



Chambre des communes
CANADA

**Sous-comité sur les secteurs industriels canadiens
du Comité permanent de l'industrie, des sciences
et de la technologie**

SSIS • NUMÉRO 006 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 21 avril 2009

—
Président

M. Dave Van Kesteren

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

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

Sous-comité sur les secteurs industriels canadiens du comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le mardi 21 avril 2009

• (0905)

[Traduction]

Le président (M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC)): Nous pouvons commencer.

Nous recevons un groupe de témoins très intéressant, et je leur souhaite la bienvenue. C'est notre sixième séance pour étudier la crise qui frappe certains secteurs industriels canadiens, dont l'aérospatiale, l'énergie, la foresterie, les hautes technologies et le secteur manufacturier.

Nous avons déjà examiné le secteur forestier, et ce matin nous sommes ravis de recevoir Michael Burt et Valerie Poulin du Conference Board du Canada. De Manufacturiers et Exportateurs du Canada, nous recevons Jayson Myers.

Tout le monde est présent et c'est très bien. J'espère que vous avez tous passé un bon congé de deux semaines.

Nous avons tous hâte et sommes enthousiastes de reprendre le collier et d'entendre ce que vous avez à nous dire ce matin. Encore une fois, bienvenue.

Monsieur Burt, vous pouvez débiter.

M. Michael Burt (directeur associé, Perspectives industrielles, commerce et investissement, Conference Board du Canada): Merci de nous avoir invités.

Je m'appelle Michael Burt, et je suis avec ma collègue, Valerie Poulin. Nous sommes du Conference Board du Canada. Pour ceux qui ne le savent pas, nous sommes un groupe de réflexion indépendant à but non lucratif situé à Ottawa. Nous faisons de la recherche dans divers secteurs, y compris les politiques publiques et les prévisions et analyses économiques, qui est le groupe auquel nous appartenons. Je suis responsable de notre service des perspectives de l'industrie canadienne, et nous produisons entre autres des rapports semestriels sur 16 des secteurs principaux du Canada, y compris ceux du bois et des produits du papier, de l'aérospatiale, de la haute technologie, et du pétrole et du gaz.

Je vais d'abord vous donner un aperçu de ce qui se passe dans le secteur manufacturier, et ensuite je me concentrerai sur les quatre secteurs principaux mentionnés dans l'invitation que nous avons reçue.

Le secteur manufacturier fait présentement face à divers défis, et en conséquence le rôle de ce secteur dans l'économie canadienne a décliné au cours des dernières années. Certains de ces défis sont structurels et d'autres cycliques.

Du côté structurel, la force du dollar canadien de ces dernières années a eu divers effets sur l'industrie, surtout au niveau des prix de leurs intrants et de leurs extrants. Si certaines industries ont profité de cette force du dollar, d'autres en ont souffert. Il y a aussi une plus grande concurrence de la part des marchés émergents. L'exemple le

plus probant est peut-être l'émergence de la Chine sur la scène mondiale après son entrée à l'OMC en 2001. Il y a aussi une plus grande concurrence provenant d'autres marchés ailleurs dans le monde.

Finalement, les changements technologiques constituent un facteur important qui a des effets sur le rendement de l'industrie. Par exemple, en télécommunications, il y a une transition des services filaires aux services sans fil qui a mené à l'expansion de nouvelles entreprises et à l'effondrement d'autres. L'émergence des médias électroniques constitue un autre changement technologique. De plus en plus, les informations sont obtenues et communiquées par voie électronique, d'où une baisse de la demande de papier.

Du côté cyclique, la récession mondiale actuelle a des conséquences sur l'industrie. Les biens liés à l'automobile et au logement ont peut-être été les plus touchés. Par exemple, l'effondrement de la demande automobile a des effets à travers toute la chaîne d'approvisionnement et touche diverses industries, des plastiques aux métaux et jusqu'aux produits chimiques.

Cependant, je ne peux pas dire que la perspective pour le secteur manufacturier canadien est uniformément mauvaise. Nous nous attendons à une croissance dans divers secteurs manufacturiers, et on peut les classer dans trois catégories. Premièrement, il y a ceux qui se concentrent surtout sur le marché national. La transformation alimentaire en est un bon exemple. C'est le plus grand employeur de travailleurs manufacturiers au Canada et on l'oublie souvent, mais nous nous attendons à ce que sa situation continue d'être positive. Les industries liées aux matières premières, comme la machinerie et les produits métalliques de base sont une autre source de croissance du secteur manufacturier. Ils profiteront d'une augmentation des prix des matières premières dans les années à venir.

Finalement les industries nécessitant beaucoup de technologie et une main-d'oeuvre spécialisée s'en tireront mieux. Il y aura pour elles moins de concurrence provenant des marchés émergents. L'aérospatiale en est un bon exemple.

En raison de tous ces défis, la nature de notre secteur manufacturier est en transformation. Les services représentent une plus grande proportion de la valeur produite par les manufacturiers. Research in Motion en est un bon exemple. Cette entreprise est principalement un manufacturier de télécommunications, mais une grande portion de ses revenus provient des accords de service liés à l'utilisation de ses appareils.

L'exigence de meilleures compétences de notre main-d'oeuvre manufacturière est un autre grand changement. On demande de plus en plus de qualification, et cela veut dire que les manufacturiers font de plus en plus concurrence à d'autres secteurs de l'économie pour trouver de la main-d'oeuvre. Finalement, il y a une disparition des industries à faible valeur ajoutée et à forte intensité de main-d'oeuvre au Canada.

Je vais maintenant parler des quatre industries qu'on nous avait soulignées. Premièrement il y a la foresterie, et on la divise en deux segments: le papier et les produits du bois. Du côté du papier, l'industrie fait face à des défis structurels importants. Nous assistons à une plus grande concurrence de la part des marchés émergents — les producteurs à faible coût de l'Amérique du Sud et de l'Asie. Il y a aussi une baisse structurelle de la demande pour de nombreux produits du papier.

La demande pour les produits du bois est principalement déterminée par la construction résidentielle nord-américaine. L'effondrement du marché domiciliaire américain, et maintenant un ralentissement de ses activités ici au Canada, a eu des conséquences négatives pour l'industrie du bois.

• (0910)

Nous nous attendons à ce que la construction résidentielle commence à s'améliorer l'an prochain, mais le rétablissement sera lent. Nous ne prévoyons pas, dans le proche avenir, que la demande des produits du bois atteigne les mêmes sommets que par le passé.

Les deux segments font face à des défis, alors il faut commencer à demander si nous utilisons au mieux nos ressources forestières. Fondamentalement, y a-t-il d'autres façons d'utiliser la fibre de nos forêts? Que ce soit pour la production d'énergie ou en tant que matière première pour l'industrie chimique, les possibilités existent.

Il faut se poser la question: produisons-nous ce qui est demandé dans les nouveaux marchés émergents? Par exemple, en Chine on ne construit généralement pas de logement à structure en bois, alors plutôt que des deux par quatre, devrait-on commencer à faire des produits qui sont en demande dans ce marché?

Du côté de l'énergie, il y a deux défis principaux, l'un à court terme et l'autre à long terme. À court terme, il y a eu une baisse rapide des prix de l'énergie l'an passé. Cela a réduit la rentabilité, et les investissements dans les secteurs pétrolier et gazier.

À long terme, le problème principal est le déclin de la productivité des puits pétroliers et gaziers classiques au Canada. Nous nous attendons à ce que les prix de l'énergie se rétablissent assez rapidement au cours des prochaines années. En fait, les prix du pétrole, comme certains d'entre vous l'ont probablement remarqué, sont déjà plus élevés que ceux atteints plus tôt cette année. Cela mènera à une reprise des projets de sable bitumineux, en 2010-2011, qui ont été retardés dernièrement. Mais la pression sur les coûts et le déclin de la production classique continuera à poser problème pour ce secteur.

Du côté de la haute technologie, la composante manufacturière de ce secteur vit actuellement une contraction importante. Mais le côté des services, une composante beaucoup plus considérable, est toujours en croissance, quoiqu'à un rythme beaucoup plus lent.

Il y a eu un déclin notable de la demande globale des biens liés aux TI, de la part des consommateurs et des entreprises. Nos manufacturiers nationaux en ont souffert. Bien sûr, il y a aussi eu la faillite récente de Nortel, qui complique la situation pour l'industrie manufacturière de haute technologie au Canada. Il y a un point

positif, c'est la demande pour l'équipement de communications sans fil; ce secteur s'en tire un peu mieux pour l'instant.

En ce qui concerne les services en TI comme les télécommunications et l'informatique, nous nous attendons à ce qu'ils connaissent une croissance cette année mais à un rythme réduit à cause de la récession.

Finalement, l'aérospatiale est une des parties du secteur manufacturier qui était en très bonne position avant la récession. C'est probablement l'aérospatiale qui offrait la meilleure performance dans ce secteur. Leurs carnets de commandes sont pleins. En fait, les carnets de commandes de nos manufacturiers en aérospatiale sont déjà pleins pour les deux prochaines années. Il y a eu une augmentation continue de la production. Les données les plus récentes datent de janvier. Nous avons atteint un niveau de production record dans l'industrie manufacturière aérospatiale en janvier cette année.

Cela dit, on a annoncé certaines mises à pied au cours des dernières semaines. Elles se font principalement dans le secteur des avions d'affaires. C'est parce que la demande pour les avions d'affaires dépend fortement de la rentabilité des entreprises, rentabilité qui a plongé depuis le début de la récession mondiale. C'est l'un des premiers secteurs touchés.

La demande d'avions commerciaux et militaires s'en tire un peu mieux. Les commandes déjà placées permettront à l'industrie de survivre à la récession, bien qu'on ait commencé à voir des retards dans la livraison des aéronefs commandés.

Dans le secteur de l'aérospatiale, les prévisions des demandes sont assez bonnes. La future hausse des prix de l'énergie est l'une des raisons principales. Le carburant représente de un quart à un tiers des frais d'exploitation du transporteur aérien moyen, alors voilà un réel incitatif pour les transporteurs aériens qui essaient de réduire leurs coûts en carburant lorsque le prix du pétrole est élevé.

Merci.

• (0915)

Le président: Merci.

