, on peut être optimistes. Nous envisageons d'acquérir de nouveaux types de camions, des camions plus écologiques, qui émettent moins de polluants et de gaz à effet de serre, etc. Le secteur investit énormément dans cet équipement moderne. Ce ne serait pas le cas si les représentants des entreprises n'étaient pas un peu optimistes, si je peux utiliser ce terme, au sujet de leur avenir.

Quand les choses vont-elles changer? Nous ne le savons pas. D'après les prévisions — je ne suis pas économiste, et assurément pas un expert — et d'après ce que j'ai lu et ce que j'ai entendu dire par nos membres, l'année va être difficile, mais nous devrions bien nous en tirer à long terme.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur Barone, je pense que mon collègue va poser une question en rapport direct avec les aéroports, alors je vais continuer de poser des questions sur le secteur des transports.

Vous avez parlé brièvement des postes frontaliers. Je veux vous poser une question à propos de celui de Detroit-Windsor. Nous connaissons tous son importance, mais pourriez-vous éclairer un peu

le comité au sujet de l'urgence de la situation, et nous dire ce qui va se passer selon vous et si vous pensez que nous sommes engagés dans la bonne direction?

M. Graham Cooper: Encore une fois, je dois commencer par dire que je ne suis pas spécialiste de la question. Il y a des gens au sein de notre organisation qui le sont, et je peux certainement vous donner des détails au sujet de la situation au poste de Windsor.

Permettez-moi cependant de dire deux ou trois choses. Comme vous le savez probablement, le poste frontalier Detroit-Windsor, et plus précisément le pont Ambassador, est le point d'échange où l'activité est la plus importante dans le monde. L'infrastructure est en train de craquer. Le tablier doit être remplacé, et il y a plein d'autres problèmes. Des groupes binationaux et trilatéraux se sont penchés là-dessus et sur ce que ça suppose pour le gouvernement du Canada, le gouvernement de l'Ontario et les gouvernements du Michigan et des États-Unis. Je pense que les gens sont un peu déçus des retards dans ces études. Mais la dernière étude qui devait être publiée en 2007 va, je crois, l'être en 2008.

Ainsi, le problème, qui semble urgent aux yeux des représentants du secteur, par rapport aux bouchons de circulation et à la possibilité qu'il y en ait, au fait que les camions doivent passer par les rues résidentielles de Windsor et ainsi de suite, n'est peut-être pas réglé aussi rapidement que les représentants du secteur des deux côtés de la frontière le souhaiteraient.

Cependant, comme je l'ai dit au début, je ne suis pas aussi qualifié pour parler de cette situation particulière que certains de nos collègues, notamment l'Ontario Trucking Association, et je serais très heureux d'obtenir, pour le comité, des renseignements précis sur Windsor, et de communiquer au comité le point de vue de ces collègues et les déclarations qu'ils ont faites là-dessus.

•(1140)

M. Dave Van Kesteren: J'ai discuté avec vous tout à l'heure. J'ai eu un problème avec une entreprise de camionnage dans ma ville, Chatham, alors nous nous sommes rendus au poste frontalier, et on nous a beaucoup éclairés sur ce à quoi les camionneurs sont confrontés.

Il faut que je vous pose une question par rapport à ce qui m'a frappé. Disposez-vous d'un moyen pour faire part au gouvernement de vos problèmes? Y a-t-il une organisation qui serve d'intermédiaire?

M. Graham Cooper: Il y a des instances qui de temps à autre s'occupent de ces problèmes. L'exemple le plus évident, je pense que nous l'avons vu après les événements du 11 septembre.

M. Dave Van Kesteren: Désolé de vous interrompre, mais en ce qui concerne certains des problèmes soulevés après que nous avons terminé, j'ai pensé qu'ils auraient pu être réglés si facilement s'il y avait eu juste un peu plus de suivi.

M. Graham Cooper: Oui, je pense que je vois où vous voulez en venir, et j'ai peut-être fait un préambule pour rien.

Si la question que vous posez concerne l'existence d'un défenseur du secteur du camionnage auprès du gouvernement, je vous dirais qu'il y a des ministres qui sont responsables du camionnage sous un aspect ou un autre: le ministre des Transports, le ministre du Commerce international, le ministre de l'Immigration et ainsi de suite. Si votre question, c'est plutôt de savoir s'il y a une personne au sein du gouvernement du Canada à qui nous puissions nous adresser et à qui nous puissions dire, voici notre problème, voici notre problème d'ordre fiscal, voici notre problème lié au commerce international ou encore lié à l'infrastructure, la réponse est non.

Il y a une chose que nous demandons depuis un certain temps; depuis les événements du 11 septembre, en fait. Nous avons posé la question suivante: Avons-nous besoin d'un intendant de la frontière au Canada?

Le président: Merci, monsieur Van Kesteren.

Nous allons passer à Mme Nash.

Mme Peggy Nash (Parkdale—High Park, NPD): Merci.

Je souhaite le bonjour à tous les témoins.

La première question que je souhaite poser a trait à la valeur du dollar, au taux de change. Je sais que le secteur des transports dépend beaucoup des prix. Les marges sont très faibles, et lorsque vous faites face à l'augmentation du coût du carburant, la population qui voyage, par exemple, n'est pas toujours aussi compréhensive qu'elle pourrait l'être. Vous êtes donc vraiment coincés.

En ce qui concerne l'augmentation spectaculaire de la valeur du dollar, je me demande quelles en sont les répercussions pour vous tous. Du côté des entreprises de transport aérien ou de transport routier sur de longues distances, par exemple, les gens ont-ils parfois tendance, comme lorsqu'ils magasinent de l'autre côté de la frontière, à essayer de trouver des tarifs moins élevés dans l'autre pays? Lorsque je voyage — surtout de Toronto à Ottawa, puisque je représente la circonscription de Toronto —, les vols sont habituellement pleins. Je me demande s'il y a des répercussions dans l'ensemble, surtout dans le secteur du transport sur de longues distances.

C'est une question que je vous pose à tous.

M. Sam Barone: Merci, madame Nash.

Je pense qu'on peut dire sans craindre de se tromper que c'est une lame à double tranchant, en ce qui concerne le transport aérien. Lorsque nous prenons notre voiture ou un avion pour les États-Unis ou encore le train ou l'autobus, lorsque nous allons vers le sud, nous sommes avantagés, évidemment, puisque notre monnaie a la même valeur que la devise américaine ou une valeur supérieure.

Dans l'autre sens, je pense que nous avons assisté à une diminution de la circulation, puisque les Américains ne prennent plus autant l'avion vers le Canada qu'avant, peut-être parce qu'ils pensent que les coûts ont augmenté en raison des fluctuations de la valeur des monnaies. La majeure partie de la circulation est attribuable aux véhicules de service plutôt qu'au transport aérien. Néanmoins, nous avons constaté un ralentissement au chapitre des voyages de fin de semaine, c'est-à-dire des gens qui voyagent pour le plaisir, comme nous l'avons dit tout à l'heure en réponse à une question de madame Brunelle. Les gens qui font des voyages d'affaires regardent un peu moins les prix, à cette fin.

Ce que je veux dire, quand je dis que c'est une lame à double tranchant, c'est que le prix du carburant est en dollars américains, mais c'est la même chose pour le prix de nos avions. Au moment où nous achetons des avions — en ce moment, par exemple, nous avons commandé des avions à Boeing pour une valeur de 12 milliards de dollars américains —, l'achat est financé au moment où la transaction est conclue, mais le taux de change peut varier. Ainsi, si le montant en dollars américains est avantageux pour nous, lorsque le dollar canadien prend de la valeur, nous avons un petit rabais sur le prix d'achat des avions. Les prix de toutes les pièces que nous achetons sont en dollars américains, ce qui fait que nous avons été en mesure d'acheter un stock de pièces au cours des six derniers mois à prix avantageux. C'est dans ce contexte que nous examinons les fluctuations de la valeur des monnaies et leur répercussion.

• (1145)

Mme Peggy Nash: Perdez-vous une partie de votre clientèle transcontinentale parce que les gens décident de prendre l'avion à Buffalo ou à New York, ou ailleurs, pour se rendre dans les Caraïbes ou en Europe?

M. Sam Barone: Certainement. Je vais vous donner un exemple.

Juste à l'extérieur de la région du Grand Toronto, il y a deux aéroports internationaux, de l'autre côté de la frontière, à Niagara Falls et à Buffalo. Ce matin, à Niagara Falls International, il était possible de prendre un vol de Direct Air pour Myrtle Beach ou St. Pete's-Tampa Bay pour 99 \$ américains. De même, à Buffalo, il y a les transporteurs Southwest, jetBlue, Delta, American, Continental, etc.

Je dirais qu'à Buffalo seulement, sur six millions de passagers, il y a probablement 1,2 million de passagers canadiens. Cela fait ressortir certains éléments de comparaison sur le plan des politiques fiscales: aux États-Unis, le carburant est moins cher, les aéroports sont subventionnés, les coûts de sécurité sont moins élevés, et les transporteurs sont capables d'offrir des vols à 99 \$ — et, soit dit en passant, nous le faisons aussi. C'est la même histoire à Plattsburgh, qui siphonne les voyageurs de Dorval, de Longueuil et de la rive Sud de Montréal. Même chose à Bellingham, dans l'État de Washington, où des vols à 79 \$ à destination de Reno et Las Vegas attirent les voyageurs de Vancouver.

Mme Peggy Nash: D'accord, merci.

J'aimerais aussi entendre M. Cooper là-dessus.

M. Graham Cooper: Très rapidement, comme je l'ai mentionné tout à l'heure, le secteur du camionnage est un secteur où la demande est dérivée. Ainsi, avec l'affaiblissement de l'économie américaine et l'augmentation de la valeur du dollar canadien, ainsi que les répercussions de celle-ci sur nos exportations, la partie de notre secteur — une partie importante — qui a investi dans le commerce transfrontalier et dont les activités tournent autour de celui-ci pâtit, cela ne fait aucun doute.

Mais les camions coûtent cher. Les transporteurs ont des camions. Ils ont des chauffeurs. Ils veulent les garder. Ils veulent que leurs camions continuent de rouler. Ainsi, ce à quoi nous assistons, dans une certaine mesure, c'est à un mouvement des transporteurs qui s'occupaient de l'axe nord-sud vers les couloirs déjà saturés au pays — le couloir Toronto-Montréal, par exemple —, ce qui, encore une fois, exacerbe la concurrence, lorsque les gens commencent à se faire compétition en jouant sur les prix. Une fois que la concurrence devient entièrement fondée sur le prix — et Mme Brunelle a exprimé certaines préoccupations au sujet des perspectives des entreprises — lorsqu'on commence, en réalité, à vendre à perte simplement pour que les camions continuent de rouler et que les chauffeurs puissent continuer à travailler, on joue avec le feu. C'est le genre de situation dans laquelle nous nous trouvons en ce moment, dans une certaine mesure, surtout dans la région centrale du Canada.

