



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 024

Le mardi 17 mai 2022

Président : M. Joël Lightbound



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le mardi 17 mai 2022

• (1535)

[Français]

Le président (M. Joël Lighbound (Louis-Hébert, Lib.)): Bonjour à tous.

Je vous souhaite la bienvenue à la 24^e réunion du Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes. Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le vendredi 8 avril 2022, le Comité se réunit aujourd'hui pour étudier la compétitivité dans le contexte des petites et moyennes entreprises.

La réunion d'aujourd'hui se déroule sous forme hybride, conformément à l'ordre de la Chambre adopté le jeudi 25 novembre 2021. Les députés peuvent participer à la réunion en personne ou par l'entremise de l'application Zoom.

J'aimerais maintenant dire quelques mots à tous ceux qui participent en personne à la séance ainsi qu'aux témoins. Vous connaissez les règles sanitaires qui sont en vigueur. On vous demande donc d'agir en en tenant compte.

Nous recevons aujourd'hui un groupe étoffé de témoins. Je les remercie de participer à cette réunion. Certains y assistent en personne et d'autres par l'entremise de l'application Zoom.

Nous accueillons M. Edward Iacobucci, qui est professeur et titulaire de la Chaire de la Bourse de Toronto en marchés de capitaux à la Faculté de droit de l'Université de Toronto et qui comparait à titre personnel; M. Kevin Lee, qui est directeur général de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations; Mme Anne Kothawala, qui est présidente-directrice générale du Conseil canadien de l'industrie des dépanneurs; M. Tony Bonen, qui est directeur général intérimaire du Conseil de l'information sur le marché du travail; Mme Eleonore Hamm, qui est présidente de l'Association des commerçants de véhicules récréatifs du Canada; et M. Patrick Perreault, qui est président-directeur général de Table Métal Abitibi-Ouest. Bonjour à tous. Je vous remercie d'être parmi nous.

Sans plus tarder, nous allons passer aux présentations. Vous disposerez de cinq minutes chacun.

Je cède donc la parole à M. Iacobucci pour cinq minutes.

[Traduction]

M. Edward Iacobucci (professeur et titulaire de la Chaire de la bourse de Toronto en marchés de capitaux, Faculté de droit, University of Toronto, à titre personnel): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Je remercie le Comité de m'avoir invité à prendre la parole aujourd'hui.

J'écris et j'enseigne sur le droit de la concurrence, et j'aimerais prendre le temps qui m'est imparti pour vous communiquer quelques points de vue sur la relation entre le droit de la concurrence et les petites et moyennes entreprises.

Permettez-moi tout d'abord de rappeler rapidement les raisons pour lesquelles je pense que le droit de la concurrence est un outil politique précieux pour le Canada, puis de le relier aux petites et moyennes entreprises en particulier.

La concurrence est précieuse pour la société, car elle oblige les entreprises à fournir aux consommateurs des produits de qualité à des prix compétitifs. Il s'agit de prix qui reflètent approximativement leurs coûts. Cela entraîne des avantages économiques, car cela garantit que les consommateurs qui aiment un produit plus que ce qu'il coûte à produire sont en mesure de l'acheter. Cela crée des gains issus du commerce.

Le droit de la concurrence favorise la concurrence qui, à son tour, encourage ces avantages sur le plan social. Le droit de la concurrence favorise donc la concurrence de diverses manières, et vous êtes nombreux à les connaître. Je vais en souligner rapidement trois et me concentrer sur la troisième.

La première, c'est qu'il décourage la fixation des prix, c'est-à-dire lorsque des concurrents substituent la coopération à la concurrence et conviennent de fixer un certain prix. Il décourage aussi les fusions anticoncurrentielles. Si deux entreprises décident de fusionner plutôt que de se faire concurrence, les autorités chargées du droit de la concurrence examineront la situation de près. Troisièmement, le droit concurrentiel empêche les entreprises dominantes de nuire à la concurrence en cherchant à exclure des concurrents ou à limiter la concurrence.