Monsieur Myers.

M. Jayson Myers (président, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci, monsieur le président.

Cela fait peut-être trop longtemps que je suis aux MEC. Je me souviens de l'époque de la récession du début des années 1990, lorsque je discutais avec l'Institut Fraser de la fin du secteur manufacturier. C'était un an avant que le secteur manufacturier du Canada ne connaisse son taux de croissance le plus rapide et qu'il ne double en importance, pendant les années 1990.

Je crois que Michael a exposé beaucoup de problèmes que vivent aujourd'hui les industries manufacturières, dans les divers secteurs que vous étudiez. Il ne faut pas oublier qu'en ces temps économiques difficiles, les compagnies peuvent également saisir certaines occasions. À la fin de cette récession, nous savons que les consommateurs voudront d'autres choses, fournies différemment, et la nature du secteur manufacturier va changer également. Il faut réfléchir à la situation actuelle du secteur, mais aussi à ce qu'il sera dans les 10 prochaines années, ou à la sortie de cette récession.

Cependant, la nature même du secteur manufacturier est très importante pour l'économie canadienne. Nous pensons souvent à ce secteur en termes de production de technologie, de production de choses. Si cette définition est exacte, alors le secteur manufacturier va certainement s'affaiblir et son rôle dans l'économie canadienne diminuera également. Aujourd'hui, l'argent n'est pas dans la production. Il est dans les services, la conception, l'ingénierie, la recherche, l'innovation, la logistique, la livraison et les services à la clientèle que cette production implique. Cependant, le produit est un point d'ancrage important. Si nous le perdons, en partie ou entièrement, ou si nous perdons ce chaînon, ici au Canada, de la chaîne de valeur — qui est une chaîne mondiale, de nos jours — nous perdons non seulement les services, le travail de qualité réalisé par les entreprises manufacturières, mais nous perdons également une grande partie de la chaîne d'approvisionnement. Il n'y a qu'à voir l'incidence des difficultés du secteur automobile sur l'industrie de la publicité, des secteurs de la communication et du papier sur tous ces secteurs de service qui dépendent des industries manufacturières.

Au total, nous avons une bonne chaîne d'approvisionnement et une bonne chaîne d'approvisionnement de ressources primaires, mais aussi une très vaste chaîne d'approvisionnement de services, grâce au fait que nous produisons, commercialisons et exportons. S'il y a une leçon à tirer de cette crise financière globale et de ce ralentissement économique, c'est qu'on ne peut pas générer de la richesse en rachetant l'endettement des autres. À un moment ou à un autre, il faut créer de la richesse réelle, et c'est essentiellement le rôle du secteur manufacturier. Il crée, il représente la valeur d'un produit.

J'ai distribué aux membres du comité notre dernière étude sur la situation actuelle du monde des affaires. Tout comme vous, j'en suis sûr, nous surveillons les derniers chiffres que publie Statistique Canada sur les ventes dans le secteur manufacturier, la production, l'emploi, les exportations, etc. Souvenez-vous que d'une part, ces statistiques ont deux mois de retard. Si l'on élabore nos politiques à partir de celles-ci, c'est un peu comme si l'on conduisait une voiture en regardant uniquement dans notre rétroviseur: nous ne savons pas ce qui nous attend. D'autre part, souvenez-vous que les chiffres sur les ventes reflètent les changements de prix actuels, mais qu'une grande partie de la production dépendait de contrats qui datent de l'année dernière ou de l'année précédente. Ce sont les commandes réalisées auparavant que les chiffres de production reflètent aujourd'hui.

Il faut regarder devant nous. Les commandes que l'on reçoit en ce moment et que l'on recevra dans les prochains mois constituent le vrai indicateur de ce qui nous attend, car ce sont elles qui engendreront la production de demain et permettront aux gens de garder leur emploi. Ce sont ces commandes qui permettront aux travailleurs de garder leur emploi et qui auront une incidence sur l'emploi du secteur manufacturier.

Nous nous rendons compte qu'utiliser les statistiques de Statistique Canada n'était pas une façon très fiable de prévoir ce qui nous attend dans ce secteur et c'est pourquoi en décembre, nous avons lancé notre propre étude de la situation actuelle du monde des

affaires. Plus de 700 compagnies manufacturières et exportateurs de partout au pays y ont participé.

Je vais simplement déposer cette étude. Je passerai en revue certains points saillants ou certains éléments, car les chiffres n'ont pas beaucoup changé depuis le mois de décembre.

● (0920)

Une des questions que l'on a posée, compte tenu des variations saisonnières, était de savoir si la valeur des commandes de ces entreprises était plus élevée, moins élevée, ou à peu près la même que trois mois plus tôt. Les chiffres n'ont pas beaucoup changé. Environ 10 p. 100 des entreprises rapportent que leurs commandes ont augmenté au cours des trois derniers mois; 20 p. 100 déclarent qu'elles sont restées stables et deux tiers des entreprises estiment que leurs commandes ont diminué, dont 20 p. 100 estiment qu'elles ont chuté de plus de 30 p. 100. Selon les chiffres de Statistique Canada, la valeur des nouvelles commandes rapportée dans le dernier sondage a diminué de près de 30 p. 100. Encore une fois, ce sont les commandes qui engendrent la production et l'emploi de demain.

Nous avons également demandé aux manufacturiers et aux exportateurs s'ils s'attendaient à ce que leurs commandes augmentent, diminuent, ou restent au même niveau au cours des trois prochains mois. Près de 50 p. 100 des répondants prévoient une diminution supplémentaire, bien que pas aussi importante que celle qu'ils ont connue les trois mois précédents. S'il y a une bonne nouvelle là-dedans, c'est qu'il semble que nous ayons déjà connu le pire du ralentissement, en ce qui a trait aux commandes. Cependant, si on leur demande si elles ont l'intention d'augmenter, de diminuer ou de maintenir leurs taux d'emploi, 40 p. 100 des entreprises répondent qu'elles s'attendent à couper des postes au cours des trois prochains mois. Une fois que les commandes sont reçues, la production suivra et l'emploi reflétera la période de production. Dans le secteur aérospatial, les commandes diminuent, mais l'incidence de ce phénomène se fera sentir dans 18 mois ou deux ans. C'est le temps qu'il faut pour déclencher chaque élément du système.

Évidemment, comme vous le voyez ici, les secteurs les plus importants et ceux qui ont été touchés les premiers étaient les produits du bois et les matériaux de construction, principalement à cause de l'industrie de la construction aux États-Unis. Le secteur automobile est arrivé second. En ce qui concerne ce secteur, le plastique, la fabrication des métaux, l'aluminium et l'acier ont été sévèrement touchés. Ce sont les principaux fournisseurs du secteur automobile. On observe maintenant que le ralentissement des commandes touche presque tous les secteurs. Ça a peut-être commencé par le bois et l'automobile, mais il s'étend à présent à toute l'industrie manufacturière.

Il y a deux rescapés: la production agroalimentaire et la transformation des aliments. Les produits du tabac et les boissons ont toujours la cote lorsque l'économie ralentit. Les produits pharmaceutiques et certains produits aéronautiques sont toujours très demandés. On observe que la technologie de pointe et certains éléments du secteur de la technologie d'information sont encore forts. Cependant, le ralentissement des commandes touche presque tous les secteurs.

En ce qui concerne le financement, les entreprises vivent de grandes difficultés. D'une part, une fois que les commandes diminuent, le flux de trésorerie augmente, car elles sont payées pour le produit qu'elles ont vendu, et elles n'ont pas de coût. Au début, les choses ont l'air de bien aller, mais les compagnies anticipent, bien sûr, et voient bien que les carnets de commandes se vident, et elles font tout pour s'adapter à la situation. Je crois que la demande pour le travail partagé n'a jamais été aussi élevée qu'en ce moment, car les entreprises essaient à tout prix de garder leurs employés. Le deuxième problème arrive au moment de la reprise, parce que c'est à ce moment-là que l'on place des nouvelles commandes. Or, il n'y pas de rentrée d'argent, mais les coûts augmentent, car votre production reprend. C'est la deuxième situation la plus fréquente pour laquelle il faudra du financement.

Dans notre enquête, nous avons également demandé aux entreprises si elles avaient du mal à obtenir du financement. C'est le cas pour beaucoup, surtout en ce qui concerne le financement adossé à des actifs ou la location. Comme vous le savez, beaucoup d'entreprises louent leurs équipements. De la même façon, toute titrisation ou activité sur le marché des obligations est extrêmement difficile en ce moment. Évidemment, pour beaucoup, le capital de risque a pratiquement disparu, et cela touche les secteurs de la biotechnologie, de la technologie de l'information, et des produits pharmaceutiques. Beaucoup d'entreprises, surtout les plus petites, ont de plus en plus de difficulté à augmenter leurs marges de crédit ou à obtenir du nouveau financement pour se développer.

• (0925)

Je vais vous donner un exemple. Je ne pense pas que ça le dérange si j'en parle. Rick Jamieson de ABS Friction à Guelph, en Ontario, fabrique des patins de frein destinés au marché après-vente. Il exporte 85 p. 100 de sa production. Tout est assuré par EDC. Sa banque lui a dit qu'elle ne couvrirait plus ses créances, même si elles sont assurées à 100 p. 100 par EDC. Parce qu'il fait partie du secteur automobile, lui a-t-on dit. Nous parlons d'une entreprise qui connaît une croissance malgré la récession. Au lieu d'acheter une nouvelle voiture, on rafistole la vieille. Il voulait des capitaux d'expansion et trois banques ont refusé sa demande. C'est très dur. Et si les commandes baissent, il sera encore plus difficile d'obtenir du financement. Voilà la situation actuelle.

On finira un jour par se sortir de cette récession. La nature même de l'activité manufacturière est en train de changer partout dans le monde. Il est évident que le Canada ne peut soutenir la concurrence ni sur le plan du volume ni sur celui des coûts de main-d'œuvre. Il demeurera à l'avantage des entreprises canadiennes de fabriquer des produits personnalisés, spécialisés et novateurs, d'offrir les services connexes et de réagir rapidement. Nous nous y connaissons en production de petites quantités. Nous y excellons. C'est ce genre de fabrication agile et spécialisée qui sera l'avenir de l'activité manufacturière au pays, et je pense qu'il y a là d'extraordinaires possibilités.