Le président: Monsieur Armstrong, voudriez-vous dire quelque chose?

M. Bob Armstrong: Je veux seulement ajouter, encore une fois, du point de vue du secteur des services, que ce que nous voyons se produire, c'est que les multinationales américaines ferment leurs centres de distribution au Canada ou en réduisent l'effectif de façon spectaculaire, et, bien entendu, ils ont recours à un tiers fournisseur de services logistiques ou exploitant d'entrepôt.

Dans la plupart de nos petites villes qui se trouvent le long de la frontière, et même dans beaucoup de nos villes, on voit des entrepôts vides ou des entrepôts à l'effectif réduit. Ce qu'on y produit retourne du côté américain et part par camion, ce qui fait que même notre secteur du camionnage est affecté. Je ne parle que de nous, du côté des fournisseurs de services, qui perdons des emplois dans notre secteur parce que la valeur du dollar fait en sorte que les entreprises ont maintenant l'impression de pouvoir rentabiliser les activités de leur côté de la frontière.

Le président: Tout le monde a dépassé un peu le temps alloué, madame Nash, alors vous avez dix secondes.

Mme Peggy Nash: D'accord.

Pouvez-vous nous donner une idée de l'ampleur des répercussions sur le secteur de la logistique? Vous avez dit que certaines installations avaient été fermées. Combien?

M. Bob Armstrong: Nous venons tout juste de commencer à faire des recherches là-dessus, parce que nous venons seulement de commencer à en entendre parler par nos membres. C'est tout simplement consternant. Quatre membres du conseil que je préside ont perdu leurs postes de gestion de centres de distribution au cours des quelques dernières semaines. On leur a dit de réduire l'effectif. Ces quatre personnes travaillaient pour des filiales d'entreprises américaines.

Alors c'est inquiétant.

Mme Peggy Nash: Merci.

• (1150)

Le président: Merci, madame Nash.

Nous allons passer à M. Brison.

L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.): Merci à tous d'être ici aujourd'hui. Je suis heureux de prendre connaissance de vos idées.

Je disais à l'instant à mon collègue, monsieur McTeague, que vous oeuvrez dans le domaine des services, mais, à de nombreux égards, vous êtes également un maillon de la chaîne d'approvisionnement mondiale, avec la fabrication et tout le reste. Lorsque des coûts augmentent dans votre secteur, cela affecte, au bout du compte, la compétitivité du secteur de la fabrication, qui finit par avoir un effet sur les prix que paient les consommateurs et sur le reste.

On est en train d'en arriver à un consensus mondial, au cours de l'année écoulée en particulier — avec le Conseil canadien des chefs d'entreprise, le conseil pour un environnement durable, le Forum économique mondial et d'autres intervenants — selon lequel on va fixer un prix pour les émissions de gaz carbonique en déterminant des limites et dans le contexte des échanges, grâce à des taxes sur les émissions dans certains cas et des tarifs dans d'autres. On parle même en ce moment de ce que la France et la Californie se dirigent vers un régime de tarification des émissions de gaz carbonique, au sein duquel les biens importés feraient l'objet des tarifs en question. Le congrès américain va à un moment donné s'apercevoir qu'il peut appeler ça une politique environnementale, alors qu'il s'agit en réalité d'une politique protectionniste qui peut faire augmenter le prix des biens importés de la Chine, de l'Inde et des autres nouvelles puissances économiques.

Quelles seraient les répercussions sur votre secteur? Ou peut-être devrais-je d'abord vous demander si vous percevez le même mouvement vers ce genre de régime que nous, les décideurs, entrevoyons? Quelles seraient les répercussions, et comment redistribuez-vous les coûts? Que nous, les décideurs du Canada,

agissions ou non, si d'autres pays s'orientent ainsi, cela va avoir des répercussions sur le contexte économique du pays.

M. Sam Barone: Merci, monsieur Brison. C'est une question tout à fait opportune, vu le débat sur les changements climatiques et le réchauffement de la planète. Bien sûr, nous nous intéressons tout autant que quiconque à cette question, surtout dans la mesure où nous voulons nous assurer de pouvoir poursuivre nos activités dans un environnement durable.

Tout d'abord, lorsqu'il s'agit d'examiner les politiques qui ont trait à l'environnement et aux quelconques mesures que les décideurs prennent en ce qui concerne l'environnement, que ce soit le marché du carbone ou les taxes sur les émissions, il faut tenir compte du fait que le secteur des transports est un secteur où la demande est dérivée. Ainsi, pour ce qui est de votre question sur les conséquences pour notre secteur, il s'agit de déterminer non pas tant quelles seraient les répercussions sur notre secteur que l'effet sur l'économie canadienne, puisque nos services sont un intrant du processus d'échange, du secteur des voyages, de celui du tourisme et des autres. Voilà un aspect de la question.

Si on l'envisage du point de vue de la durabilité, nous affirmerions et dirions humblement que nous tenons tout à fait compte de l'équilibre lorsque nous abordons ces questions — la durabilité sur les plans économique, environnemental et social — parce que nous jouons un rôle social au Canada en offrant des services dans les collectivités éloignées et dans celles du Nord. Toutes ces choses ont ensemble des répercussions.

L'autre chose que j'aimerais dire, par rapport à votre question, c'est que nous sommes déjà assujettis à un régime fiscal qui nous pénalise et qui est plutôt punitif, et ce régime est un poids pour le reste de l'économie.

Nous devrions également chercher à trouver des moyens d'utiliser les politiques gouvernementales d'une façon stratégique pour étudier les carburants de rechange, par exemple, et pour faire des recherches. Il va sans dire qu'il est dans notre intérêt aussi d'adopter des carburants de rechange, parce que le carburant compte pour 30 p. 100 de nos frais. Si nous pouvions faire baisser ces coûts en adoptant d'autres carburants comme le biocarburant pour les avions ou d'autres carburants, nous en serions heureux. Nous travaillons avec des partenaires comme Boeing, Airbus, General Electric et Pratt & Whitney dans le but de concevoir des moteurs plus durables et plus écologiques, et ainsi de suite.

Pour le compte rendu, je veux dire que le secteur des transports aériens au Canada — nous venons de réaliser une étude dont nous sommes heureux de vous faire part aujourd'hui — est responsable d'environ 1,2 p. 100 des émissions de gaz à effet de serre au Canada.

Je le dis pour vous situer et pour vous donner une idée de notre position là-dessus.

• (1155)

Le président: Monsieur Cooper, voulez-vous commenter?

M. Graham Cooper: Oui. Il y a deux ou trois choses, monsieur Brison. Il y a évidemment la question de ce qu'on appelle une taxe sur le carbone et les répercussions que l'instauration de ce genre de taxe pourrait avoir. J'ai déjà parlé des marges et du fait que notre secteur pourrait être incapable de faire payer les taxes et les frais supplémentaires à sa clientèle, dans le monde d'aujourd'hui.

Néanmoins, nous ne sommes pas naïfs. J'ai parlé déjà de la taxe d'accise de 4 cents le litre et de la façon dont, en fait, celle-ci pourrait être restructurée.

Il y a aussi le fait que, un peu comme M. Barone le disait, en ce qui concerne l'équipement de transport que nous utilisons, les règlements nous obligent maintenant à utiliser du diesel à faible teneur en soufre. Il y a aussi des règlements qui visent nos moteurs. Dans le secteur, les gens sont de plus en plus sensibilisés au fait que la meilleure manière pour nous de réduire notre consommation de carburant, et ainsi nos émissions de gaz à effet de serre, c'est d'utiliser des choses comme l'aérodynamique, les pneus à faible résistance au roulement. Ce sont des choses qui coûtent passablement cher.

Si vous avez un camion et que vous vous dites, je veux que mon parc soit écologique, si vous voulez, il va vous en coûter de 20 000 \$ à 30 000 \$ par véhicule, peut-être, pour les rendre optimaux en ce qui concerne les émissions de gaz à effet de serre, de particules, de NOx, et ainsi de suite.

Le secteur est prêt à prendre des mesures. Nous avons demandé au gouvernement de nous aider un peu en instaurant des mesures incitatives pour certains équipements, par exemple les groupes auxiliaires, qui serviraient à faire diminuer le temps pendant lequel les moteurs tournent au neutre. Tout ça existe.

Si ce sont des choses que vous ne connaissez pas encore, je serai heureux de vous envoyer de l'information sur ce que nous appelons l'enviro-truck. Nous avons fait un lancement sur la colline du Parlement il y a deux ou trois mois. Les parlementaires ont bien réagi. Nous allons faire parvenir l'information au comité.

Le président: Merci

Oui, si vous pouviez faire parvenir les renseignements à la greffière, nous allons nous assurer que tous les députés les reçoivent. Si vous pouviez nous fournir des documents dans les deux langues officielles, ce serait très utile.

Merci, monsieur Brison.

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

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

Merci aux témoins de s'être joints à nous ce matin — je peux dire ça parce qu'il reste quelques minutes avant midi.

Tout d'abord, ma question s'adresse aux représentants du secteur du transport aérien. Vous avez parlé de certaines taxes dont vous dites qu'elles sont punitives, des mesures qui ont été imposées au secteur du transport aérien, si je peux dire. C'est assurément une chose importante.

D'après vous, qu'est-ce qui appuie logiquement ou justifie que des choses comme les redevances sur le carburant et les loyers continuent d'exister? N'y a-t-il pas quelque chose qui vous revient en contrepartie? Je pense aux sommes que le gouvernement doit prélever, par exemple, pour soutenir d'autres ressources publiques, le système de navigation aérienne et les autres choses dont votre secteur a besoin et qui relèvent encore du public.

M. Sam Barone: Monsieur Stanton, merci d'avoir posé cette question.

En réalité, en ce qui concerne les services de navigation aérienne, ils ont été privatisés en 1996 avec la création de Nav Canada. Il s'agit d'une organisation tout à fait autonome et dont le financement est privé. Nous payons les services en question à Nav Canada. Il y a une redevance pour tout vol dans l'espace aérien du Canada, cette redevance est calculée en fonction du poids et de la distance par Nav Canada. Une fois que la Couronne s'est départie de ces services en 1996, il a été entièrement privatisé, sur le plan de la

réglementation des prix. L'organisation est toujours assujettie à la réglementation de Transports Canada en matière de sécurité, tout comme nous.

Ce qui justifie que les choses dont vous parliez existe encore, c'est grosso modo la protection des recettes du gouvernement et de la Couronne. C'est la raison principale qu'on nous a donnée pour expliquer que bon nombre de ces frais sont toujours en vigueur.