C'est de ce troisième élément que je veux parler en raison de sa relation avec les petites et moyennes entreprises. En effet, le droit de la concurrence accepte qu'une concurrence vigoureuse fondée sur les mérites puisse exclure certains concurrents qui peuvent tout simplement ne pas être en mesure de soutenir la concurrence sur le marché. C'est non seulement acceptable, mais c'est aussi une sorte de sous-produit inévitable d'une concurrence saine entre les entreprises.

Où se situent les PME dans ce cadre? Les actes des entreprises dominantes qui nuisent à la concurrence en excluant indûment les PME et, en fait, d'autres types de concurrents relèvent clairement de la politique en matière de concurrence.

Dans l'affaire Nielsen, par exemple, une entreprise dominante a fait signer à ses clients et à ses fournisseurs une série de contrats d'exclusivité. Ces contrats d'exclusivité rendaient impossible l'entrée sur le marché de nouveaux venus qui souhaitaient s'y implanter, car ils ne pouvaient pas obtenir les intrants, et ils n'avaient personne à qui les vendre de toute façon, car l'entreprise dominante avait fait signer des contrats d'exclusivité à tout le monde. Au bout du compte, le Tribunal de la concurrence a ordonné à Nielsen de cesser d'utiliser ces contrats exclusifs, afin de tenter de promouvoir la concurrence sur ce marché. Ces contrats empêchaient essentiellement la concurrence de rivaux plus petits.

La protection de la concurrence peut effectivement protéger les concurrents, mais, soit dit en passant, l'objectif est de protéger la concurrence, pas les concurrents. Le droit conventionnel de la concurrence n'aurait donc pas comme objectif de promouvoir le bien-être des petites et moyennes entreprises ou d'autres concurrents. Les actes des entreprises qui nuisent aux PME, mais qui reflètent une concurrence vigoureuse fondée sur les mérites, ne sont pas visés et ne devraient pas être visés par le droit de la concurrence.

Si une entreprise dominante offre un meilleur produit qu'un concurrent, qu'il s'agisse d'une PME ou non, et que, par conséquent, la PME ou un autre concurrent a du mal à demeurer concurrentiel, il s'agit d'une concurrence fondée sur les mérites et non d'une question de droit de la concurrence. Le droit de la concurrence doit se concentrer sur la protection de la concurrence, et non des concurrents. Cet accent mis sur la concurrence peut aider les PME, mais ce n'est pas l'objectif du droit de la concurrence.

Permettez-moi de conclure en précisant que la notion selon laquelle le droit de la concurrence met l'accent sur la protection de la concurrence et non sur celle des concurrents ne signifie pas que le droit dans son ensemble ne devrait pas veiller aux intérêts des PME de diverses manières. En effet, l'importance des PME pour le tissu social canadien pourrait aller au-delà des considérations liées à la concurrence. Si c'est vrai, ce qui pourrait bien être le cas — et votre comité, j'en suis sûr, en entendra beaucoup parler aujourd'hui —, alors il existe d'autres instruments juridiques qui, à mon avis, sont mieux adaptés à la promotion du bien-être des PME en tant qu'objectif en soi.

Pour donner un exemple évident, nous pourrions nous tourner vers le droit fiscal pour promouvoir les intérêts des PME en offrant un taux d'imposition plus faible aux petites et moyennes entreprises et à d'autres types d'entreprises.

Le droit de la concurrence n'est qu'un outil politique parmi d'autres. Je pense que si nous tentons de modifier le droit de la concurrence pour protéger les PME, nous risquons de sacrifier les consommateurs en augmentant les prix pour atteindre cet objectif. Il existe d'autres instruments qui seraient mieux adaptés pour atteindre l'objectif de promouvoir les intérêts des PME, si tel est l'objectif du gouvernement.

Je vais conclure ma déclaration ici. Je serai heureux de répondre aux questions en temps voulu.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur.

La parole est maintenant à M. Lee. Il a cinq minutes.