L'avenir de la fabrication dépend d'abord et avant tout de notre leadership commercial. Il dépend des investissements que ces entreprises consentent aux avoires de production, à la technologie de pointe, aux compétences et à l'innovation. Voilà le genre de politique à long terme qu'il faut adopter dès maintenant pour soutenir le secteur manufacturier. À mon avis, les priorités stratégiques actuelles sont les suivantes: premièrement, faciliter l'accès au financement pour les entreprises concurrentielles qui en ont besoin. Deuxièmement, des infrastructures concurrentielles. Troisièmement, créer un climat qui favorise l'investissement et l'acquisition d'avoires de production. La radiation après deux ans des frais pour machines et

équipement manufacturiers est une mesure stratégique extrêmement importante. On peut cependant faire davantage en rendant remboursable le crédit d'impôt pour la recherche et le développement. On pourrait faire plus pour favoriser la formation ou le recyclage des travailleurs.

Aujourd'hui plus que jamais, il faut des systèmes de réglementation efficaces, peu coûteux à appliquer et donnant des résultats rapides pour venir en aide aux entreprises qui se démènent dans le climat économique que l'on connaît. Je m'inquiète énormément de nos rapports avec les États-Unis — la politique d'achat de produits américains, les questions frontalières et notre capacité de rivaliser au moyen d'investissements ciblés. Dans beaucoup de secteurs, le gouvernement américain finance à 100 p. 100 les investissements dans les technologies et l'innovation. Voilà la concurrence que nous affrontons.

Enfin, comment coordonner tout ça? Beaucoup de ministères et de paliers de gouvernement essaient de prendre des mesures positives sans forcément aller dans le même sens, ni se synchroniser. Nous devons faire beaucoup mieux et élaborer une stratégie manufacturière approfondie axée sur l'aide à la fabrication spécialisée au pays. Nous devons nous assurer que tous les paliers de gouvernement et tous les ministères travaillent dans le même sens.

Merci.

• (0930)

Le président: Merci, monsieur Myers.

Monsieur Garneau.

M. Marc Garneau (Westmount—Ville-Marie, Lib.): Merci.

Ma première questions s'adresse à un représentant du Conference Board — M. Burt ou Mme Poulin. Le Canada prend du retard depuis longtemps en matière d'innovation, et beaucoup de choses ont été écrites sur le sujet. Je pose une question de nature plus générale. Est-ce que le Conference Board a trouvé les raisons de ce retard et déterminé les mesures que le gouvernement fédéral devrait prendre pour que notre économie soit plus novatrice?

M. Michael Burt: Chaque année, nous produisons une fiche de rendement sur l'économie canadienne et l'innovation est un des éléments que nous mesurons. Je ne connais pas les chiffres exacts, mais pour la plupart des facteurs, nous ne figurons pas en très bonne place. C'est une mesure d'ordre quantitative, le nombre de brevets et d'universitaires qui obtiennent le doctorat, par exemple.

D'après notre analyse, il faut d'abord s'assurer d'avoir la formation pertinente qui nous donnera le personnel et les compétences dont nous avons besoin pour qu'il y ait de l'innovation. Il n'y a pas que les diplômes scientifiques, mais aussi les MBA et la formation en affaires, qui nous assurent d'avoir les compétences nécessaires pour innover et aller de l'avant.

Par contre, comme l'a indiqué Jason, il faut aussi veiller à ce qu'il y ait suffisamment de capital-risque et de financement pour les nouvelles idées, de sorte que nous puissions commercialiser les idées qui naissent dans nos universités et autres établissements pour en faire des produits commerciaux qui peuvent se vendre au pays et à l'étranger.

M. Marc Garneau: Vous avez parlé de capital-risque. C'est un sujet dont on a beaucoup débattu dernièrement. Le capital-risque au Canada s'est réduit comme une peau de chagrin ces dernières années. Même si cela a été partiellement compensé par l'intervention du gouvernement, qui a débloqué des fonds grâce à la BDC, le problème reste très grave. Avez-vous des suggestions sur la manière d'augmenter le capital-risque?

M. Michael Burt: C'est une question intéressante. Je ne sais pas si j'ai des solutions précises pour ce problème.

Essentiellement, il s'agit de l'attitude de nos institutions financières vis-à-vis du risque, ainsi que de la maturité de certains aspects comme le capital privé. Quand on se compare aux États-Unis, en tout cas, on n'a pas le même degré de développement dans quantité de formes différentes d'investissement, comme c'est le cas de nos voisins du Sud. Je crois que nous devons nous pencher sur les pratiques exemplaires d'autres pays qui ont eu du succès et ne pas nous limiter aux États-Unis — d'autres endroits comme la Finlande — et essayer de voir ce qu'ils font comme il faut et tirer les leçons de leurs succès pour les appliquer à notre situation.

• (0935)

M. Marc Garneau: D'après ce que vous venez de dire, il semble que notre culture a horreur du risque par rapport à celle de nos voisins. Vous avez aussi parlé des pratiques exemplaires. Ce que j'essaie de voir, c'est si le gouvernement fédéral a un rôle à jouer pour mettre en œuvre les pratiques exemplaires d'autres pays.

M. Michael Burt: Je pense que oui. Divers organismes ont un rôle à jouer, qu'il s'agisse de la BDC, d'Industrie Canada ou d'autres entités du gouvernement fédéral. Ils doivent s'inspirer de ces pratiques et les appliquer à notre situation. Si jusqu'à présent le secteur privé n'est pas intervenu pour occuper le créneau, il est certain que c'est à l'État de le faire.

M. Marc Garneau: Ma question s'adresse à vous deux, s'il me reste du temps.

Je viens d'entendre un exposé où on a dit que le pourcentage de la recherche financée par les fonds publics est plus élevé au Canada — le pourcentage de la recherche ici au Canada par opposition à un pays comme les États-Unis et d'autres pays. Je parle de nos universités ou des laboratoires du gouvernement. On a signalé que la R-D privée ici est moins importante que dans d'autres pays. J'aimerais que vous me disiez pourquoi d'après vous le secteur privé n'investit-il pas autant en R-D que les autres pays.

M. Jayson Myers: Peut-être puis-je essayer de répondre.

Je pense que l'une des raisons principales est que nous n'avons pas d'entreprises internationales ou la propriété d'entreprises internationales qui font de la R-D. Un des avantages de notre relation avec un très grand nombre de multinationales, c'est le transfert vers le Canada des connaissances et des technologies pour les besoins de la mise au point de produits. Mais en ce qui concerne la conception du prototype initial jusqu'à la commercialisation, je pense que vous constateriez que ce sont de grandes multinationales qui font l'essentiel des dépenses en R-D du secteur privé à l'échelle mondiale, et ce, très près de leur siège social ou de leur grand bassin de capitaux.

Nous sommes chanceux d'avoir une entreprise comme RIM et très chanceux d'avoir la R-D du secteur privé qui se fait là. Je m'inquiète de la perte de la propriété canadienne d'entreprises, parce que cela signifie également la perte de décisions d'investissement et d'innovation. Bien sûr, c'est une généralisation. Les secteurs

pharmaceutique, aérospatial et des TI en font beaucoup. Ce sont les trois secteurs de tête en R-D.

Étant donné cette situation, que pouvons-nous faire? Nous avons beaucoup de très bonnes recherches qui se font dans les universités et dans des petites et moyennes entreprises, surtout, qui essaient différentes démarches. Je pense que nous pouvons faire mieux pour transférer ces connaissances aux entreprises.

Comme je l'ai dit plus tôt, nous dépensons d'énormes sommes pour faire de la recherche, puis pour essayer de la commercialiser. Nous percevons rarement l'innovation comme une solution à un problème d'affaires. Je pense que nous pourrions établir de meilleurs liens entre la recherche et le marché si nous disions que nous pouvons aider une entreprise ou résoudre un problème d'affaires grâce à notre recherche, ou créer des occasions pour cette entreprise.

Vous parliez de pratiques exemplaires. Je pense que l'une des meilleures pratiques exemplaires dans ce secteur — le transfert technologique des collèges et universités aux entreprises —, ce sont les centres d'excellence de l'Ontario. Et une des pratiques exemplaires principales, quant au capital-risque et son utilisation, c'est le rôle du régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario. Ce régime appuie activement les CEO. Ils collaborent avec les CEO pour offrir un capital-risque aux entreprises qu'ils connaissent, et dont ils connaissent la gestion.

Je pense qu'il y a de nouvelles façons de procéder. L'innovation sera plus importante que jamais pour le secteur manufacturier canadien, parce qu'il est évident qu'il faudrait que le secteur manufacturier change rapidement pour aller de l'avant. Le défi, c'est la concurrence à ce sujet, parce que ce changement se fait partout dans le monde, y compris ici.

• (0940)

Le président: Merci, monsieur Myers.

Nous passons à M. Bouchard.

[Français]

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à M. Burt et concerne la forêt. On peut conclure de vos propos que l'avenir du secteur forestier n'est pas rose. Vous dites que la demande de papier a diminué, que le marché de l'immobilier est à la baisse et que les chantiers de construction sont à leur plus bas niveau.

Faut-il s'attendre à d'autres fermetures d'usines de pâtes et papiers? Au cours de la prochaine année, faut-il s'attendre à ce que d'autres scieries qui font du bois d'œuvre ferment leurs portes?

[Traduction]

M. Michael Burt: À très court terme, je ne crois pas qu'il soit irréaliste de penser qu'il y aura d'autres fermetures, parce que l'industrie essaie toujours de se rééquilibrer. Du côté du bois, on essaie d'assortir la production et la demande, parce que, comme vous l'avez dit, les mises en chantier résidentielles aux États-Unis n'ont jamais été aussi faibles. Ici au Canada, nous avons également vécu une réduction importante au cours de la dernière année. Donc à court terme, il y aura une correction.

Quant à l'avenir des produits du bois, nous nous attendons à une certaine reprise des mises en chantier. Nous ne croyons pas qu'elles atteindront les niveaux de production enregistrés en 2005-2006, plus tôt dans la décennie. Il y aura une certaine reprise une fois que la récession sera terminée.