M. Bruce Stanton: Il y a eu des discussions sur la façon d'améliorer la compétitivité du Canada. L'une de ces discussions, par rapport à l'industrie du transport aérien, a porté sur l'ouverture, par exemple, du secteur à la propriété étrangère. J'aimerais savoir ce que vous pensez: est-ce que cela serait vu comme un avantage permettant de renforcer le secteur du transport aérien au pays?

M. Sam Barone: Pour notre part, aucune de ces politiques ne pose problème pour nous. Nous avons déjà adapté l'organisation du capital social de nos sociétés publiques, les trois plus grandes, bien entendu étant Air Transat ou le groupe Transat, Air Canada et WestJet. Ces sociétés sont détenues en grande partie par des intérêts étrangers, sur le plan du capital social, alors la capacité de susciter des investissements en capital n'est pas une idée qui nous est étrangère — pardonnez le jeu de mots —; c'est une idée que nous sommes prêts à accueillir.

Nous demandons au gouvernement, en ce qui a trait à la compétitivité à l'échelle mondiale, lorsque nous nous penchons sur beaucoup de ces options stratégiques, que ce soit les limites relatives à la propriété étrangère ou d'autres modifications structurelles, d'entretenir avec nous un lien de réciprocité, parce qu'il s'agit d'opérations commerciales très complexes. En ce qui concerne la compétitivité à l'échelle mondiale, nous demandons la possibilité de pouvoir livrer concurrence à d'autres pays.

• (1200)

M. Bruce Stanton: Vous en revenez ainsi aux sujets liés à ces autres obstacles, les obstacles fiscaux auxquels vous êtes confronté.

M. Sam Barone: Exactement.

M. Bruce Stanton: Merci beaucoup.

Est-ce qu'il me reste encore du temps?

Le président: Deux minutes.

M. Bruce Stanton: Ah, merci.

J'ai une dernière question pour M. Armstrong, si vous le permettez. Une des choses que nous constatons en réalisant cette étude du secteur des services, c'est la notion ou la perception selon laquelle il y a, dans le secteur des services, prédominance des emplois de basse qualité faiblement rémunérés. Je me demande si, en tant que représentant de votre association, vous aimeriez réagir à ce genre de notion, le genre de théorie qui circule. D'ordinaire, cela provient du fait que les gens perdent un emploi — perçu comme un emploi de grande qualité — dans le secteur manufacturier et qu'ils doivent passer à un emploi qui est inférieur, ou pire, du point de vue du salaire et de la qualité. Que diriez-vous à une personne qui fait circuler cette théorie?

M. Bob Armstrong: Je crois que, d'abord, tandis qu'elle se trouve dans le secteur de la chaîne d'approvisionnement elle-même, oui, elle verra qu'il y a bien des emplois faiblement rémunérés, mais qu'il y a aussi des emplois qui sont assez bien rémunérés. En Alberta, par exemple, il y a des propriétaires-exploitants d'entrepôt qui sont prêts à payer quelque chose comme 28 ou 30 \$ l'heure, mais qui n'arrivent toujours pas à recruter. C'est donc assez drôle: dans bon nombre de régions du pays, il y a une pénurie de travailleurs pour les emplois fortement rémunérés que nous n'arrivons pas à combler parce que les gens, je suppose, n'y voient pas quelque chose de très attirant. Au sein des entreprises, en grim pant les échelons jusqu'à un poste de gestionnaire, de directeur et de vice-président dans le domaine de la logistique et de la chaîne d'approvisionnement, vous constatez que ce sont des emplois qui sont bien rémunérés.

M. Bruce Stanton: Il y a une autre chose qui m'a frappé. D'une part, nous avons entendu dire qu'il y a un grand nombre de camions qui transportent moins de marchandises, mais, d'autre part, nous entendons parler de pénurie de main-d'œuvre. Je n'étais pas sûr qu'il était vraiment possible de concilier les deux: nous manquons de main-d'œuvre; néanmoins, il semble y avoir une offre excédentaire. Qu'en pensez-vous?

Le président: Puis-je demander simplement à un des témoins de répondre à cette question?

Monsieur Cooper, brièvement.

M. Graham Cooper: Vous avez tout à fait raison, il y a là une sorte de dichotomie. Je crois que nous avons affaire ici à un phénomène de courte durée plutôt qu'à un phénomène durable. De concert avec quelques autres groupes de notre industrie et avec les responsables gouvernementaux aussi, nous avons établi au fil du temps qu'il faut à l'industrie du camionnage entre 35 000 et 37 000 nouveaux conducteurs par année. Il y a quelques années, donc, au moment où l'on jouait serré de ce point de vue, il y avait une véritable pénurie de conducteurs. Nous ne disposions tout simplement pas d'un nombre suffisant de conducteurs pour utiliser tous les camions. Aujourd'hui, nous constatons que la capacité excédentaire — il y a moins de marchandises — fait que le problème n'est pas aussi aigu.

Je crois qu'il faut prendre pour point de vue que nous avons affaire ici à l'économie en 2008; la situation pourrait bien changer en 2009 ou même plus tard en 2008.

Le président: Merci, monsieur Stanton. Merci à tous de vos exposés, de vos questions et de vos commentaires. La séance a été excellente, une séance très substantielle.

Monsieur Cooper, je sais que vous vouliez envoyer quelque chose au comité, mais si l'un quelconque d'entre vous souhaite envoyer autre chose au comité, je vous prie de passer par la greffière. Nous allons nous assurer que tous les membres en obtiennent copie.

Je tiens à vous remercier des exposés que vous avez présentés. Mesdames et messieurs les membres, nous allons suspendre la séance pendant, espérons-le, environ deux minutes — puis nous permettrons aux nouveaux témoins de s'installer à la table et de lancer la deuxième série de témoignages.

Merci.

- _____ (Pause) _____
-
- (1205)

Le président: Nous allons maintenant accueillir notre deuxième groupe de témoins à la 16^e réunion du Comité permanent de

l'industrie, des sciences et de la technologie, qui a pour sujet l'étude du secteur des services au Canada.

Pour la deuxième partie, nous recevons deux témoins. D'abord, d'Exportation et Développement Canada, le premier vice-président et économiste en chef, Affaires générales, M. Stephen Poloz. Ensuite, notre deuxième témoin provient du Groupe SNC-Lavalin inc.: M. Robert Blackburn, vice-président principal, gouvernement et institutions de développement international.

Aux deux, je souhaite la bienvenue.

Nous allons commencer par EDC, puis nous écouterons SNC, et ensuite nous passerons immédiatement à des questions provenant des membres du comité.

M. Poloz, nous allons d'abord vous écouter.

M. Stephen Poloz (premier vice-président et économiste en chef, Affaires générales, Exportation et développement Canada): Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous. Merci d'inviter EDC à venir comparaître devant le comité. C'est la première fois qu'EDC y est invité.

J'ai déjà eu l'occasion de tenir certains des membres informés de la situation dans le passé. J'apprécie de pouvoir rencontrer tout le monde ensemble.

[Français]

Bonjour à tous. Je vous remercie de m'avoir invité aujourd'hui. La plupart de mes remarques seront en anglais, mais soyez à l'aise de poser vos questions en français. Merci.

[Traduction]

De même, je suis ravi d'être assis ici avec mon bon ami Bob Blackburn, de SNC-Lavalin. Il représente une entreprise qui est un des clients les plus précieux d'EDC et un superbe exemple de réussite de la part d'une entreprise canadienne qui exporte des services.

J'aimerais féliciter le Comité d'avoir choisi d'étudier le secteur des services, car, à mon avis, c'est un secteur que l'on n'apprécie habituellement pas à sa juste valeur, surtout pour ce qui touche les exportations.

En guise d'introduction à mes remarques, j'aimerais présenter un bref aperçu du mandat d'EDC, étant donné que nous n'avons jamais témoigné auparavant. Évidemment, EDC est un instrument de politique publique pour le Canada en tant qu'État. Tout de même, elle a pour mandat de soutenir et de développer, directement ou indirectement, le commerce d'exportation canadien et la capacité canadienne de participer au commerce ainsi que de relever le défi que présentent les débouchés internationaux du point de vue des entreprises canadiennes.

Nous le savons, les exportations forment la base de l'économie canadienne, et EDC joue un rôle de soutien important dans les activités de ce domaine. Les chiffres de 2007 ne sont pas encore tout à fait prêts, mais soulignons, à titre d'illustration, que, en 2006, EDC a servi plus de 6 800 entreprises et investisseurs au Canada. Plus de 85 p. 100 des entreprises en question étaient des PME.

Pour le compte des entreprises en question, nous avons facilité le traitement d'un volume d'activités supérieur à 66 milliards de dollars mondialement, dont presque le quart sur les marchés dits émergents — ce qui est nettement plus élevé que la part des exportations canadiennes. Cela sans crédit annuel de l'État. De fait, cette année, nous avons versé un dividende de 350 millions de dollars au gouvernement du Canada. Nous fonctionnons selon des principes commerciaux. Nous proposons une gamme d'instruments aux entreprises, par exemple de l'assurance-comptes clients pour les comptes étrangers; nous offrons assurance et garanties de cautionnement de contrats; assurance risques politiques, financement pour les acheteurs étrangers; et nous avons un programme d'investissement en capital-actions pour les nouveaux exportateurs canadiens.

Une grande partie de tout cela se fait en partenariat avec des institutions financières commerciales: les banques canadiennes aussi bien que les compagnies d'assurance, sinon des banques et des compagnies d'assurance qui se trouvent à l'étranger.

Le comité a réalisé récemment une étude approfondie des défis auxquels est confronté le secteur manufacturier, et je sais que, dans le cours de ses travaux, il en est venu à comprendre l'émergence de ce que nous appelons à EDC le nouveau paradigme du commerce qui met fortement l'accent sur les chaînes d'approvisionnement mondiales. À EDC, nous appelons cela le commerce d'intégration, car il s'agit non seulement du commerce d'exportation, mais aussi de l'idée d'intégrer les importations et les exportations, qui sont liées par l'investissement étranger direct dans une structure qui permet à l'entreprise d'optimiser ses opérations globales.

Le commerce des services fait partie intégrante du commerce d'intégration. Je vais donc exposer brièvement de quoi il retourne pour souligner l'importance du commerce international des services, qui, comme je l'ai déjà dit, est nettement sous-estimé.

Au cœur du sujet se trouvent les forces de la mondialisation. Auparavant, la mondialisation était vue comme une question d'entreprises qui vendent leurs produits et services aux quatre coins du monde. C'est encore vrai, mais, aujourd'hui, ce n'est que la plus petite partie d'un tout.

Aujourd'hui, la mondialisation est le processus par lequel les entreprises implantent chaque segment ou série d'activités nécessaire pour amener le produit ou le service du concept au marché, puis enfin au consommateur lui-même. Chacune des activités en question est donc implantée là où il est le plus logique de le faire puis, bien entendu, toutes sont reliées au moyen du commerce international, et les éléments peuvent avoir leur existence aux investissements internationaux, et alors nous avons affaire à une entreprise proprement mondiale.