• (1540)

M. Kevin Lee (directeur général, Association canadienne des constructeurs d'habitations): Je vous remercie beaucoup.

Au nom de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, qui représente quelque 9 000 entreprises membres du secteur de la construction résidentielle d'un bout à l'autre du pays, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Parmi nos membres se trouvent des constructeurs d'habitations, des rénovateurs, des promoteurs, des entrepreneurs spécialisés, des fabricants, des fournisseurs et divers fournisseurs de services, et tous ces membres font face à des problèmes liés à la main-d'œuvre et à la productivité.

J'aimerais tout d'abord parler de l'enjeu qui préoccupe toujours le plus notre association, à savoir l'abordabilité du logement. Ce problème est, bien sûr, directement lié aux pénuries de main-d'œuvre et de matériaux et aux augmentations de prix qui en découlent, mais le principal facteur d'augmentation du prix des habitations ces derniers temps a été la pénurie de logements. Le principe économique de base du déséquilibre entre l'offre et la demande de logements a été le principal moteur de l'augmentation rapide des prix des habitations ces derniers temps.

Heureusement, le déficit de quelque 2 millions de logements au Canada est maintenant largement accepté, et le gouvernement fédéral a déterminé à juste titre que nous devons construire quelque 3,5 millions de logements au cours de la prochaine décennie pour combler cet écart. Pour y parvenir, il faudra doubler le rythme annuel des mises en chantier d'habitations. Il reste à savoir comment nous pouvons y arriver et si nous avons la main-d'œuvre nécessaire pour le faire.

Tout d'abord, je dirais que lorsqu'il s'agit d'accroître l'offre, la main-d'œuvre n'est pas notre plus gros problème. Oui, la main-d'œuvre représente un défi, mais les municipalités sont en fait le point de départ pour débloquer la capacité d'augmenter l'offre de logements. En effet, elles doivent accélérer et simplifier les processus municipaux, mettre à jour les politiques et les zonages municipaux et combattre le syndrome du « pas dans ma cour ». Tous ces dossiers municipaux représentent les principaux problèmes que nous devons résoudre pour que notre mise en chantier atteigne le niveau souhaité. Nous espérons que le nouveau Fonds pour accélérer la construction de logements permettra de commencer à résoudre ces problèmes.

La main-d'œuvre est liée à ces goulots d'étranglement, non seulement pour l'industrie de la construction, mais aussi pour les municipalités. Au cours de la prochaine décennie, l'industrie de la construction devra faire face au défi représenté par le départ à la retraite d'environ 22 % de sa main-d'œuvre. Les responsables municipaux du bâtiment prennent leur retraite à un rythme encore plus rapide, car jusqu'à 50 % de ces responsables devraient prendre leur retraite au cours des 10 prochaines années. Une partie de la solution à ce problème de main-d'œuvre consiste donc à faire en sorte que les municipalités puissent remplacer les employés qui partent et accroître leurs effectifs pour être en mesure d'en faire plus.

Pour aider les travailleurs à construire davantage de logements, nous recommandons une approche à trois volets.

Premièrement, nous devons poursuivre tous les efforts pour faire la promotion des carrières dans les métiers spécialisés auprès des Canadiens. Cela comprend la promotion auprès des jeunes, de leurs parents, de leurs enseignants et de leurs conseillers d'orientation. L'Association canadienne des constructeurs d'habitations demande donc au gouvernement de poursuivre toutes les mesures visant à promouvoir les carrières dans les métiers spécialisés, y compris les aides financières aux entreprises pour soutenir les apprentis, comme le nouveau Service canadien d'apprentissage. Notre association s'efforce continuellement de combler les lacunes dans les métiers spécialisés, et les soutiens gouvernementaux de cette nature sont très utiles.

Deuxièmement, nous devons mettre à jour notre système d'immigration pour les travailleurs qualifiés et cibler des solutions en matière d'immigration permanente. Ainsi, il faut augmenter les allocations pour la main-d'œuvre immigrante qualifiée et établir des voies qui permettent aux travailleurs temporaires de devenir des travailleurs permanents. Nous savons qu'EDSC se penche actuellement sur de telles solutions, car c'est essentiel.