Du côté du papier, la situation est plus difficile. C'est un déclin plutôt structurel. La récession a seulement aggravé le déclin que vivait le secteur. Le papier journal est un de nos produits principaux. Il fait face à une crise majeure présentement. Des journaux ferment partout en Amérique du Nord et leur modèle de gestion est en péril. Nos producteurs de papier journal en subissent les effets. Ceci dit, il y a des secteurs en croissance. Avant la récession, nos pâtes étaient en demande en Chine parce que ce pays n'a pas d'industrie forestière là-bas. On y produit du papier et des produits du bois, mais les Chinois n'ont pas les matières premières nécessaires pour nourrir cette industrie, alors ils achetaient nos pâtes pour produire là-bas.

Il y a des secteurs en croissance, et c'est pourquoi j'ai laissé entendre que si nous souhaitons la croissance future de cette industrie, nous devons revoir l'utilisation de nos forêts. Il faut penser à de nouveaux produits, de nouvelles façons d'utiliser nos ressources. C'est la seule façon d'en arriver à une croissance compte tenu du déclin structurel de la demande de produits papier de base.

[Français]

M. Robert Bouchard: Mon autre question s'adresse à M. Myers. Vous dites avoir mené un sondage auprès des sociétés manufacturières du Canada. J'ai cru comprendre que vous concluez que les pires difficultés entraînées par la crise sont connues.

Pouvez-vous me donner plus d'arguments ou d'explications à cet égard? Les difficultés sont-elles derrière nous ou sommes-nous en train de les traverser? Vous semblez faire preuve d'un certain optimisme, en pensant que le pire est derrière nous.

● (0945)

[Traduction]

M. Jayson Myers: Je pense que nous n'avons pas encore ressenti l'incidence de la crise sur la production et sur l'emploi, et je pense que le reste de l'année sera très difficile pour le secteur manufacturier. J'espère que le pire est passé en ce qui concerne la diminution des commandes, mais les effets sur l'emploi, sur la décision de rester en affaires ou non, sur le financement — tous ces enjeux —, nous les vivons en ce moment, mais je crois que nous les ressentirons jusqu'à la fin de cette année.

J'ai entendu beaucoup d'économistes dire que la conjoncture économique semble s'améliorer. Regardez les secteurs comme l'acier, l'aluminium, les produits chimiques et le plastique. On retrouve ces produits dans tout, et c'est dans ces secteurs que l'on devrait observer les premiers signes d'augmentation de la demande. Or, les commandes continuent de chuter. Les entreprises réduisent leurs inventaires. Certains disent que dès qu'ils auront réduit leurs inventaires, la demande commencera à augmenter et l'on observera une montée rapide. Eh bien, la demande diminue et les inventaires

continuent d'être réduits. Je crois que nous ne ressentons pas encore l'incidence de la crise sur l'emploi et sur l'investissement. J'espère que je me trompe, mais je crois que ce sera une année très difficile.

Si vous me permettez, j'aimerais dire quelques mots sur la façon dont je décris d'habitude ces phénomènes et sur ce que les économistes disent généralement sur l'offre et la demande. Du point de vue de l'entreprise, le Canada détient au maximum 2 à 3 p. 100 des marchés mondiaux pour la plupart des produits manufacturés. C'est un énorme marché pour lequel notre part peut augmenter, et ce, sur une base sectorielle. Dans beaucoup de cas, tout dépend de la capacité de certaines entreprises à saisir des occasions au bon moment. Je ne m'attends pas à ce que beaucoup d'entreprises connaissent une croissance rapide, bien que ce soit le cas de certaines entreprises au Canada en ce moment, mais le mode de survie peut être une excellente stratégie de croissance.

Certains de mes membres du secteur automobile achètent des fournisseurs à rabais et profitent de cette occasion pour consolider leur entreprise. Je connais une société qui a perdu 70 p. 100 de sa production, mais dont la part de marché a triplé, tout simplement parce que ses concurrents se sont retirés des affaires. Tout cela modifie le paysage économique et concurrentiel, et je crois que l'on devrait aider ces entreprises à saisir de telles occasions. Ce n'est pas parce que vous êtes lié à un secteur en particulier que vous ne pouvez saisir des occasions ou vous adapter.

En ce qui concerne le financement, cependant, je crois que c'est particulièrement vrai pour le secteur forestier, notamment à cause de la nature changeante de la demande, du ralentissement des commandes et des changements auxquels les entreprises doivent s'adapter. Les problèmes de financement poussent de grandes sociétés hautement capitalistiques à se placer sous la protection de la Loi sur les faillites, à ouvrir ou à fermer leurs portes, ou à conserver leurs investissements au Canada. Si votre entreprise exige un capital élevé — car la plupart des manufacturiers forment une compagnie importante — et que vous faites partie d'une chaîne d'approvisionnement multinationale ou d'une entreprise multinationale, c'est extrêmement difficile aujourd'hui d'attirer et de conserver l'investissement, ou du moins de conserver l'investissement au Canada, pour ne pas fermer. Beaucoup des entreprises qui se tournent vers le marché des obligations pour refinancer leurs activités constatent que c'est impossible, tout comme il est impossible de trouver du financement titrisé.

● (0950)

Il y a la question de l'offre et de la demande, mais une grande partie du problème vient du fait que dans les secteurs forestiers et les grands secteurs capitalistiques — et nous n'avons pas encore observé ce phénomène parce que le refinancement se fera l'année prochaine — il est impossible d'accéder au financement ou de refinancer les dettes. Malheureusement, c'est encore une autre tuile qui nous attend pour l'année prochaine.

Le président: Merci, monsieur Myers.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à vos deux organisations d'être ici.

Aujourd'hui, aux actualités, on apprend que le représentant officiel du président Obama en matière de commerce a confirmé ne pas avoir l'intention de rouvrir l'ALENA. Je crois que Ronald Kirk a déclaré que « Le président a dit que nous allons envisager toutes nos options, mais je pense qu'il ne sera pas nécessaire de rouvrir l'accord ». Selon vous, à quel point cela est-il important pour notre industrie, ici, au Canada?

M. Michael Burt: Évidemment, les États-Unis sont notre principal partenaire commercial, de sorte que ce sont de bonnes nouvelles, mais je pense tout de même que les résultats les plus évidents de l'ALENA ont déjà été obtenus. Aucune grande amélioration, ni forte augmentation, n'a réellement marqué notre relation commerciale avec les États-Unis depuis le début de la décennie. Au cours de cette période, nos échanges commerciaux avec les États-Unis sont restés stables. Nos fabricants et nos exportateurs cherchent de nouveaux marchés parce que c'est là que se trouvent la croissance et les débouchés. Au cours des dernières années, la partie des échanges commerciaux que nous réalisons avec les États-Unis a en fait diminué, et je m'attends à ce que cette tendance se poursuive.

Il est important pour nous d'entretenir notre relation avec notre principal partenaire commercial, notre voisin immédiat avec lequel il est facile de travailler. Il est aussi important pour nous d'être tournés vers l'avenir, de continuer à nous ouvrir à de nouveaux marchés et à de nouveaux débouchés, et de percer sur ces nouveaux marchés.

M. Jayson Myers: Je dirais aussi que l'ALENA offre aux fabricants et aux exportateurs canadiens de remarquables occasions et une bonne protection au sein de l'économie nord-américaine, mais elle ne couvre pas tout. Pour ce qui est de la menace de l'ouverture de l'ALENA, de la question de savoir si cela changerait notre niveau de garantie au sein de l'Amérique du Nord, cette nouvelle est encourageante. Il faut savoir que 50 p. 100 des produits fabriqués au Canada sont exportés aux États-Unis ou transitent par ce pays. Tout ce que les fabricants ont fait ces 15 dernières années pour percer sur le marché américain vient maintenant les hanter en raison des difficultés économiques qui sévissent aux États-Unis.

Notre relation avec les États-Unis comporte, selon moi, quatre éléments problématiques. Premièrement, les dispositions d'achat des produits américains qui couvrent l'ensemble du fer, de l'acier et des produits fabriqués qui ont été inclus dans l'American Recovery Act. Il ne s'agit que de 80 milliards de dollars en possibilités de marchés. Même si, en vertu de l'amendement du Sénat, les États-Unis vont s'acquitter de leurs obligations commerciales internationales, le fait est que la plupart de l'argent est dépensé à l'échelon local et dans les États, là où l'ALENA ne nous offre aucune garantie. Étant donné que nous n'avons pas signé l'entente d'acquisition générale, nous n'avons aucune garantie à l'échelon des États. Même les Européens qui ont signé cette entente et peuvent profiter de contrats avec 37 États n'ont pas accès aux contrats avec les administrations municipales. Les dispositions de la United States Recovery Act ont en réalité étendu la portée des restrictions favorisant l'achat des produits américains.

Aujourd'hui, le problème que nous voyons, c'est que les projets de loi de crédits comportent le même libellé. Nous comprenons que les dirigeants du Congrès ont donné pour instruction à leur personnel d'inclure ces dispositions dans les projets de loi de crédits. Ces mêmes dispositions d'achat de produits américains pourraient fort bien se retrouver dans les lois sur l'énergie, le logement, le transport, les autoroutes, et ainsi de suite. Ces fonds fédéraux dépensés à

l'échelon local et dans les États ne sont pas couverts par l'ALENA. Le secteur des technologies d'assainissement de l'eau voyait les États-Unis comme un marché majeur. J'étais ici à Ottawa avec cinq compagnies la semaine dernière, parce qu'elles sont maintenant pratiquement exclues du marché américain en raison des dispositions d'achat de produits américains insérées dans le projet de loi de crédits pour l'assainissement de l'eau. Ces dispositions d'achat de produits américains représentent donc un problème important.

Le second défi touche les contrôles des exportations, et plus particulièrement la capacité des entreprises canadiennes d'embaucher des Canadiens ou des gens ayant la double nationalité pour travailler dans les technologies. C'est un enjeu énorme. Il s'agit d'un autre exemple de protection.