Nous avons donc créé une chaîne de valeur mondiale dont les maillons sont reliés par le commerce international. Le commerce international ne représente donc pas un outil de vente; c'est aussi un outil de production dont nous nous servons pour fabriquer nos produits. C'est pourquoi le commerce international est devenu si important pour la prospérité mondiale, par rapport aux dernières décennies.

Tout de même, le commerce d'intégration ne concerne pas seulement les produits et leurs sous-éléments. Il concerne des services, puisque bon nombre des maillons de la chaîne sont des services. Permettez-moi de vous donner un exemple. Supposons que nous souhaitons fabriquer un avion ici, au Canada, et nous savons que, pour cela, il faut de la R-D, des concepteurs, des ingénieurs, des transformateurs, des spécialistes de la mise en marché, des comptables et, bien entendu, l'économiste en chef — toutes ces

fonctions peuvent entrer dans les activités d'une entreprise de ce genre.

● (1210)

D'ordinaire, nous regroupons tous les éléments de cette chaîne de valeur sous la rubrique de la « fabrication », mais, de fait, la plupart des emplois sont des emplois tertiaires occupés à l'intérieur d'une entreprise de fabrication. Si, disons, nous confions en sous-traitance à une entreprise indienne la production d'un des sous-éléments de notre avion, nous constituons une chaîne d'approvisionnement mondiale. Si cet élément nécessite l'intervention d'un ingénieur d'études indien, nous aurons fait le commerce des services d'une société d'ingénierie indienne.

Plus tard, quand nous vendons l'avion à une compagnie aérienne étrangère, nous aimons croire que nous exportons non seulement un produit fabriqué, mais aussi des services de R-D — les services d'ingénierie et les services de conception, le marketing, etc.; tous ces emplois tertiaires — qui, en théorie pourraient entrer dans le mandat d'une entreprise distincte qui serait dite « de service ». À ce moment-là seule la partie fabrication représenterait de la fabrication à proprement parler.

En effet, le secteur des services est pleinement intégré. Nous constatons aussi, tout de même, qu'il y a des éléments du secteur des services qui, cela ne fait aucun doute, font cavalier seul, qui ne sont pas intégrés, mais ils sont quand même intégrés à la chaîne d'approvisionnement de quelqu'un d'autre.

La nouvelle économie mondialisée s'accompagne d'une croissance énorme des exportations et des échanges de services. Nous savons que les services comptent pour les deux tiers de l'activité économique mondiale. Le commerce des services représente près de 20 p. 100 du commerce mondial. C'est un facteur très important. Les échanges de services de par le monde comptent pour presque 3 billions de dollars par année.

Au Canada, par exemple, les services représentent 13 p. 100 de nos exportations — l'équivalent de 67 milliards de dollars l'an dernier. S'ajoutent à cela les ventes de services des sociétés étrangères affiliées à des entreprises canadiennes, qui s'élèvent à plus de 140 milliards de dollars par année.

Tant qu'à y être, il y a quelques autres faits qu'il convient de se rappeler. Chaque dollar d'exportation de services rapporte presque 83 cents en revenu au Canada. Chaque dollar d'exportation d'un produit manufacturé rapporte, en valeur à l'économie canadienne, quelque chose qui se rapproche davantage de 55 cents puisque les intrants sont intégrés à ce genre de chose. Nos exportations de services sont bien plus diversifiées que nos exportations de produits. C'est 50 p. 1000 environ de nos exportations de services qui vont ailleurs qu'aux États-Unis, alors que c'est nettement moins dans le cas des produits.

En dernière analyse, ce qui importe à mes yeux, c'est le rôle que nous jouons dans tout cela. En 2006, par exemple, EDC a facilité le traitement de plus de 3 milliards de dollars d'exportations de services canadiens d'ingénierie et de construction. Si vous en voulez un excellent exemple, regardez qui est assis à côté de moi aujourd'hui. EDC a également facilité le traitement de plus de 4 milliards de dollars de transactions au profit des institutions financières canadiennes dans leurs activités à l'étranger. Ce ne sont là que deux exemples qui visent à vous donner une idée de l'importance que ces choses peuvent avoir.

C'est un secteur extrêmement important, et EDC y joue un rôle clé du point de vue de la facilitation.

Je suis disposé à répondre à vos questions.

• (1215)

Le président: Merci beaucoup d'avoir présenté cet exposé.

Nous allons maintenant écouter M. Blackburn.

M. Robert Blackburn (vice-président principal, Gouvernement et institutions de développement international, Groupe SNC-Lavalin inc.): Merci, monsieur le président.

Je crois avoir déjà rencontré à peu près tous les membres du comité qui sont ici présents. Je suis heureux moi aussi d'être parmi vous aujourd'hui. Je n'ai jamais témoigné devant votre comité, mais je crois que Jacques Lamarre, notre président, l'a fait au moment du dernier examen quinquennal d'EDC. EDC est pour nous un partenaire très important.

Dans ma déclaration préliminaire aujourd'hui, je crois que je me contenterai de vous expliquer très brièvement ce que fait SNC-Lavalin. Très souvent, les gens croient que nous fabriquons des avions, ayant entendu parler de Bombardier. Parfois, nous collaborons avec Bombardier, mais nous ne fabriquons pas d'avions.

Le deuxième élément auquel je veux m'attacher en particulier, c'est la question des besoins du secteur tertiaire, de notre point de vue, pour que nous demeurions compétitifs au Canada et à l'étranger. Les choses qu'il nous faut sont un régime fiscal compétitif, un contexte réglementaire fiable et éclairé, des partenariats stratégiques dans un certain nombre de secteurs — le nucléaire en serait un bon exemple — et l'impartition. Et quant aux exportations de services, dont Steve a touché un mot, il nous faut profiter de bonnes relations dans les marchés clés et d'institutions d'exportation qui nous soutiennent: nous avons déjà entendu parler d'EDC aujourd'hui, puis il y a Affaires étrangères et Commerce international, l'ACDI — il serait bien de travailler davantage avec l'ACDI — et la Corporation commerciale canadienne. Ce sont des choses dont nous avons besoin.

Qui sommes-nous? Eh bien, nous sommes parmi les cinq plus importantes entreprises d'ingénierie et de construction dans le monde. Nous nous spécialisons en infrastructure publique et industrielle, beaucoup dans le domaine de l'énergie, y compris le nucléaire; en ce moment, il y a les mines et les métaux, qui connaissent un essor extraordinaire; le transport; les produits chimiques et le pétrole; les services techniques au sens général du terme; les produits pharmaceutiques; et la gestion d'installations. Nous travaillons à des projets dans plus de 100 pays. Nous portons le drapeau canadien à bien des endroits qui ne l'ont pas beaucoup vu.

Comme Steve l'a dit, d'ordinaire, la moitié de nos recettes proviennent de l'extérieur de l'Amérique du Nord. En 2006, nos recettes se sont chiffrées à 5,2 milliards de dollars. Nous n'avons pas encore tous les chiffres qui se rapportent à 2007, mais, à la fin du troisième trimestre, nous en étions à un demi-milliard de notre total de 2006. Nous allons donc certainement égaliser ce total et même le dépasser.

Ce qu'il est intéressant de savoir, c'est que nous sommes en apparence une entreprise de services, mais, de fait, nous mobilisons des PME canadiennes partout où nous allons. Je viens de vérifier: nous sommes en train de construire une centrale d'énergie de 1 200 mégawatts en Algérie; c'est la centrale de Hadjret Ennous. Nous y sommes accompagnés de 24 fournisseurs canadiens de biens et services, certains étant des fabricants, d'autres, des entreprises de services. Nous avons en chantier une mine de nickel de 2 milliards de dollars à Madagascar, pour le compte de Sherritt. Nous y sommes

accompagnés de 80 fournisseurs canadiens. Nous rassemblons donc des fabricants et des spécialistes du Canada.

D'ordinaire, sur le chantier d'une aluminerie — et nous construisons la plupart des alumineries dans le monde; pas toutes, mais la plupart —, nous amenons avec nous une trentaine de fournisseurs canadiens. En même temps, nous recourons aux meilleures sources d'approvisionnement locales et à la meilleure main-d'œuvre locale. Il nous faut faire cela pour être compétitifs. Tout de même, nous emmenons constamment des entreprises canadiennes en voyage avec nous. Nous nous entourons aussi de ces entreprises au Canada.

Nous mobilisons des fonds de pension. Lorsque nous avons mis sur pied le groupe qui a construit la 407, nous avons recouru aux fonds de pension du Québec pour en financer une partie. Nous avons acheté la majeure partie du système de transport en Alberta et nous l'exploitons, et nous avons mobilisé les fonds de pension des enseignants de l'Ontario, le Teachers's Fund, pour le faire, aux côtés du nôtre. Nous prenons donc certaines des grandes caisses des fonds de pension et nous les mobilisons pour réaliser des projets d'infrastructure. De plus en plus, nous sommes propriétaires-exploitants d'éléments d'infrastructure. Nous allons exploiter pendant 30 ans la centrale algérienne dont j'ai parlé, et dont nous possédons le quart. Nous allons exploiter le train léger, la Canada Line, à Vancouver, et être les propriétaires-exploitants d'une bonne partie de ce réseau pendant 30 ans. Nous fournissons des services à environ 65 navires de la marine au pays. Nous gérons des bâtiments fédéraux. C'est dans cette voie que nous sommes engagés.

Je vais parler de fiscalité. Nous disons que le secteur des services constitue l'un des secteurs clés pour l'avenir du Canada; or, il est tout à fait exposé à la concurrence mondiale. Ce n'est pas comme le pétrole ou les ressources naturelles, secteurs où nous possédons un avantage stratégique, car nous sommes au Canada. Nous sommes tout à fait exposés à la concurrence. Il nous faut donc un taux d'imposition compétitif. De fait, notre taux d'imposition des sociétés est plus élevé qu'il l'est dans la plupart des pays concurrents de l'OCDE même compte tenu des réductions progressives qui ont commencé à être apportées. C'est donc un grand problème.

Nous ne concluons pas de traité fiscal avec un nombre suffisant de pays, si bien que nous sommes parfois exposés à une double imposition et nous sommes plus fortement imposés, je crois, que nous devrions l'être sur nos recettes étrangères.

• (1220)

Enfin, pour ce qui est de nos travailleurs à l'étranger, le traitement fiscal des particuliers pose toujours un problème. Obtenir l'autorisation d'être imposé au taux extérieur est compliqué, et le traitement des allocations des travailleurs étrangers... Il y a toutes sortes de petits problèmes fiscaux que je peux aborder plus tard, si vous le souhaitez.