Troisièmement — et cela entre directement dans le mandat de votre comité —, nous devons nous concentrer sur les façons d'augmenter la productivité dans notre secteur. Nous avons besoin de plus d'innovations qui nous permettront de construire plus d'habitations plus rapidement et avec moins de personnel. La construction sur place est extrêmement efficace et rentable, mais nous devons la rendre plus productive à l'aide de technologies de pointe qui nécessitent moins de main-d'œuvre. Nous devons également augmenter le nombre de systèmes préfabriqués que nous utilisons, qu'ils soient modulaires, en panneaux ou qu'ils découlent d'autres technologies émergentes. Les investissements publics peuvent contribuer à accélérer ces activités, d'autant plus qu'elles exigent beaucoup de capitaux.

Les exigences réglementaires et les formalités administratives représentent un énorme fardeau pour notre industrie et il ne fait aucun doute qu'il faut les simplifier pour permettre au processus de construction d'habitations d'avancer plus rapidement. Il faut améliorer les choses au niveau municipal, mais certains éléments à l'échelon fédéral peuvent également aider. De nombreux facteurs politiques exercent actuellement des pressions sur le Code national du bâtiment, ce qui entraîne des changements accélérés qui risquent d'avoir des conséquences inattendues s'ils ne sont pas adéquatement examinés au préalable. L'industrie fait également face à des difficultés lorsqu'il s'agit d'adopter les changements apportés au Code, et presque chaque changement apporté au Code fait grimper les coûts de construction.

Nous devons veiller à ce que l'accessibilité financière fasse partie intégrante du Code national du bâtiment et de toutes les normes auxquelles il fait référence, afin que toutes les modifications réglementaires envisagées tiennent compte des répercussions sur les coûts de construction. Pendant que le système tente continuellement de rendre les codes plus stricts, il est également nécessaire d'examiner les règlements désuets qui pourraient être relâchés.

Je suis sûr que vous êtes bien conscients des problèmes liés aux contraintes de la chaîne d'approvisionnement qui se posent dans tous les secteurs. La construction résidentielle n'est pas épargnée. Je serai heureux de vous en dire plus sur les problèmes qui touchent notre industrie dans la période de questions et réponses, mais j'aimerais souligner un nouveau problème, à savoir qu'un droit douteux sur les cloisons sèches doit être renouvelé dans l'Ouest cana-

dien, ce qui risque de faire augmenter encore une fois le coût des cloisons sèches pour les acheteurs et les propriétaires d'habitations dans l'Ouest canadien, et ce, juste au moment où ils peuvent le moins se le permettre. Nous devons donc régler nos questions liées au commerce international pour éviter qu'elles n'aggravent la situation.

● (1545)

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de me joindre à vous aujourd'hui. J'ai hâte de répondre à vos questions.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Lee.

La parole est maintenant à Mme Kothawala. Elle a cinq minutes.

Mme Anne Kothawala (présidente-directrice générale, Conseil canadien de l'industrie des dépanneurs): Je vous remercie, monsieur le président.

Je m'appelle Anne Kothawala. Je suis présidente-directrice générale du Conseil canadien de l'industrie des dépanneurs, aussi appelé CCID, qui est le principal défenseur de la chaîne d'approvisionnement des dépanneurs au Canada.

L'étude que vous avez entreprise pour explorer les défis auxquels font face les petites et moyennes entreprises est essentielle au moment où nous sortons de la pandémie de COVID-19. Même si le sujet de votre étude a un impact direct sur nos magasins, j'aimerais concentrer ma déclaration sur la pénurie de main-d'œuvre, sur la montée en flèche des frais d'utilisation des cartes de crédit et sur les modifications réglementaires qui sont nécessaires pour permettre à nos entreprises de demeurer concurrentielles après la COVID-19.

Les dépanneurs emploient 212 000 Canadiens et servent des collectivités d'un bout à l'autre du pays. Dans de nombreuses collectivités, nous sommes le seul magasin à fournir des produits essentiels aux consommateurs, et même si nous avons pu rester ouverts pendant la COVID-19, nous ne sommes pas immunisés contre les répercussions de la pandémie.