À la frontière, le nombre grandissant de règlements ralentit le processus frontalier. Il ne s'agit pas seulement de règlements touchant les douanes et la sécurité, même s'il y en a beaucoup. C'est plutôt que nous gérons 137 lois et que les États-Unis en gèrent 97 à la frontière, et tous ces textes législatifs ont des règlements différents ici. Le manque d'harmonisation est maintenant... Lorsque les États-Unis concentrent leurs efforts sur l'application de la loi, cela occasionne des coûts et des retards liés à la conformité, quand il s'agit de faire franchir la frontière aux produits.

Nous ne sommes pas mieux que les Américains. L'ASFC propose d'exiger que les importateurs déclarent la source du produit et le code tarifaire du produit, et qu'ils indiquent si le produit présente des risques pour la santé et la sécurité, et s'il a subi une fumigation. C'est ce que l'on demande aux importateurs de déclarer à propos des exportateurs fabricants. On demande au client de déclarer cette information. S'il ne peut pas le faire correctement, l'ASFC lui impose une lourde amende. Après avoir tenté de convaincre les autorités frontalières américaines de ne pas le faire aux États-Unis, l'ASFC envisage cette possibilité au Canada, ce qui donne froid dans le dos à quiconque fait des affaires de l'autre côté de la frontière. Nous avons donc nos propres problèmes à régler ici au sujet des questions frontalières.

• (0955)

Les plus récents indices des défis auxquels nous ferons face à l'avenir sont les règlements de l'Agence des États-Unis pour la protection de l'environnement au sujet des gaz à effet de serre. Si les entreprises canadiennes doivent rapporter le contenu en GES, ou fournir un rapport détaillé de l'énergie qui traverse la frontière, les coûts et les délais s'alourdiront encore. Honnêtement, si votre entreprise souhaitait construire des installations de production en Amérique du Nord, où le ferait-elle, compte tenu de tous les problèmes qui accompagnent l'accès au marché américain ces jours-ci? La situation commence déjà à avoir des conséquences sur l'endroit où les entreprises réalisent leur production et leur investissement. Aucune des règles actuelles de l'ALENA ne permet de régler ces problèmes.

Pour répondre à votre question, oui, le fait de ne pas rouvrir l'ALENA est une bonne chose, mais il faut en faire beaucoup plus et travailler avec les Américains pour garantir le bon fonctionnement de la relation commerciale entre les deux pays.

Le président: Merci, monsieur Myers.

Monsieur Thibeault.

M. Glenn Thibeault (Sudbury, NPD): Merci.

Vous avez parlé du plan d'achat de produits américains. Selon vous, quelles seraient les conséquences d'un tel plan, et devrions-nous même en adopter un?

M. Jayson Myers: Nous préconisons de favoriser le contenu canadien en matière d'approvisionnement — au moins à l'échelle provinciale, car au fédéral la chose est impossible — afin que les fournisseurs canadiens bénéficient du même type d'accès que leurs concurrents américains. Il faut entre autres adopter un processus d'approvisionnement transparent, veiller à ce que les petites entreprises soient au fait des occasions et puissent soumissionner, et penser aux questions de volume, car lorsqu'on opte pour de très gros marchés à l'échelle provinciale ou locale afin de limiter les coûts, il arrive souvent que les petites entreprises canadiennes s'en trouvent exclues. Tous ces facteurs sont importants. Par ailleurs, la plupart des pays ont adopté des mesures d'approvisionnement local pour favoriser les régions. Accorder ainsi la préférence n'est donc pas répréhensible, et c'est ce principe que nous avons appuyé.

Je ne souhaite pas que nous copions les restrictions américaines en la matière. Dire que tous les biens doivent être fabriqués aux États-Unis; la règle sera la transformation substantielle du produit. Cela nuirait aux fournisseurs américains d'entreprises canadiennes qui revendent leurs produits dans le cadre de marchés d'approvisionnement. Les entreprises des deux côtés de la frontière s'en trouveraient désavantagées. Cela compliquerait aussi énormément le processus d'approvisionnement. Si vous voulez que des fonds soient débloqués rapidement, ce n'est vraiment pas la manière.

L'autre problème, nettement plus répandu au Canada qu'aux États-Unis, c'est que nous ne produisons tout simplement pas une part importante des technologies qu'il faut. Je dirais que les Américains font le même constat dans des domaines particuliers comme la technologie médicale, la sécurité, l'environnement et l'énergie.

Fort bien. Quand il est question des politiques d'achat de produits américains, nous constatons qu'elles sont hautement politisées. Bien entendu, on soutiendra que, puisque c'est l'argent du contribuable américain qui sert à accorder les marchés d'approvisionnement et les programmes de relance et de sauvetage économiques, pourquoi ne pas consacrer cet argent à l'achat de produits américains. L'ironie, c'est que les Américains empruntent lourdement partout à l'étranger pour combler leur déficit et financer leurs approvisionnements.

Tel est le problème. Comment pouvons-nous le résoudre? Eh bien, s'il y a une chose qui retient l'attention de tout le monde aux États-Unis, c'est bien la menace de représailles. En effet, les Américains ont accordé beaucoup d'importance aux augmentations tarifaires ciblées de la part des Mexicains. La Loi sur l'énergie verte de l'Ontario ne leur a pas échappé non plus, parce qu'elle comporte une politique de priorité à l'approvisionnement local. Ils sont donc très sensibles à cela, et nous devrions en tirer partie.

À mon avis, nous devons nous efforcer de négocier des exemptions réciproques secteur par secteur, grâce auxquelles les technologies américaines pourraient entrer au Canada et les canadiennes, aux États-Unis, compte tenu de la dépense de fonds fédéraux. Il pourrait s'agir d'une entente bilatérale entre nos deux pays. Le problème central pourrait être la menace d'une forme d'action réciproque selon laquelle l'approvisionnement de portée provinciale demeurerait ouvert à des fournisseurs du monde entier, du moment que les produits canadiens peuvent circuler librement sur ces marchés.

En même temps — et ce sera ma dernière remarque —, l'Agence des États-Unis pour la protection de l'environnement est régie par des lignes directrices recommandant l'achat de produits américains. Cependant, l'agence vient de publier, à l'intention des industries de la technologie environnementale, un document dans lequel elle leur recommande de profiter des possibilités de marchés d'approvision-

nement qu'offre le Canada et propose ses services pour leur faciliter l'accès à ces marchés. Par conséquent, sur le plan commercial, il est certainement avantageux pour les deux pays de disposer d'un marché ouvert. Cela devrait servir de base à une entente sectorielle réciproque qui comporterait des exemptions à la politique d'achat de produits américains. Les négociations à cette fin seront toutefois très ardues, compte tenu de la situation politique aux États-Unis.

• (1000)

M. Glenn Thibeault: C'est très bien.

Dans votre déclaration liminaire, vous avez dit quelque chose qui a particulièrement retenu mon attention, et j'aimerais que vous me l'expliquiez un peu plus. Vous avez parlé de la manière dont on réalise son chiffre d'affaires dans le secteur manufacturier, et du fait que le pivot de tout cela est le produit. Pouvez-vous m'éclairer un peu plus là-dessus?

M. Jayson Myers: Je vais vous citer un exemple. Parmi les choses très intéressantes que mon travail me permet de faire, il y a les visites de toutes les entreprises du secteur manufacturier, qui me permettent d'observer ce qui s'y passe vraiment. Si vous visitez la distillerie Gilbey à Lethbridge — j'aime bien visiter distilleries et brasseries — vous découvrirez l'une des plus grandes distilleries intégrées d'Amérique du Nord. Elle produit à la fois le whisky Black Velvet et la vodka Smirnoff, alors c'est une entreprise assez prospère. Vous y voyez les wagons de grain qui arrivent, le transbordement du grain, puis toutes les autres étapes jusqu'à la mise en bouteille. Il s'agit donc d'un processus de production entièrement intégré.

Deux personnes s'occupent de la production, et toutes deux détiennent une maîtrise en génie, car elles font fonctionner les ordinateurs. C'est la même chose dans une scierie intégrée ou dans une usine de pâtes et papier. C'est la même chose dans une usine de transformation alimentaire, dans toute industrie de transformation, qu'elle soit de nature chimique ou autre. Deux personnes s'occupent de la production.

On a besoin du produit. Mais à quelle étape en tire-t-on de l'argent? Dès le schéma d'origine, aux étapes de la R-D, de la conception, de la commercialisation, de la livraison et de toutes les activités d'organisation qui y sont liées, et cela se poursuit avec les services, l'entreposage, la mise en bouteille et le contrôle de la qualité. Or, toutes ces étapes constituent des fonctions de service.

En matière de statistiques au Canada, nous faisons affaire avec Statistique Canada, et on pourrait penser qu'il est facile de mesurer la valeur de la production manufacturière ou les ventes. Malheureusement, il n'en est rien. Les chiffres relatifs aux ventes dans le secteur de la fabrication proviennent d'entreprises dont 50 p. 100 de la valeur de production correspond au processus de fabrication au sens strict, et partant, surtout aux coûts de la main-d'oeuvre. Par conséquent, étant donné qu'on affecte de moins en moins de personnel à la production en tant que telle, et de plus en plus à la qualité et à l'innovation, au génie, à la technologie, à la livraison et à quoi d'autre encore, les entreprises manufacturières passent à cette fabrication nouvelle marquée par une forte valeur ajoutée et par les services et échappent à la définition traditionnelle de leur secteur.

Bon nombre d'entreprises, comme RIM, ne tirent pas leurs bénéfices de la production à l'ancienne. Elles n'en continuent pas moins de produire, mais ce qu'elles produisent n'est pas nécessairement pris en compte dans les statistiques manufacturières. Il faut néanmoins que ce produit demeure le pivot des autres services de la compagnie ou de la chaîne d'approvisionnement. Nous comptons d'excellents techniciens et services de conception et de génie, de technologie de l'information et de tout le reste, mais tous les emplois qui en découlent auront tôt fait de disparaître en l'absence d'un produit et renaîtront là où il y en a un. RIM en est un excellent exemple. Elle doit fabriquer ses BlackBerries les plus récents au Canada parce qu'elle doit demeurer à proximité du produit de manière à le reconfigurer et le réinventer, et à concevoir les nouvelles technologies connexes. Plus le produit est particularisé, plus la chaîne d'approvisionnement doit être à proximité.