La réglementation. Il nous faut plus de certitude et plus d'efficacité du point de vue de la réglementation. Le problème réside en partie dans le fait que, pour le secteur de l'environnement, il faut une meilleure coordination des actions fédérales et provinciales. Il y a eu des améliorations à cet égard, et nous espérons que le nouveau Bureau fédéral de gestion des grands projets financé par Ressources naturelles Canada sera utile en ce sens.

Nous ne nous opposons nullement à la réglementation. Nous coopérons sans réserve avec les autorités de réglementation, mais nous voulons qu'elles disposent des moyens pour faire leur travail dans un délai prévisible et de manière que, lorsque vous êtes en train de réaliser un grand projet, vous êtes à même de voir où vous vous en allez; ce n'est donc pas qu'une attente sans terme connu.

Les partenariats stratégiques. De plus en plus, les projets d'infrastructure reposent sur des partenariats stratégiques, ce qui a permis de créer des sociétés compétitives à l'échelle internationale. Une des choses qui nous rend compétitifs sur le plan international, c'est que le gouvernement du Québec a insisté pour qu'une entreprise canadienne participe au projet de la baie James; on nous a donc imposé à Bechtel, qui, autrement, aurait tout pris en charge. Cela nous a donné l'expertise nécessaire à la gestion de projets complexes et, maintenant, nous en réalisons nous-mêmes partout dans le monde.

L'ACDI. Durant les années 60 et 70, le fait de travailler aux côtés de l'ACDI nous a permis d'entrer sur le marché africain. Ça ne se ferait plus aujourd'hui; l'ACDI ne fait plus cela. Il nous faut un solide partenariat fédéral pour les ventes du réacteur CANDU dans le monde. Les ventes dans le domaine nucléaire sont fortement politisées. Le président français et le président américain et les Allemands, les politiciens lorsqu'ils sont en voyage... ils n'y sont pas pour des raisons techniques. Ils y sont pour accompagner leurs entreprises.

Là où il est question d'exporter des services, sur la plupart des marchés, il n'y a pas une grande différence entre le politique et le personnel et l'économique. Il nous faut y être sur les trois fronts. Il nous faut des réseaux. Il nous faut des gens sur le terrain. Il nous faut des services canadiens de soutien aux exportations qui sont là et qui bénéficient de la concertation. Ce n'est pas une question d'argent. Nous ne demandons pas de cadeau. Nous voulons que le Canada soit là à nos côtés. Les gens là-bas ont besoin de voir le drapeau canadien venu marquer certains de nos projets à l'échelle internationale.

Je m'arrêterai là.

• (1225)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Blackburn.

Je présente mes excuses aux deux témoins. Je sais que vous avez beaucoup à dire.

Comme c'est votre première comparution devant le comité... La greffière a en main vos mémoires, mais ce n'est pas le cas des membres du comité. Si vous le permettez, nous allons certainement les faire traduire, puis les distribuer à tous les membres du comité.

Nous allons maintenant passer aux questions. Nous allons commencer par M. Brison, pour six minutes.

L'hon. Scott Brison: Merci beaucoup à vous deux d'être là. Il y a une grande synergie entre vos organisations. SNC-Lavalin est une entreprise canadienne qui est très active sur la scène internationale, et EDC est une entreprise qui facilite de telles choses.

Ma question porte sur les débouchés du Canada dans le cas des économies émergentes, particulièrement la Chine. En ce moment, les autorités chinoises sont à concevoir sept nouvelles villes où vivront 400 millions de Chinois. Ce seront des villes complètement vertes conçues par l'Arup Group, de Londres, et William McDonough plus des associés de la Virginie. Des villes d'avant-garde.

Bien entendu, il y a beaucoup de publicité négative entourant les centrales au charbon qu'ils construisent sans cesse, mais, en même temps, ils se sont donné une cible. Je crois que les énergies de substitution doivent satisfaire d'ici 15 ans à 20 p. 100 de leurs

besoins en énergie. C'est une demande massive d'énergie propre qui vient de la Chine. Si j'aborde la question particulière de l'énergie, c'est que le Canada possède une expertise extraordinaire dans le domaine de l'énergie, sans compter la capacité de prendre en charge les recherches, le développement, la commercialisation et l'exportation pour une bonne part des procédés techniques en question, pour aider à construire les centrales. Que ce soit la Chine, l'Inde, le Brésil ou, pour prendre un exemple plus récent, en parlant des économies où la croissance est la plus rapide... par exemple, on prédit que ce sera le cas de l'Égypte et de la Turquie et d'autres pays encore — il y a là pour nous une véritable occasion à saisir.

Dans le cas particulier de la Chine, SNC-Lavalin travaille-t-elle actuellement à des projets là-bas?

M. Robert Blackburn: Nous y sommes depuis longtemps. Nous avons réalisé un certain nombre de projets en Chine. Nous avons travaillé avec les Chinois à nettoyer certaines industries sales, des produits chimiques et de l'acier, sur une période de dix ans, de fait dans le cadre d'un projet de l'ACDI.

Je ne suis pas au courant des villes dont vous parlez, mais je dirais que les Saoudiens, eux, parlent de six nouvelles villes comme celles-là, et nous faisons partie d'un groupe qui étudie ce projet. Je crois que nous avons présenté hier notre soumission en rapport avec une ville semblable en Algérie, et une autre, à Abou Dhabi.

L'hon. Scott Brison: Depuis un an environ, y a-t-il eu évolution de l'attitude des autorités chinoises quant à l'idée de faire des affaires avec des entreprises canadiennes?

M. Robert Blackburn: Je crois qu'il faut admettre que les relations entre les gouvernements sont plus froides qu'elles l'ont été dans le passé.

L'hon. Scott Brison: Est-ce que cela a eu une incidence sur les affaires?

M. Robert Blackburn: Cela n'a pas eu beaucoup d'incidence sur nos affaires puisque nous ne sommes pas très actifs en Chine. Nous y sommes depuis longtemps. Nous aurions aimé en faire plus, mais, de fait, nous n'avons pas vu de changement touchant nos activités là-bas.

L'hon. Scott Brison: Avez-vous entendu parler d'autres dirigeants d'entreprise?

M. Robert Blackburn: J'ai entendu le même genre d'histoires que vous, oui.

L'hon. Scott Brison: Pour ce qui est de la structure fiscale, vous avez parlé de la nécessité de réformer notre fiscalité pour que nous soyons plus compétitifs. La plupart des autres pays industrialisés se sont prêtés à une forme quelconque de réforme de la fiscalité récemment. Si on regarde les trois formes principales d'imposition, soit l'impôt sur le revenu des entreprises, les taxes sur le capital, l'impôt sur le revenu des particuliers et les taxes à la consommation, où nous faudrait-il réduire le fardeau fiscal pour être plus compétitifs? Des trois, quel serait votre premier choix pour que nous soyons plus compétitifs et pour aider vos entreprises à créer un plus grand nombre d'emplois pour les Canadiens?

M. Robert Blackburn: Je représente une grande société; je vais donc dire que c'est l'impôt sur le revenu des sociétés. C'est un facteur que nous constatons parce que nous évoluons dans un marché compétitif. Il faut donc jouer à forces égales avec nos concurrents.

L'hon. Scott Brison: À titre d'économiste, monsieur Poloz, d'un point de vue plus global en tant que représentant d'EDC, quelle serait votre préférence entre les trois grandes formes de fiscalité? Devrions-nous nous attacher à réduire et à réformer les impôts sur le revenu des entreprises, les impôts sur le revenu des particuliers ou les taxes à la consommation? Quel serait votre choix pour que nous soyons plus compétitifs?

Vous êtes économiste; je veux dire: qu'en pensez-vous en tant qu'économiste?

• (1230)

M. Stephen Poloz: En tant qu'économiste, plutôt qu'économiste d'EDC. Habituellement, il ne nous appartient pas de commenter la politique gouvernementale...

L'hon. Scott Brison: Je ne parle pas du contexte canadien. Je parle seulement au sens général.

Le président: Monsieur Brison, vous exagérez un peu.

L'hon. Scott Brison: C'est la vérité qui nous intéresse, monsieur le président. Nous voulons savoir si nos politiques publiques sont bonnes. Nous avons un économiste ici.

Le président: Je me demande si vous n'êtes pas de ceux que la vérité dérange.

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Scott Brison: Vous passez trop de temps au cinéma.

Le président: Si vous vous sentez à l'aise, répondez à la question, mais si ce n'est pas le cas, vous pouvez parler plutôt du point de vue d'EDC.

M. Stephen Poloz: Je peux faire une affirmation: tous les manuels d'économie vous diront que les taxes à la consommation représentent la façon la plus efficace de procéder. Ce sont elles qui suscitent le moins de distorsion, par exemple, mais ce n'est pas le seul facteur qui entre en jeu au moment de concevoir un régime fiscal.

Je suis d'accord avec M. Blackburn pour dire que la meilleure façon de procéder, du point de vue de la compétitivité, c'est de s'assurer que tous ont des chances égales. C'est important. C'est le genre d'approche minimaliste qui prévaut.

Notre régime fiscal et d'autres encore comportent peut-être beaucoup de facteurs de distorsion, mais si les règles du jeu sont les mêmes pour tous, on peut créer des emplois.

Le président: Il vous reste une minute, monsieur Brison.

L'hon. Scott Brison: Pour ce qui est de l'évolution qui mène à la conception, à la construction et au financement des projets, que pouvons-nous faire ici au Canada en rapport avec nos propres besoins d'infrastructure pour vous aider à être compétitifs, pour ce qui est de la façon dont nous concevons nos programmes d'infrastructure, par exemple?

M. Robert Blackburn: Cela est intéressant. Le Canada a mis du temps à adopter le modèle d'infrastructure publique-privée. Bon nombre de pays sont bien en avance sur nous. Évidemment, cela nous donne la capacité de rivaliser à l'échelle internationale pour obtenir ces projets, car nous avons de l'expérience chez nous, chaque projet étant différent. Il n'y a pas de modèle universel. Nous avons donc construit et exploité des infrastructures publiques-privées partout dans le monde. Nous sommes parties à un assez bon nombre de projets du genre au Canada aussi, et il est très utile de pouvoir travailler dans son propre pays et d'en faire un point de départ pour aller appliquer son expertise ailleurs.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Brison.

Nous allons maintenant écouter Mme Brunelle.

[Français]

Mme Paule Brunelle: Bonjour, messieurs, et merci d'être là.

Monsieur Poloz, vous disiez que lorsqu'on vend un avion, on exporte aussi des services, des expertises. Ce qui me trouble dans ce que vous dites, c'est que l'on constate de plus en plus que les pays émergents, dont la Chine et l'Inde, vont fournir un plus grand nombre de diplômés universitaires que nous, donc des gens qui auront une expertise et qui travailleront à des salaires inférieurs.