La réduction de l'achalandage, combinée à l'augmentation des frais généraux, exerce une pression financière considérable sur nos entreprises. À l'heure actuelle, notre industrie fait face à tout un ensemble de défis, de la baisse des ventes à la pénurie de main-d'œuvre en passant par les changements dans les habitudes des consommateurs, ce qui a obligé des magasins à fermer leurs portes partout au Canada. Il est inquiétant de constater que ces fermetures ont lieu principalement dans les collectivités rurales et nordiques, des endroits où ces magasins jouent un rôle essentiel pour les Canadiens qui tentent de se procurer des produits essentiels.

Nos magasins ont du mal à trouver des employés qualifiés pour le commerce de détail et d'autres employés qui forment la chaîne d'approvisionnement des dépanneurs, y compris des chauffeurs de camions pour nos distributeurs. La concurrence pour les travailleurs a dressé les entreprises du commerce de détail les unes contre les autres.

La baisse de l'immigration pendant la pandémie complique encore plus notre pénurie de main-d'œuvre. En effet, le secteur des dépanneurs offre souvent aux nouveaux arrivants au Canada leur première expérience de travail. Pour de nombreux nouveaux Canadiens, les dépanneurs servent d'introduction à la communauté et de tremplin pour posséder et gérer leur propre entreprise.

En plus des défis liés à la main-d'œuvre, nos magasins font face à la nécessité de maintenir des prix concurrentiels pour les clients en cette période d'inflation élevée. Il est de plus en plus difficile de maintenir des faibles prix, car les coûts d'exploitation d'une entreprise continuent d'augmenter. Les frais élevés pour l'utilisation des cartes de crédit au Canada, qui continuent de pénaliser les petites et moyennes entreprises, sont un exemple concret de ce coût supplémentaire pour exploiter une entreprise.

L'utilisation des cartes de crédit et de débit n'a jamais été aussi répandue. Nos membres payaient déjà des frais d'interchange exorbitants avant la COVID-19. Aujourd'hui, le passage aux modes de paiement sans contact et l'utilisation accrue des cartes de crédit pendant la pandémie ont entraîné des coûts encore plus élevés pour nos petites entreprises. Après l'immobilier et les salaires, les frais d'interchange représentent le troisième coût le plus élevé dans le monde des affaires.

Alors que d'autres pays, dont l'Australie et les pays de l'Union européenne, ont plafonné leurs taux, les petites entreprises canadiennes continuent de payer des frais exceptionnellement élevés. En effet, les frais de carte de crédit varient entre 1,5 et 4 % par transaction. On peut comparer ces chiffres à ceux de l'Union européenne et de l'Australie, qui ont plafonné ces taux à 0,3 % et à 0,5 % respectivement.

Dans une récente enquête, le Conseil canadien de l'industrie des dépanneurs a demandé à ses détaillants s'ils étaient au courant des engagements volontaires pris par les sociétés de cartes de crédit en 2015 et en 2020 et s'ils avaient observé des changements depuis ce temps. La réponse de nos membres a été unanime: toutes les économies de coûts qui ont pu être réalisées ont été érodées par l'introduction de nouveaux frais par les banques ou les entreprises de traitement des transactions. Ces entreprises ne font donc que refiler les coûts directement aux commerçants par l'entremise de nouveaux frais.

Nos petites et moyennes entreprises ont vraiment besoin que des mesures soient prises à cet égard. Il y a longtemps qu'on promet de telles mesures, mais elles ne sont jamais mises en œuvre, et nos magasins pourraient économiser des dizaines de milliers de dollars, en moyenne, si ces frais étaient réduits. Avec l'augmentation du coût de tout, ce sont des mesures importantes non seulement pour les entreprises, mais aussi pour les consommateurs.

En parlant de hausse des prix, je m'en voudrais de ne pas mentionner que nos petites et moyennes entreprises ne sont pas sur un pied d'égalité en ce qui concerne la vente au détail des produits du tabac au Canada. En effet, la vente non réglementée de tabac illégal continue de miner la vente au détail légale de ces produits, ce qui a des répercussions sur nos magasins, mais ce qui entraîne aussi une perte de revenus pour le gouvernement, car les taxes ne sont pas perçues sur ces produits. Il est donc nécessaire d'effectuer des investissements accrus dans l'application de la loi et d'assurer une coordination entre le gouvernement fédéral et les provinces à cet égard.