C'est ce que j'entends par ce pivot de l'activité.

• (1005)

Le président: Je vous remercie, monsieur Myers.

Monsieur Lake, la parole est à vous.

M. Mike Lake: Est-ce mon tour? Je croyais que c'était celui de M. Garneau.

Le président: Monsieur Garneau, la parole est à vous.

M. Marc Garneau: Monsieur Myers, lors de votre premier exposé, vous avez parlé des crédits d'impôt à l'investissement en matière de R-D, et vous avez même employé l'expression « remboursable », si je ne me trompe pas. J'aimerais que vous nous en disiez un petit peu plus sur votre opinion à ce sujet, et sur le rôle que le gouvernement devrait jouer à cet égard.

M. Jayson Myers: Le Canada offre d'excellents crédits d'impôt en matière de recherche et de développement industriel et commercial, mais à mon avis la grande faiblesse du système est que ces crédits d'impôts ne sont pas remboursables. Donc, si vous faites des investissements en R-D, vous n'obtenez pas nécessairement le crédit d'impôt, ou le crédit est lié à la rentabilité, et ce, pour de bonnes raisons: vous voulez démontrer qu'un bon programme de commercialisation accompagne la R-D. Le problème, c'est que les entreprises novatrices, tout particulièrement dans les périodes économiques comme celles que nous vivons actuellement, investissent bien longtemps avant que le produit soit rentable et ne peuvent, au moment où elles ont besoin de l'argent, vraiment tirer profit de ce crédit d'impôt. En fait, dans certains cas, elles accumulent énormément de crédits d'impôt — parfois des milliards de dollars en crédits d'impôt — qu'elles ne peuvent vraiment exploiter, mais qui font de l'entreprise une cible de choix pour une offre publique d'achat.

De plus, certaines entreprises font beaucoup de recherches au Canada mais ne tirent pas profit de ce crédit d'impôt parce qu'il s'agit d'entreprises appartenant à des intérêts américains. Aux États-Unis, en raison du système de rapport consolidé aux fins fiscales, à moins que le crédit d'impôt ne soit remboursable, il est tout à fait inutile pour une entreprise américaine de demander ces crédits d'impôt au Canada. C'est là une des différences importantes qui existent en matière de R-D dans le secteur industriel. Ce crédit d'impôt devrait favoriser l'innovation au sein de toutes les entreprises qui sont au Canada, mais une bonne part des entreprises appartiennent à des intérêts américains, et ces crédits d'impôt sont parfaitement inutiles pour nombre d'entre elles.

Le fait que le crédit d'impôt ne soit pas remboursable est donc un problème. Nous demandons depuis de nombreuses années au

gouvernement d'apporter cette modification, tout comme les 43 associations qui font partie de notre coalition. L'obstacle que nous rencontrons n'est pas tant l'argument du prix élevé d'une telle mesure. En fait, l'analyse réalisée par le ministère des Finances démontre que ce crédit d'impôt comporte des avantages. Franchement, je crois qu'en réalité, outre le fait — et nous le savons tous — que le ministère des Finances ne veut jamais rien changer, il ne faut pas oublier que ce crédit d'impôt a été mis sur pied pour assurer que le produit sera commercialisé. Ainsi, il s'agit d'un crédit d'impôt lié au profit éventuel, plutôt qu'un crédit d'impôt remboursable. Je crois cependant qu'il existe des raisons impérieuses de procéder ainsi, tout particulièrement lorsque les entreprises qui font ces investissements aujourd'hui ont besoin d'argent, et c'est justement le problème.

• (1010)

M. Marc Garneau: Merci.

Nous avons parlé d'innovation. La productivité est un autre secteur où le Canada ne semble pas bien réussir. J'aimerais savoir pourquoi, d'après vous, le Canada ne se situe pas au sommet à cet égard. Nous sommes après tout un pays moderne. Qu'est-ce qui cloche?

J'aimerais également savoir ce qu'en pensent les représentants du Conference Board.

M. Jayson Myers: Lorsque l'on examine la productivité par secteur, on constate qu'il existe des différences marquées dans deux secteurs: les machines et l'équipement, et les technologies de l'information. Nous accusons du retard dans ces deux secteurs, de même que dans le domaine des produits pharmaceutiques.

Pour ce qui est du secteur automobile, des métaux, des plastiques, du papier et des produits du bois, de même que du secteur de la transformation des matières premières, notre taux de productivité surpasse le taux des États-Unis, alors que nous avons tendance à tirer de l'arrière dans les secteurs des technologies de pointe.

Je pense que cette situation est en grande partie imputable à la taille des entreprises, au fait que nous transigeons souvent avec de nombreuses petites ou moyennes entreprises qui emploient plus de gens, mais qui ont moins de portée. Je crois que c'est en partie parce que la production est souvent très spécialisée, et que nous produisons en petite quantité. J'estime que pour l'avenir, la valeur sera le fait de ce degré de spécialisation et de personnalisation pour les entreprises capables de produire un produit précis de façon concurrentielle. C'est très exigeant en main-d'oeuvre. C'est impossible à réaliser. Il y a un avantage à employer ces méthodes exigeantes en main-d'oeuvre. Prenons RIM ou bien d'autres entreprises au Canada. Examinons ce que fait la main-d'oeuvre. Les employés ne travaillent pas dans l'usine; ils ne participent pas à la production. Ils travaillent en R-D et en génie.

Tout ce que j'essaie de dire, c'est qu'il faut faire preuve de prudence lorsqu'on aborde le thème de la productivité, surtout si vous pensez pouvoir intensifier votre production infiniment le jour où, comme c'est le cas dans bien des entreprises aujourd'hui, vous mettez la clé dans la porte et vous écoutez l'inventaire. Il n'y a plus d'employés et le produit a une valeur, mais ce n'est pas nécessairement la voie à emprunter. Il faut tenter de trouver des façons de produire plus avec plus de ressources, et non pas avec moins. On peut y arriver à mon avis en cherchant à atteindre une valeur supérieure, en faisant preuve d'innovation et en se spécialisant dans un type de produits manufacturés dont la production nécessitera l'embauche de personnes compétentes.

J'ai une autre observation à formuler au sujet de la productivité.

Le président: Nous n'avons plus beaucoup de temps. Je vais faire une proposition aux membres du comité. Les réponses sont longues, mais je crois qu'elles sont importantes, alors le comité veut-il respecter le temps imparti? Au cours de cette série de questions, chaque intervenant a cinq minutes et vous faites du bon travail, mais voulez-vous permettre aux témoins de terminer leurs explications, ou préférez-vous que je les interrompe?

M. Marc Garneau: J'aimerais entendre la fin des réponses.

M. Mike Lake: Je vais utiliser le début de mon temps de parole pour laisser M. Burt terminer, parce que j'ai aussi envie d'entendre ce qu'il a à dire.

Le président: Ce serait bien si vous pouviez conclure, monsieur Myers, puis M. Lake pourra poser sa question.

M. Jayson Myers: À l'heure actuelle, la productivité du secteur manufacturier augmente tout simplement parce que les entreprises les moins concurrentielles disparaissent. Ainsi, la productivité du secteur dans son ensemble croît, mais si vous examinez les indicateurs de processus opérationnels comme les travaux en cours ou les inventaires par rapport au pourcentage des ventes, des indicateurs qui ont du sens pour les entreprises, parce qu'en passant, la productivité en tant que telle n'est pas un indicateur approprié, eh bien, la productivité augmente, mais les indicateurs réels peuvent signaler tout le contraire. Par conséquent, le secteur manufacturier peut être productif, mais en même temps moins concurrentiel.

L'argument que j'avance, c'est que nous devons faire preuve d'extrême prudence lorsque nous utilisons ces indicateurs économiques et que nous devons savoir hors de tout doute quoi faire pour accroître la productivité, soit investir dans les avoirs de production qui génèrent une valeur supérieure pour l'avenir.

• (1015)

Le président: C'est à vous, monsieur Burt.

M. Michael Burt: Il y a quelques années, nous avons passé en revue les industries canadiennes, secteur par secteur, et comparé notre productivité à celle des États-Unis et, comme l'a dit Jayson, nous avons constaté que dans certains secteurs, notre productivité était supérieure à celle de nos homologues américains.

Ce qui nous importe le plus, c'est la combinaison des industries. Aux États-Unis, cette combinaison diffère de la nôtre. Dans certains secteurs extrêmement productifs, tels que les services financiers et les TI, les chiffres sont beaucoup plus élevés aux États-Unis, ce qui contribue à fausser leur productivité, laquelle semble plus élevée que la nôtre. Mais lorsque vous examinez des secteurs particuliers et constatez que, pour certains, nous sommes à la remorque des États-Unis, quelques éléments attirent particulièrement votre attention. Le premier est l'ouverture. Nos industries ont tendance à être moins productives parce qu'elles ne font pas face aux mêmes pressions concurrentielles que les autres industries ouvertes.

Le Canada accuse aussi un retard dans les secteurs où on trouve des économies d'échelle ou une certaine concentration. Par exemple, nous accusons un sérieux retard dans le domaine du commerce de détail. Notre secteur est beaucoup moins concurrentiel que le secteur américain, tout simplement parce que notre population est inférieure et dispersée. Lorsque cela se produit, il est beaucoup plus difficile de mettre en place la logistique et les entrepôts nécessaires pour acheminer les produits aux consommateurs rapidement et au coût le plus bas possible.

Voilà nos deux préoccupations majeures.

M. Mike Lake: J'ai une question au sujet des sables bitumineux. Je pense qu'il n'est pas exagéré de dire que nous sommes aux prises

avec un problème cyclique et non pas structurel. La plupart des observateurs vous diront qu'à long terme, les choses s'annoncent bien.

Monsieur Myers, pourriez-vous nous parler un peu des débouchés? Vous avez dit que les débouchés dans le secteur manufacturier n'étaient pas nécessairement directement liés à la production de voitures. Pourriez-vous appliquer cette affirmation à l'industrie des sables bitumineux?

Monsieur Burt, j'aimerais entendre ce que vous avez à dire au sujet des perspectives à long terme de l'industrie.