Dans cette mesure, avez-vous envisagé des perspectives de ce que ça pourrait représenter pour nos diplômés canadiens? Peut-on avoir une idée des types de services qui vont pénétrer les marchés internationaux dans les années à venir? Je ne voudrais pas qu'on se retrouve avec un problème comme celui du secteur manufacturier, où on est restés trop longtemps sur nos acquis sans investir suffisamment en recherche et développement, pour, finalement, voir ces entreprises fermer leurs portes.

M. Stephen Poloz: Merci. C'est vrai qu'il y a une croissance du nombre de diplômés dans les pays émergents et que cela constitue une forme de compétition pour nos diplômés. Il est bien évident que pendant des années, la concurrence était toujours une source d'innovation. Ce n'est pas négatif pour la croissance économique. En fait, l'économie canadienne a toujours réussi à concurrencer, et ce sera la même chose dans ce cas.

On trouve que les entreprises de services, comme SNC Lavalin, par exemple, commencent à recruter selon un modèle global, à utiliser ces ressources pour avoir plus de croissance dans leurs affaires globales. C'est la même chose que dans le secteur manufacturier; ce n'est pas vraiment différent. Au cours des 50 dernières années, il y a eu de grands changements dans l'économie canadienne, et au cours des 50 prochaines années, il y en aura d'autres. C'est toujours un changement progressif, un changement positif pour notre niveau de vie. Cela aura comme conséquence de réduire certains emplois ici et d'en augmenter le nombre ailleurs. C'est une transition positive, un moyen.

Ces changements ne m'inquiètent pas. En fait, c'est un signe de développement en Inde et en Chine, et ces gens seront nos futurs grands clients, comme le Japon l'est aujourd'hui, par exemple. Il y a 30 ans, c'était différent: le Japon constituait davantage une menace, dans ce sens. Maintenant, c'est un grand pays.

• (1235)

Mme Paule Brunelle: Peut-on penser que lorsqu'on exportera, des experts seront sur place, soit en Chine ou en Inde, plutôt que de voir nos experts aller y faire du développement, un peu comme le fait SNC Lavalin, qui a ses experts qui vont travailler dans des entreprises et en assurer le développement.

M. Stephen Poloz: C'est cela. Comme je l'ai dit, c'est une forme de compétition, mais on trouvera toujours notre niche pour assurer notre croissance. Ce sera peut-être dans le cadre d'un partenariat ou d'une compétition avec eux, mais toujours avec une spécialisation très fine. Je m'excuse, mais c'est vraiment la seule réponse. C'est toujours comme cela.

Mme Paule Brunelle: Merci.

Monsieur Blackburn, vous avez dit plusieurs choses intéressantes, dont une au sujet du partenariat stratégique. Vous avez dit que le gouvernement du Québec s'était impliqué dans des partenariats stratégiques pour le développement, etc. Pouvez-vous m'en parler un peu plus et me dire comment, selon vous, le gouvernement fédéral, entre autres, pourrait s'impliquer plus spécifiquement dans des projets? De quelle façon pourrait-il le faire pour aider des entreprises qui, comme la vôtre, travaillent au niveau international?

M. Robert Blackburn: Cela me permet d'ajouter un mot à ce que Steve a dit. À mon avis, pour avoir les chaînes d'approvisionnement les plus efficaces, il faut pouvoir aller à l'extérieur ou à l'intérieur du pays afin de trouver la meilleure façon de faire le travail. Actuellement, nous avons un contrat pour gérer tous les édifices du fédéral ainsi que ceux du gouvernement de l'Ontario, et cela remonte à l'administration précédente. Nous avons dû face à la concurrence pour obtenir ce contrat.

Pour les gouvernements, c'est moins cher, et cela nous donne de l'expérience. Nous pouvons assurer l'approvisionnement à coût moindre que le gouvernement. Et on demande un certain niveau de service. Alors, cela nous donne toute l'expérience pour faire des affaires avec le gouvernement et augmenter l'efficacité de notre approvisionnement. Cela nous sert aussi pour nos projets privés.

Prenons l'exemple de Canada Line à Vancouver. C'est nous qui avons rassemblé les ressources avec le gouvernement de la Colombie-Britannique, le fédéral et le gouvernement local. Je crois que nous avons participé nous-mêmes à hauteur de 25 p. 100. Alors, nous le construisons et nous allons le gérer pendant 30 ans. C'est toute une expérience qu'on peut exporter par la suite.

Selon les dernières statistiques, je crois que nous occupons la première ou la deuxième place dans le monde, parmi les compagnies d'ingénierie, pour l'exportation de services. Il faut donc pouvoir travailler dans son propre marché, chez soi, si on veut avoir une crédibilité à l'extérieur. C'est la raison pour laquelle on travaille avec EDC, avec les Affaires étrangères. C'est important

Personnellement, j'aimerais bien travailler un peu plus avec nos agents de commerce pour les chaînes d'approvisionnement à l'étranger. Ce n'est pas pour remplacer les emplois canadiens, mais pour les conserver, les protéger, assurer qu'ils demeurent concurrentiels. Autrement, on va perdre l'industrie, si on ne peut pas demeurer concurrentiels, tant au Canada — parce qu'il y a de moins en moins de barrières tarifaires — qu'à l'extérieur. Alors, c'est pour créer des emplois canadiens qu'on travaille avec les Indiens, les Chinois...

• (1240)

Le président: Merci, monsieur Blackburn.

Merci, madame Brunelle.

[Traduction]

Nous allons maintenant écouter M. Carrie, s'il vous plaît.

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

Je voulais simplement dire pour le compte rendu que je fais partie d'un gouvernement qui croit à l'idée de baisser les taxes et impôts de toutes sortes, mais nous devrions faire une exception dans le cas de tout député qui veut payer davantage. Je crois que nous devrions permettre cela.

Une voix: [Note de la rédaction: inaudible]

M. Colin Carrie: Le Canada dépend énormément du marché d'exportation des États-Unis. Étant donné le ralentissement de

l'économie aux États-Unis, avons-nous modifié notre stratégie de quelque façon?

M. Stephen Poloz: Pour donner une réponse succincte, je dirai que non, nous n'avons pas modifié notre stratégie. Notre stratégie a toujours consisté à mettre l'accent sur les marchés qui sont difficiles à pénétrer, et les États-Unis ne figurent habituellement pas dans cette catégorie. Il est vrai que les programmes d'EDC — peut-être que la moitié de ce que nous faisons touche le marché américain au nom des entreprises canadiennes... n'oubliez donc pas que la plupart des entreprises en question sont de petite taille et que les États-Unis peuvent être aussi effrayants que les autres endroits. De fait, les États-Unis représentent le marché le plus risqué qui soit sur terre, compte tenu du nombre d'entreprises qui font faillite tous les ans et qui sont créées tous les ans. Statistiquement, y faire des affaires est très risqué.

Nous mobilisons la plupart de nos ressources dans le tiers monde. Vous pourrez voir que cela ressort avec acuité du profil du Canada. Par exemple, en 2007, les exportations vers les marchés en développement ont augmenté d'à peu près 24 p. 100 pour le Canada, alors que les exportations vers les pays industrialisés ont augmenté de 2,7 p. 100.

Le ralentissement que nous observons, qui est prévu depuis un certain temps, tient d'abord à la situation américaine, évidemment, et son effet sera concentré dans les grandes économies. Même si, disons, l'Europe connaît un ralentissement de 1 p. 100 à 2 p. 100, c'est encore un taux de croissance positif quoique faible. Si la Chine connaît un ralentissement de 1 ou de 2 p. 100, son taux de croissance se situe alors à 9 p. 100, de sorte qu'il y a encore une grande demande à l'égard de nos produits.

Fait important, la tendance pour les projets d'infrastructure d'être concentrés dans les pays émergents se maintient. C'est vraiment une occasion majeure pour les entreprises d'exportation canadiennes, à la fois pour les services et pour les agglomérations auxquels M. Blackburn a fait allusion.

EDC compte deux représentants en Chine, et nous envoyons quelqu'un à Abou Dhabi pour tirer parti de ce qui se passe dans le Golfe, et nous avons des représentants en Amérique du Sud. Ils sont là, ils facilitent les exploits des entreprises. Lorsque les représentants des entreprises arrivent en ville, nous sommes là pour leur fixer des rendez-vous auxquels nous les accompagnerons et les aider à trouver une façon de régler les formalités bureaucratiques et autres problèmes du genre, et, bien entendu, à mettre le financement en place.

M. Colin Carrie: Quelle est la situation du Canada par rapport à ce qu'elle était il y a dix ans en ce qui concerne la diversification de ces marchés d'exportation? Quelle a été notre croissance du point de vue de la diversification?

M. Stephen Poloz: Les États-Unis demeurent pour nous une destination très importante; ce sera toujours le cas. C'est la plus grande économie, la plus dynamique qui soit sur terre.

Lorsque nous parlons de petites entreprises qui se joignent à des chaînes d'approvisionnement mondial, ce que nous voulons dire, c'est qu'elles s'accrochent à un maillon de la chaîne d'approvisionnement d'une entreprise relativement plus grande et elles obtiennent de faire des affaires avec elle. Souvent, ce sera une multinationale américaine. Vous allez donc finir par exporter quelque chose aux États-Unis, mais l'élément produit finit par se retrouver dans un produit qui est exporté partout dans le monde. La diversification est donc probablement plus grande qu'elle en a l'air, mais, en ce moment, on peut encore affirmer que plus de 80 p. 100 des marchandises que nous exportons aboutissent aux États-Unis et que seulement 7 p. 100 d'entre elles se retrouvent dans les marchés émergents.

L'an dernier, les exportations vers les États-Unis ont crû de 1 p. 100, alors que les exportations vers les économies émergentes ont augmenté de 24 p. 100. Ce n'est donc même pas près d'être égal. Nous savons que la diversification se fera automatiquement au fil du temps, mais même après 20 ans, nous serons encore dépendants des États-Unis pour 60 p. 100 de l'ensemble.

M. Colin Carrie: Monsieur Blackburn, vous avez mentionné l'énergie nucléaire, qui comporte certes des défis à relever. Pouvez-vous décrire les défis que votre entreprise doit relever en ce qui concerne l'énergie nucléaire au Canada?

M. Robert Blackburn: J'ai parlé de la nécessité d'avoir une structure réglementaire fiable et un gouvernement qui appuie solidement EACL, qui a conçu la technologie des réacteurs CANDU et qui emploie plus de 20 000 Canadiens. En l'absence d'un appui et d'un engagement solides de la part des gouvernements des provinces et du gouvernement fédéral, sans oublier le soutien réglementaire, cette technologie ne survivrait probablement pas.

Les technologies rivales du CANDU à l'échelle internationale et au Canada même bénéficient de solides appuis de la part des gouvernements, sur le plan politique aussi bien qu'économique, et à tous les autres égards possibles. Il nous faut ce genre d'engagement du gouvernement canadien et de l'ensemble de ses organismes. EACL est une société d'État; la CCSN est un organisme de réglementation; et le fisc fédéral appuie EACL depuis des années. Tout cela doit donc converger.

L'autre question qu'il faut soulever, je suppose, touche l'attitude des gouvernements provinciaux. L'Alberta voudrait-elle d'un réacteur nucléaire dans les sables bitumineux, ce qui permettrait de réduire énormément les émissions de carbone? Le Nouveau-Brunswick parle de la possibilité d'installer une version nouvelle et avancée du réacteur CANDU à Point Lepreau.

Il faut que ces éléments convergent et que tous les morceaux du puzzle soient en place. Pour la première fois depuis de nombreuses années, non seulement au Canada, mais partout ailleurs dans le monde, c'est une industrie où on parle de l'idée de construire des réacteurs nucléaires nouveaux, ce qui est particulièrement important en Ontario. Il faut donc se mettre en branle; ce ne sont pas des structures qui se construisent en deux temps trois mouvements.

Si vous me permettez une précision sur votre question au sujet des États-Unis, les États-Unis comptent pour 4 p. 100 de notre volume d'affaires. Nos activités en Afrique l'an dernier ont représenté 13 p. 100 de l'ensemble, ou 650 millions de dollars. Nous en faisons deux fois plus en Europe qu'aux États-Unis. Nous avons été plus actifs au Moyen-Orient qu'aux États-Unis. Comme Steve le soulignait plus tôt, il y a probablement au moins 50 p. 100 de nos

exportations de services qui aboutissent ailleurs qu'en Amérique du Nord. C'est certainement vrai dans notre cas à nous.

• (1245)

M. Colin Carrie: Pourquoi? Pourquoi n'êtes-vous pas vraiment présents aux États-Unis?

M. Robert Blackburn: Si on prend le cas de l'Afrique, je dois dire qu'EDC fait un travail de plus en plus utile dans les marchés à fort risque qu'il y a là-bas. Les rendements sont les meilleurs. Les Africains ont besoin de nous; notre société est la première société d'ingénierie en Afrique depuis de nombreuses années parce qu'ils ont besoin de nous.

Aux États-Unis, les sociétés d'ingénierie sont nombreuses. Lorsque nous travaillons là, c'est pour nous adonner à des tâches spécialisées, par exemple la prospection aurifère. Nous construisons des mines d'or. Nous avons construit des mines d'or pour Barrick aux États-Unis.

Le président: Je suis désolé, monsieur Blackburn, nous devons passer le flambeau.

Merci, monsieur Carrie.

Nous allons maintenant entendre Mme Nash.

Mme Peggy Nash: Merci.

Bonjour messieurs. Vous avez présenté des exposés très intéressants.

J'aimerais en savoir un peu plus sur nos exportations vers les États-Unis. Monsieur Poloz, vous venez d'affirmer que 80 p. 100 de nos produits sont exportés aux États-Unis. Est-ce là notre montant total d'exportations aux États-Unis? Est-ce que cela inclut les services, les denrées, les produits manufacturés? Ou est-ce seulement les produits manufacturés?

M. Stephen Poloz: Je parlais de biens. C'est un pourcentage nettement, nettement inférieur de nos services qui sont exportés vers les États-Unis. Voilà que je peux répondre à deux questions en même temps, en quelque sorte. Notre intégration aux États-Unis est si profonde et complète d'un point de vue commercial que le nombre de produits qui font la navette entre le Canada et les États-Unis ont pour effet d'exagérer d'une certaine façon le manque de diversification. Par exemple, les voitures représentent 25 p. 100 environ de nos biens exportés. Eh bien, les pièces d'auto font la navette plusieurs fois entre les deux pays avant que la construction d'une voiture soit terminée; il y a donc beaucoup de commerce qui est généré par une seule et unique voiture. C'est le genre de phénomènes qui déforment les statistiques.

Mme Peggy Nash: C'est donc 80 p. 100 de biens et, des biens en question, 25 p. 100 seraient des autos, ce qui, comme vous l'avez dit, évoque une industrie très intégrée.

M. Stephen Poloz: Une industrie très intégrée. C'est comme s'il n'y avait pas de frontière du point de vue de la production. La comparaison ne serait donc pas juste — s'il fallait étudier la relation entre le Canada et les États-Unis... et se demander: eh bien, comment se fait-il que nous sommes si dépendants des États-Unis, plus que l'est, disons, l'Italie de la France ou quelque chose du genre, car il n'y a pas là-bas ce même degré d'intégration.

Tout cela pour dire que les services sont plus diversifiés et que c'est dans l'ordre des choses. Le transfert ne coûte rien. Souvent, il faut être sur place pour offrir le service. Souvent, cela passe par l'investissement dans un pays étranger. SNC-Lavalin est implanté partout dans le monde. Ce n'est pas que l'affaire d'un représentant qui arrive avec son attaché-case.

•(1250)

Mme Peggy Nash: Je sais que nous discutons surtout de services et de biens, mais quel est le pourcentage de notre commerce global à destination des États-Unis si on inclut les matières premières? Approximativement...

M. Stephen Poloz: Si nous y incluons les services, notre part des échanges commerciaux à destination des États-Unis est inférieure de quelques points de pourcentage. C'est soixante-dix...

Mme Peggy Nash: Quand vous parlez de « biens », vous incluez le bois, le poisson, les métaux...

M. Stephen Poloz: Oui, tout ce qui est matériel.

Une voix: Tout ce qui peut vous tomber sur le pied.

M. Stephen Poloz: Oui, tout ce qui peut vous tomber sur le pied.

Mme Peggy Nash: D'accord. J'essaie seulement d'avoir une idée de la chose... compte tenu de ce que vous avez dit à propos de l'intégration du domaine automobile et du fait qu'il y a probablement d'autres secteurs comme celui-là, à votre avis, quelles sont les conséquences en ce moment même du ralentissement aux États-Unis et de l'ascension du dollar canadien? Que vous disent les dirigeants des entreprises membres que vous représentez?

M. Stephen Poloz: Les conséquences sont très nettes. Les statistiques nous le laissent voir déjà cette année. Le ralentissement aux États-Unis ne vient pas de commencer. Il affecte le secteur forestier, d'abord et avant tout, en raison de ce qui arrive dans le secteur de l'habitation, mais le phénomène s'est propagé aux secteurs des biens de consommation qui proposent des produits aux ménages: portes, fenêtres, ameublement et ainsi de suite. Ces secteurs traversent donc une période difficile depuis environ un an déjà.

Nous venons de publier, il y a une semaine environ, les résultats de notre plus récente enquête sur la confiance des exportateurs. Elle a été anéantie au cours des six derniers mois. Elle est rendue inférieure à ce qu'elle était à la suite des attaques du 11 septembre, au moment où il y a presque eu une récession mondiale. Les exportateurs affirment donc que leurs perspectives pour les 12 prochains mois seront très mauvaises. Il y a en encore un bon nombre qui croient que leurs exportations vont se maintenir l'an prochain, sinon s'accroître un peu, mais pour ce qui est des attitudes, c'est le pire que nous ayons vu. Nous croyons que le monde résistera assez bien au problème, que nous n'aurons pas à vivre une récession mondiale, mais les États-Unis amènent tout le monde dans leur chute jusqu'à un certain point; nous devons nous attendre à ce que nos exportations globales connaissent une baisse en 2008 — pas de croissance, mais plutôt une baisse modeste.

Mme Peggy Nash: C'est une prédiction qui me semble juste, étant donné la situation en ce moment en ce qui concerne le dollar et le prix du pétrole et le ralentissement aux États-Unis. Comme vous le dites, nous sommes plus dépendants des États-Unis. Cela tient en partie à une économie d'échelle, car leur économie est beaucoup plus grande que la nôtre. Nous sommes les voisins; la France et l'Italie dépendent l'un de l'autre.

Les entreprises que vous représentez préconisent-elles quelques mesures pour essayer d'atténuer l'impact de cela au cours des quelques prochains mois? C'est une situation qui sera de courte durée, espérons-le. Avez-vous entendu parler de quelque chose qui les aiderait à traverser cette période et, espérons-le, à entrevoir un avenir meilleur par la suite?

M. Stephen Poloz: Le stress s'accumule depuis un certain temps. Comme vous le savez, le dollar est fort depuis un bon bout de temps, si bien que c'est un autre facteur qui s'ajoute, un autre poids qui vient

peser sur la structure, si vous voulez, maintenant que le ralentissement de l'économie américaine devient à ce point tangible.

Nous voyons que des entreprises réagissent à la situation en insistant davantage sur les autres marchés où la croissance, même si elle ralentit, demeurera rapide. C'est pourquoi nos statistiques sont si bonnes pour ce qui touche la croissance des exportations vers des endroits comme la Chine, l'Inde, l'Amérique du Sud, l'Europe émergente et l'Afrique. Les statistiques sont très impressionnantes en Afrique. C'est donc une stratégie qui fonctionne. Si vous investissez un dollar de plus dans le marketing cette année, ce n'est pas aux États-Unis que vous allez le faire parce qu'il y a une récession, sinon c'est tout comme... vous dépenserez votre dollar ailleurs.

Mme Peggy Nash: Constatez-vous que les entreprises investissent davantage dans les machines, le matériel?

M. Stephen Poloz: Elles investissent davantage. C'est juste.

Le président: Brièvement.

M. Stephen Poloz: Elles investissent davantage non seulement au Canada, mais aussi à l'étranger, pour faire leur entrée sur les marchés où la croissance est rapide. Cette combinaison-là leur permet donc d'améliorer leur compétitivité sous plusieurs aspects clés.

Le président: Merci.

Merci, madame Nash.

Monsieur McTeague, s'il vous plaît.

•(1255)

L'hon. Dan McTeague: Messieurs, merci d'être là aujourd'hui. Je veux simplement reprendre le fil des questions posées par mon collègue, M. Brison.

Messieurs Blackburn et Poloz, vous nous avez fait part d'observations très intéressantes, et très utiles. Je voulais que vous le sachiez.

Entre autres, vous avez parlé de relations positives avec des pays importants. Je vais jouer au responsable des Affaires étrangères, puisque j'ai travaillé à ce ministère pendant quelques années. Pour le gouvernement précédent et celui d'avant aussi, avec les premiers ministres précédents, il y avait un engagement selon lequel il faut toujours le premier ministre du Canada à la tête du groupe. Qu'il s'agisse de M. Martin dans le cas d'un pays comme la Libye, qui a déjà figuré parmi les pays moins favorisés, pour des raisons évidentes, ou M. Chrétien dans le cas de la Chine, nous avons toujours reconnu que la question des droits de la personne, la question préoccupante, pouvait toujours être abordée face à face et de façon très publique au besoin en sachant que, bien entendu, en dernière analyse, les entreprises canadiennes allaient parfois faire des affaires dans les pays où il y a des difficultés. Je crois qu'il y a peu de gens qui se font des illusions à ce sujet; souvent, si nous n'y allons pas, d'autres pays vont certainement le faire.