M. Jayson Myers: L'an dernier, lorsque les projets d'exploitation des sables bitumineux allaient bon train, on s'attendait à voir des investissements dans ce domaine de 150 milliards de dollars échelonnés sur 10 ans, des investissements qui devaient générer 1 billion de dollars en retombées économiques. Tant des fabricants canadiens que des fabricants du monde entier devaient pouvoir profiter de ces retombées. Malgré le ralentissement actuel, de nouveaux projets, notamment des projets d'entretien, qui ne figurent pas dans ce chiffre, iront de l'avant. L'investissement dans les sables bitumineux atteindra cette année 30 milliards de dollars, ce qui créera des possibilités d'affaires pour les fournisseurs, et surtout dans le secteur de l'usinage, des métaux, de la fabrication de l'acier, des appareils à pression, de la technologie environnementale et de la technologie de transformation.

Je suis au fait des possibilités qui s'offrent parce que depuis trois ans, nous mettons en oeuvre un programme visant à faire connaître ces possibilités aux fabricants et à leur permettre d'établir des partenariats avec les entreprises albertaines. Nous renseignons notamment les fabricants de pièces automobiles de ce qu'ils doivent faire pour vendre leurs produits aux entreprises qui exploitent les sables bitumineux. Ce n'est pas facile, parce qu'on passe d'une production à volume élevé et à haute précision sur une petite échelle à un projet unique sur une large échelle. Voilà donc ce défi. En fait, de nombreuses entreprises du Québec, du Nord de l'Ontario et des provinces atlantiques ont de meilleures chances d'obtenir des contrats parce qu'elles ont l'habitude de ce genre de projet.

L'exploitation des sables bitumineux offre d'énormes retombées économiques pour les fabricants de tout le pays. C'est particulièrement intéressant pour les entreprises qui veulent diversifier leur marché. Au rythme actuel, les fabricants canadiens mettraient 137 ans à tirer autant parti des possibilités qui s'offrent en Chine que celles qui existeront en Alberta au cours des 10 prochaines années. C'est une perspective commerciale importante, non seulement pour les fournisseurs, mais aussi pour les concepteurs de nouvelles technologies dont nous avons besoin pour les sables bitumineux. Voilà pour la question d'échelle.

Nous pouvons vous donner de bons exemples. Une entreprise appelée Promation de Mississauga, autrefois un producteur automobile, approvisionne maintenant exclusivement le marché des sables bitumineux et de l'énergie nucléaire. Les entreprises qui sont actives sur le marché des sables bitumineux sont aussi actives sur le marché de l'énergie nucléaire, du raffinage et des énergies de rechange. Le marché à conquérir n'est pas seulement celui de l'Alberta, mais celui du monde entier à partir des connaissances et des technologies acquises en Alberta. Je crois que ce devrait être l'objectif ultime.

• (1020)

Le président: Monsieur Burt.

M. Michael Burt: Nous sommes d'avis qu'il s'agit essentiellement d'un phénomène à court terme. Les prix du pétrole ne demeureront pas à leurs niveaux actuels. Dans l'avenir, la demande dépassera l'offre comme c'était le cas avant la récession mondiale actuelle. Le baril de pétrole ne remontera peut-être pas de sitôt à 150 \$, mais il remontera assurément, ce qui rendra rentables dans un an ou deux des projets qui ont été pour l'instant suspendus.

Nous assisterons certainement à une remontée des investissements dans les sables bitumineux, secteur d'où provient actuellement la majeure partie de la production pétrolière du Canada. La partie de notre production pétrolière provenant des sables bitumineux va continuer de croître. Je crois que nos fabricants tireront parti de la situation. Le niveau élevé des investissements dans les sables bitumineux profitait déjà, avant la récession actuelle, aux fabricants de machinerie et à plusieurs autres fabricants. Je crois qu'il en sera de même lorsque les prix pétroliers auront commencé à remonter.

Le risque véritable qui existe dans le secteur pétrolier et gazier est lié à l'exploitation du pétrole classique. Nous constatons une diminution de la productivité et une augmentation des coûts par puits. Il est de plus en plus difficile aux producteurs de pétrole classique de maintenir leur production compte tenu des prix actuels. La production classique de pétrole et de gaz va diminuer dans l'avenir.

Le président: Je vous remercie, monsieur Burt.

Monsieur Bouchard.

[Français]

M. Robert Bouchard: Monsieur Myers, je vais revenir sur la question que M. Garneau a posée au sujet des crédits d'impôt pour la recherche et le développement.

Actuellement, le gouvernement fédéral émet des crédits d'impôt dits non remboursables, c'est-à-dire qu'une société doit faire des profits pour pouvoir en bénéficier. Or je crois comprendre que vous proposez que ces crédits deviennent remboursables. Donc, une société n'aurait pas besoin de faire des bénéfices. Même si elle fait des pertes, si elle fait de la recherche et du développement, puisque ce serait des crédits remboursables, elle serait immédiatement compensée. Ai-je bien interprété vos propos?

M. Jayson Myers: Oui, c'est correct.

[Traduction]

L'un des avantages du crédit d'impôt du Québec est qu'il s'agit d'un crédit remboursable. Le volume de la R et D qui est effectuée au Québec démontre l'intérêt de ce système.

Je me permets de faire une remarque à titre d'économiste. Lorsque j'ai des échanges avec les économistes du ministère des Finances, j'ai l'impression qu'ils sont d'avis qu'à long terme, tout s'équivaut et que par conséquent, peu importe si l'argent est débloqué maintenant ou s'il l'est plus tard. Comme le disait Keynes, à long terme, nous serons tous morts et le long terme, pour de nombreuses entreprises, ne signifie peut-être plus ce qu'il signifiait. La façon d'optimiser la rentabilité d'un investissement est donc de consentir cet investissement le plus rapidement possible. C'est ce qu'on constate aujourd'hui à l'égard des investissements en R et D ainsi qu'à l'égard des autres types d'investissement.

Je crois que la même chose vaut pour la DPA de deux ans: plus vite on peut amortir son équipement, plus cela devient rentable. Le ministère des Finances dira qu'on doit traiter l'industrie manufacturière de la même façon que toutes les autres industries, et je partage ce point de vue, mais il existe des éléments d'actif qui créent de la richesse. Nous devrions privilégier ces investissements. Nous

devrions aussi structurer un régime fiscal de telle façon qu'il ait le moins d'incidences possible sur les décisions en matière d'investissement. Dans un monde où les entreprises ne paieraient pas d'impôt, dans le secteur manufacturier, les entreprises pourraient en moyenne récupérer leur investissement en capital dans environ deux ans et demi. Si nous optons pour un système d'amortissement, il me semble qu'au lieu du système actuel dans lequel on essaie d'établir la durée utile d'un actif — dans certains cas 40 ans —, il serait mieux d'avoir un système d'amortissement qui correspondrait au taux de rendement auquel auraient droit les entreprises si elles ne payaient pas d'impôt. À mon avis, ce serait un bien meilleur régime fiscal.

La même chose vaut pour la R et D. On veut s'assurer que ces investissements génèrent le même taux de rendement. C'est ce qui stimule les investissements dans le secteur de la R et D ainsi que dans les autres secteurs en général.

• (1025)

[Français]

M. Robert Bouchard: Merci.

Vous avez dit que 50 p. 100 de la production manufacturière était exportée aux États-Unis et qu'il était difficile de faire des affaires avec les Américains. Quelque 97 lois canadiennes réglementent certains aspects et il y en a presque autant du côté américain. De plus, il y a un manque d'harmonisation.

S'il y avait harmonisation, à qui cela profiterait-il, aux États-Unis ou au Canada? De ces deux pays, lequel devrait prendre l'initiative de cette harmonisation?

[Traduction]

M. Jayson Myers: Les déodorants qui ont été inspectés aux États-Unis sont inspectés de nouveau lorsqu'ils sont importés au Canada. Pourquoi? Je crois que c'est un bon exemple. Les aisselles des Américains et celles des Canadiens ne sont pourtant pas bien différentes. Pourquoi un système comportant deux inspections?

Je ne dis pas que nous devrions harmoniser toute la réglementation, mais nous devrions le faire lorsque c'est logique. Certains secteurs y parviennent très bien. C'est le cas pour les pesticides. De façon générale, nous tendons à croire que nous avons besoin de notre propre réglementation et même lorsqu'il s'agit de la sécurité des nouveaux produits, nous ne comptons que sur nous-mêmes. Nous réinventons à chaque fois la roue même si les Américains procèdent autrement. Pour ce qui est des contrôles à la frontière, de la sécurité des produits, et notamment des produits alimentaires, nous pourrions collaborer pour assurer une certaine uniformité et une interprétation commune des objectifs et une reconnaissance mutuelle des normes.

Il s'agit d'une question fort complexe et je ne pense pas qu'on puisse simplement dire que l'harmonisation peut être complète. La collaboration doit passer par les ministères. Je crois que ce sont les Canadiens qui doivent prendre l'initiative. Je crois que nous pourrions changer beaucoup de choses. Une bonne partie des problèmes de réglementation et des incohérences qui existent à cet égard nous sont attribuables.

Le président: Je vous remercie, monsieur Myers.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Je n'ai pas l'intention de poser beaucoup de questions sur le secteur du gaz et du pétrole, mais dans vos propos, monsieur Myers, ce qui m'intéresse, c'est l'incidence des sables bitumineux sur les autres régions du pays.

Dans mes fonctions de député, je trouve un réel plaisir à parler à des collègues et à des gens de tout le pays, à en apprendre un peu sur leur région, leur secteur industriel, sur ce qui compte beaucoup dans leur vie et sur les différences entre leur vie et celle des Albertains, et de mon coin de pays. M. Thibeault, par exemple, vient de Sudbury où les temps sont durs dans certains secteurs, et je pense qu'il nous incombe de chercher des solutions possibles.

Vous pourriez peut-être nous parler un peu des solutions possibles pour les entreprises, les secteurs industriels, les travailleurs, les familles de Sudbury, dans le secteur des sables bitumineux. Par rapport à d'autres secteurs, celui-là est encore relativement robuste, et il s'y trouvera sans doute encore d'excellentes occasions à l'avenir.