Lorsque vous parlez de relations positives à cultiver avec des pays importants, monsieur Blackburn, parlez-vous des conflits politiques qu'il pourrait y avoir au Canada avec un changement de gouvernement? Bien entendu, je parle de la Chine, par exemple, où nous avons adopté en rapport avec les droits de la personne une position très publique en rupture nette avec le passé. Quels sont les effets sur l'industrie en ce qui concerne les relations qu'elle cultive avec des pays comme la Chine, où nous avons eu un dialogue, en étant les premiers à le faire, pourrait-on avancer, depuis le début des années 70?

M. Robert Blackburn: Monsieur McTeague, je reviendrais à mon idée générale: essentiellement, en dehors de l'Amérique du Nord ou des pays membres de l'OCDE, il est très difficile de dissocier le politique de l'économique et des réseaux de relations personnelles. C'est pourquoi il est très important de notre point de vue que le gouvernement canadien soit présent sur ces marchés clés.

Par exemple, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce a apporté réduction sur réduction depuis 10 ou 12 ans. Ses ressources se sont raréfiées au point où ils n'envoient plus beaucoup de gens dans les pays émergents, là où nous en avons vraiment besoin. Hier, j'ai assisté à un colloque sur le Moyen-Orient. Il nous faut compter sur des relations beaucoup plus serrées au Moyen-Orient, et il nous faut des visites de ministres, du premier ministre, de sénateurs et de députés. C'est vraiment important. Ça peut sembler ne pas l'être. Vous vous demandez: quel en est l'intérêt? L'idée, c'est de montrer aux gens qu'on les respecte. Un des ambassadeurs arabes disait hier: « Ne faites pas que parler de nous comme un marché. Nous sommes des gens. Nous avons une culture et nous avons une histoire. Nous ne voulons pas être vus uniquement comme un marché. »

La tendance est là. Nous pensons peut-être, au Canada, que nous pouvons acheter des trucs sur Internet, peu importe de savoir de qui ça provient. Dans le monde en développement, il est très important de bénéficier de bonnes relations avec les gens et de faire preuve de respect et d'être là sur place — ne pas seulement arriver en coup de vent, avec son attaché-case, mais d'avoir un ambassadeur sur place. Que le premier ministre ou un ministre, qu'une délégation parlementaire fasse une tournée, cela fait toute la différence.

L'hon. Dan McTeague: Qu'il est doux d'entendre ce refrain, pour ceux d'entre nous qui s'y sont déjà essayés, monsieur Blackburn, et je crois qu'il est utile pour notre comité de reconnaître ses liens avec Commerce international aussi.

M. Robert Blackburn: N'oubliez pas les ressources des Affaires étrangères.

L'hon. Dan McTeague: Oui. Eh bien, j'ai donné l'exemple de la Libye parce que je sais que votre entreprise, par exemple, y a fait un très bon travail en construisant un très grand aqueduc qui fait que les Libyens ont trouvé des milliards de litres littéralement d'eau douce, qu'ils peuvent maintenant faire venir au nord, sinon en participant à la construction de cet aqueduc. Votre entreprise figure parmi celles qui ont participé à ce projet, mais ce qui a été d'une importance capitale, c'est la mobilisation dans les hautes sphères des dirigeants de ce pays et des dirigeants de notre pays. Pour prendre le point de vue des Canadiens à l'étranger, je sais aussi que les diplomates pouvaient discourir sans arrêt, mais la réalité, c'est qu'il fallait, pour ouvrir le terrain, faire montre de respect. Or, pour montrer ce respect, il fallait que des élus rencontrent des élus.

Cela m'amène à parler d'autres entreprises. Vous avez parlé de Sherritt, qui, bien entendu, se trouve à Cuba depuis un moment déjà. Il y a évidemment une certaine controverse qui entoure sa présence là-bas.

Je me demande: pour diversifier la présence du Canada dans le monde, dans le secteur des services en particulier, croyez-vous que le pays peut et qu'il devrait en faire plus, dans la mesure où — par exemple, en exploitant et en bonifiant le contingent des représentants d'Affaires étrangères et Commerce international dans les pays touchés — nous aurions une présence accrue, une présence plus utile quant aux relations auxquelles vous faisiez allusion?

• (1300)

Le président: Très brièvement, monsieur Blackburn. Nous commençons à manquer de temps.

M. Robert Blackburn: Je crois qu'il nous faut bel et bien une bonne représentation et de solides relations dans les pays où il y a une forte croissance des marchés. Comme Steve l'a mentionné, en Afrique et en Asie, le taux de croissance est plus élevé que tout ce que nous avons vu depuis bon nombre d'années au Canada ou dans les pays membres de l'OCDE.

Nous devons donc être là. L'avenir est là.

L'hon. Dan McTeague: Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McTeague.

Je vais simplement boucler le tour, en tant que président, en posant trois questions. J'ai beaucoup apprécié vos exposés.

Monsieur Blackburn, je souhaite soulever trois questions à votre intention. La première touche la question de la certitude et de l'efficacité réglementaires. À ce sujet, je suis d'accord avec vous à 1 000 p. 100. J'ai entendu les représentants d'industries de toutes sortes parler ainsi de la réglementation environnementale du fédéral et des provinces. La question que je vous poserai, et vous voudrez peut-être répondre plus tard, est la suivante: comment fait-on cela? De fait, je suis heureux que l'industrie exerce des pressions sur les deux ordres de gouvernement pour qu'ils se réunissent et harmonisent la réglementation, mais c'est toute une commande que de rassembler toutes les provinces, d'abord, et de les convaincre de choisir la même voie que le gouvernement fédéral, ensuite.

Ma deuxième question touche les problèmes de main-d'oeuvre. Vous pourriez nous donner une idée des problèmes de main-d'oeuvre qui se profilent à l'horizon, et peut-être une statistique à ce sujet du point de vue de votre entreprise.

La troisième question porte sur l'impôt des sociétés. Vous avez affirmé qu'il nous faut un régime fiscal compétitif. Dans la mise à jour fiscale, on voit que nous réduirons à 15 p. 100 le taux de l'impôt fédéral sur les sociétés d'ici 2012. Faudrait-il accélérer la mesure? Est-elle suffisante? Est-elle insuffisante? Si elle est insuffisante, jusqu'où iriez-vous?

M. Robert Blackburn: Pour ce qui est de la coordination du travail, c'est une tâche complexe, mais il est dans l'intérêt des deux ordres de gouvernement, le fédéral et le provincial, de disposer d'une structure qui favorise l'investissement. Il y a donc un intérêt à défendre là et, habituellement, là où il y a un intérêt, il y a moyen de s'entendre pour agir.

Un souci que j'ai, c'est que nous ne résistons pas du tout à la réglementation, mais, souvent, les ministères fédéraux responsables de la réglementation n'ont pas les moyens d'être efficaces. La réglementation sur l'environnement est un bon exemple. Les ministères qui ont pour tâche de réglementer un projet particulier doivent disposer des moyens nécessaires pour le faire. On nous demande des renseignements que nous fournissons dès le lendemain, puis il faut attendre trois semaines avant de recevoir une réaction. Réglementez donc, mais mettez-y les ressources.

Deuxièmement, pour ce qui est des problèmes de main-d'oeuvre, particulièrement en Alberta et en Colombie-Britannique en ce moment, bien entendu, le marché du travail est vraiment serré. Les salaires des professionnels sont si élevés et la concurrence dans le recrutement des professionnels si corsée. Il est vraiment difficile de trouver et de garder chez soi la main-d'oeuvre. Mais ce n'est pas seulement dans l'ouest du Canada, c'est comme cela partout dans le monde.

Dans les secteurs où nous évoluons — les ressources naturelles et l'infrastructure, le pétrole et le gaz naturel —, la chasse à l'expertise est une aventure redoutable où que nous allions. Je n'ai pas de statistique à ce sujet, mais nous avons environ 18 000 employés dans le monde plus deux ou trois fois plus de contractuels qui travaillent à des projets précis. Il est difficile de trouver les ressources, par les temps qui courent, chaque fois.

Troisièmement, pour ce qui est de l'impôt des sociétés, même après la réduction progressive prévue, notre taux sera encore plus élevé que celui de la concurrence. Nous avons étudié la question. Dans les pays membres de l'OCDE aujourd'hui, le taux varie entre 12,5 et 34 p. 100. Même avec les réductions progressives, notre taux sera encore plus élevé, si on combine les mesures fédérales et provinciales, par rapport à celui qui est imposé à nos concurrents.

Le président: J'ai juste une dernière question à poser à ce moment-là.

Si nous passons à un taux de 15 p. 100 au fédéral et que les provinces emboîtent le pas et fixent leur taux à 10 p. 100, le taux combiné de 25 p. 100 ne sera-t-il pas compétitif à l'échelle de l'OCDE à ce moment-là?

M. Robert Blackburn: Oui, mais les autres pays adoptent des modifications aussi.

Nous serons certes en meilleure posture. Puis, bien entendu, le fédéral se soucie toujours de la possibilité que les provinces viennent occuper le terrain qu'il dégage. D'après mon expérience — et j'ai été

au ministère de l'Industrie pendant des années —, si vous allez voir les gens pour leur dire ce que vous entendez faire, que vous vous assoyez avec des responsables des provinces et que vous dites: écoutez, voici comment ça fonctionne... si vous voulez attirer de l'investissement, vous avez parfois droit à une coopération des plus inattendue.

Essentiellement, c'est une question à laquelle nous devons toujours nous atteler. Il nous faut être compétitifs ici.

Le président: Je suis heureux que des pressions soient faites sur ce point. De même, je vous remercie, beaucoup, de représenter une des sociétés phares du Canada.

Je devrais mentionner aussi, monsieur Poloz, pour ce qui est d'EDC, qu'au moment de l'étude sur le secteur manufacturier, certainement — pour ceux qui étaient là —, EDC a été uniformément reconnue et louée pour son travail à l'intérieur du secteur manufacturier. Je voulais mentionner cela aussi.

Merci à vous deux d'être là. Si vous avez d'autres documents à remettre au comité, je vous prie de vous adresser à la greffière.

Mesdames et messieurs les membres du comité, je vais suspendre la séance pendant une minute, puis nous allons procéder à huis clos pour seulement cinq à sept minutes, espérons-le. Il y a deux témoins que les membres du comité souhaitent proposer.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

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

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

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

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

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.