• (1030)

M. Jayson Myers: Volontiers.

Souvent, on voit dans les sables bitumineux une ressource pour l'Alberta ou pour l'Ouest du Canada, en oubliant les débouchés commerciaux. On oublie aussi trop souvent que 60 p. 100 des recettes fiscales tirées de l'exploitation des sables bitumineux sont versées à d'autres administrations du pays, et non au gouvernement albertain. Il y a donc d'énormes avantages économiques et sociaux.

Au sujet des possibilités pour Sudbury, signalons que chaque année, nous avons des rencontres entre les acheteurs et les fournisseurs pour le secteur des sables bitumineux. On y voit des fournisseurs de services de génie, et des acheteurs, en Alberta, et l'on veut ainsi créer des liens entre des sociétés et des fabricants canadiens et les acheteurs de services. En mars 2008, 1 200 sociétés ont participé à cette foire à Edmonton. Cette année, il y en avait moins, autour de 600, mais elles étaient là pour faire des affaires et pour comprendre les changements qui se produisent dans la chaîne d'approvisionnement des sables bitumineux.

Le groupe d'expansion économique de Sudbury a amené à Edmonton une délégation de Sudbury. Ces sociétés de Sudbury, fournisseurs dans le secteur minier, sont très bien placées parce qu'elles disposent de techniques en matière d'environnement et de traitement et offrent des produits particulièrement adaptés à l'exploitation des sables bitumineux comme des réservoirs sous pression, des outils et du matériel d'entretien.

Il y a à mon avis d'excellents débouchés possibles pour tout le Nord de l'Ontario et la région de Sudbury. Avec le ralentissement de l'activité minière, l'exploitation énergétique est un secteur intéressant. Je connais bon nombre d'entreprises de la région de Sudbury qui ont su profiter de l'exploitation des sables bitumineux.

M. Mike Lake: Dans certaines régions du pays, on est aussi sensibilisé à l'idée que... Beaucoup de gens ont déménagé de l'autre bout du pays pour travailler à Fort McMurray. Pour d'autres familles, c'est plus difficile à envisager étant donné les racines qu'elles ont dans leur milieu.

Mais ce dont vous nous parlez maintenant n'oblige personne à déménager. Ces gens peuvent travailler pour leur employeur, dans leur ville, n'est-ce pas?

M. Jayson Myers: C'est exact. C'est en fait la raison pour laquelle nous avons mis en place ce projet. C'est un projet que nous avons mis en place avec Industrie Canada et avec le gouvernement de

l'Alberta et les gouvernements de l'Ontario et du Québec. Ces derniers sont toujours des partenaires actifs dans ce projet.

Les entreprises en Alberta avaient de nombreux problèmes et des retards car ils ne pouvaient trouver des gens pour installer un produit ou travailler sur les produits. On pouvait élargir cette capacité en Alberta. Les entreprises albertaines à l'époque ne suffisaient pas à répondre à la demande. L'idée était de s'appuyer sur cette capacité d'expansion et d'alléger en partie la pression sur la main-d'œuvre en établissant des partenariats avec des entreprises partout au pays. Il y avait d'excellentes possibilités — il y en a toujours, car il existe encore des pénuries de main-d'œuvre — sauf que nous avons constaté que c'était là un bon exemple de certains problèmes dans le secteur du commerce interprovincial. Les problèmes, particulièrement en raison de l'accréditation obligatoire des métiers, signifiaient que si une entreprise du Québec tentait d'installer du matériel dans le cadre d'un projet de mise en valeur des sables bitumineux, cette entreprise se retrouvait avec un problème de main-d'œuvre car elle ne pouvait utiliser ses soudeurs au Québec. Ils devaient être accrédités au Québec pour installer le matériel. Mais cela nous a donné une certaine marge de manoeuvre. Nous avons en quelque sorte dit que ce dont nous avons besoin, c'était des fabricants modulaires. Il n'est pas nécessaire de l'installer, il suffit de le mettre en place. Je crois que cela a généré beaucoup d'idées novatrices en ce qui concerne le type de produits également.

Nous savons que nous avons généré environ 1,5 milliard de dollars en chiffre d'affaires à la suite de ce dernier forum pour les acheteurs et les vendeurs, ce qui a créé considérablement de possibilités pour les entreprises, à la fois du côté de l'offre et de la demande.

Ce n'est pas facile. Certaines entreprises pourraient fort bien aller en Chine plutôt qu'en Alberta. Comme vous l'avez dit, c'est le manque de connaissance au sujet de ce qui se passe et au sujet des entreprises, des intervenants et des prix. Il suffit tout simplement d'éduquer les gens. Les bonnes entreprises seront sur le marché. Elles comprendront quel est le problème et elles reviendront avec une solution. C'est là où il y a des possibilités de faire des affaires.

• (1035)

Le président: Merci, monsieur Myers.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Thibeault. C'est notre dernier tour de table, ensuite nous allons passer aux travaux du comité.

M. Glenn Thibeault: C'est parfait. Merci, monsieur le président.

Je voudrais moi aussi remercier M. Lake d'avoir parlé de Sudbury, naturellement. J'aime toujours parler de ma ville natale. J'ai eu l'occasion de visiter Penguin Automated Systems. Je ne sais pas si vous connaissez M. Greg Baiden, mais le produit qu'il met au point sera utilisé par les entreprises minières et aussi dans les sables bitumineux.

Comme vous l'avez mentionné précédemment, lorsque nous parlons des entreprises canadiennes de fabrication, des entreprises comme celles-là doivent se tourner vers d'autres marchés en plus de celui des États-Unis. Nous avons vu de nombreuses petites et moyennes entreprises devenir une force croissante au Canada sur le marché de l'exportation. Bien qu'un bon nombre d'entre elles aient eu du succès — M. Baiden est un exemple dont nous pouvons parler — d'autres ont tenté de le faire et ont échoué. Vous pouvez peut-être nous dire comment les PME se portent sur les marchés mondiaux — je vous pose la question à tous les deux — et nous parler des défis particuliers auxquels elles doivent faire face dans le climat économique actuel.

M. Michael Burt: Évidemment, les PME ne disposent pas de ces infrastructures internes qui permettent de découvrir des marchés et des sociétés clientes sur ces marchés étrangers. Vous voyez, d'après les données sur les PME, qu'elles commercent beaucoup moins que la moyenne, et c'est certainement pour cela. Elles ont tendance à mettre prioritairement l'accent sur le marché intérieur avant de s'aventurer sur les marchés étrangers.

Cela étant dit, des organismes comme la SEE les aident à s'implanter sur les marchés étrangers, que ce soit par des services de consultation qui les aident à s'établir ou par le financement de leurs exportations. Étant donné qu'aujourd'hui les perspectives de croissance se trouvent surtout sur les marchés étrangers, nous ne pouvons qu'approuver cette forme d'aide. Dans le contexte actuel, le rôle joué par les PME sur les marchés étrangers est inférieur à celui de la moyenne des sociétés canadiennes.

M. Jayson Myers: Je dirais que le principal problème des petites entreprises, c'est leur petitesse, alors qu'on leur demande d'être expertes en relations commerciales, en affaires réglementaires, en ressources humaines, en qualité de produits et tout le reste; mais elles n'ont pas les ressources nécessaires pour faire tout cela.

D'après mon expérience, particulièrement au sein de sociétés manufacturières et technologiques, on trouve des inventeurs et des propriétaires de sociétés qui connaissent parfaitement leurs produits et leurs technologies, mais qui ne sont pas nécessairement les meilleurs pour vendre ce produit ou cette technologie dans le monde entier. Certains sont experts en la matière, mais je pense que c'est un problème, particulièrement dans l'actuelle période de transition, après avoir connu une économie où, reconnaissons-le, il était très facile de faire affaire avec les Américains. C'était très facile lorsqu'on faisait partie d'une chaîne d'approvisionnement et qu'il suffisait de produire selon les spécifications imposées.

Aujourd'hui, les sociétés doivent mettre au point de nouveaux produits pour de nouveaux marchés. Cela exige non seulement une bonne technique de mise en marché, une bonne expérience du commerce international et du financement, bien sûr, mais aussi reconnaître qu'on ne peut pas prendre un produit vendu ici au Canada et l'exporter du jour au lendemain vers d'autres pays, ou bien prendre un produit fabriqué à Sudbury et s'imaginer que les grandes compagnies d'exploitation des sables bitumineux vont obligatoirement

le juger utile. Il faut avant tout comprendre ce que veulent les clients et veiller à mettre au point un produit qui réponde à leurs besoins spécifiques. C'est toujours le problème.

On ne mesure pas toujours parfaitement notre activité commerciale parce que les petites sociétés canadiennes passent par des maisons de courtage dans le monde entier. Ces maisons de courtage sont généralement les grosses multinationales qu'elles ont pour clients, et qui distribuent leurs produits dans tous les pays du monde. On trouve ensuite un petit groupe de sociétés qui vendent leurs propres produits et leurs propres technologies, qui prennent de l'expansion et qui réussissent remarquablement sur les marchés internationaux.

Mais le gros problème, c'est le financement, c'est l'aide aux exportations et c'est la recherche des perspectives commerciales. Il est essentiel de convaincre les dirigeants d'entreprises que l'important, pour eux, est non pas de produire mais de proposer une solution à leurs clients. Ils doivent donc comprendre ce que veulent les clients dans le monde entier, voir quelle occasion ils peuvent saisir sur les marchés étrangers grâce à leur produit ou à leur technologie et ensuite, faire mieux que tous les concurrents à l'échelle mondiale.

● (1040)

Le président: Merci, monsieur Myers.

Chers collègues, voilà qui met un point final à cette partie de la séance.

Messieurs, nous aurions pu vous écouter beaucoup plus longtemps. Nous allons devoir suspendre la séance pour quelques minutes pour vous permettre de vous retirer. Vous me pardonnerez cette façon peu élégante de mettre un terme à la séance, mais je tiens à vous remercier. Encore une fois, vous nous avez beaucoup appris. Les exposés des deux groupes étaient excellents et l'information que vous nous avez proposée est exactement celle que nous attendons pour compléter notre rapport. Encore une fois, nous vous remercions sincèrement.

Chers collègues, nous allons suspendre la séance pour quelques minutes, avant de la reprendre à huis clos.

[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.