Enfin, le gouvernement fédéral peut aussi soutenir les petites et moyennes entreprises en adoptant des règlements intelligents qui tiennent compte des répercussions que subiront les détaillants et les magasins. Les règlements à venir, par exemple, sur les boissons énergisantes, ainsi que les engagements antérieurs au sujet de l'étiquetage sur le devant des emballages ont des répercussions directes sur nos détaillants. Faire participer les exploitants de dépanneurs canadiens à l'élaboration de ces règlements, plutôt que de les

consulter après coup, permettrait d'offrir une certaine prévisibilité à nos entreprises.

● (1550)

En conclusion, le moment est critique pour les petites entreprises canadiennes. La COVID-19 a mis en lumière la nécessité de créer un milieu qui aidera les petites entreprises à répondre aux besoins de la population canadienne après la pandémie. Quand les dépanneurs sont en péril, cela crée un effet domino: le tourisme, les collectivités et les recettes fiscales en souffrent.

Nous sommes toujours prêts à dépanner les collectivités canadiennes. Le gouvernement fédéral doit être prêt à faire de même pour nous.

Je répondrai à vos questions avec plaisir. Merci beaucoup pour l'invitation.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, madame Kothawala.

M. Bonen a maintenant la parole pour cinq minutes.

M. Tony Bonen (directeur général intérimaire, Conseil de l'information sur le marché du travail): Bonjour.

Je remercie les membres du Comité de m'avoir invité aujourd'hui.

C'est pour moi un grand honneur de venir vous parler des défis les plus pressants du marché du travail pancanadien et de l'information sur le marché du travail.

Je représente le Conseil de l'information sur le marché du travail, ou CIMT. Notre organisation est indépendante, mais le CIMT a été constitué à l'initiative des gouvernements provinciaux, territoriaux et fédéral.

[Traduction]

Plus précisément, nous recevons l'appui des ministères du Travail d'un océan à l'autre, ainsi que de Statistique Canada. Notre mission est de donner à la population canadienne les moyens de prendre des décisions éclairées en favorisant l'accès à de l'information pertinente et de qualité sur le marché du travail. Le CIMT travaille en étroite collaboration avec ses homologues fédéraux, provinciaux et territoriaux pour rassembler des intervenants divers du domaine de l'information sur le marché du travail. Ces intervenants comprennent des organisations de perfectionnement professionnel, des fournisseurs de services d'emploi, des organismes de relations de travail, des conseils sectoriels, des syndicats, des chercheurs et d'autres organisations qui contribuent à former la population canadienne pour l'aider à réussir sur le marché du travail.

Je soupçonne que le terme « information sur le marché du travail » ne fait pas partie de votre vocabulaire quotidien, contrairement à moi. J'aimerais donc vous expliquer ce que j'entends par là. D'abord et avant tout, ce sont les données utilisées pour suivre l'évolution et les résultats du marché du travail. Ce sont aussi les concepts, les catégories, les taxinomies et les différents moyens par lesquels nous parlons du marché du travail. En quoi est-ce important? L'information sur le marché du travail nous aide à brosser le portrait du milieu du travail de manière exacte. Elle nous permet d'aller au-delà de l'anecdote et de la conjecture pour réaliser une évaluation quantitative de la réalité actuelle fondée sur des données, ainsi qu'à prédire avec certitude ce que l'avenir nous réserve.

Maintenant, permettez-moi d'aborder la priorité actuelle en ce qui concerne l'information sur le marché du travail. Cet enjeu est aussi une grande préoccupation pour les petites et moyennes entreprises, quoiqu'il n'y ait pas beaucoup de données à leur sujet. Il s'agit, bien entendu, du resserrement du marché du travail. Il ne fait aucun doute que le marché est plus serré aujourd'hui que depuis des dizaines d'années. La proportion d'adultes d'âge actif — entre 25 et 54 ans — qui travaillent n'a jamais été aussi élevée. Autrement dit, le taux de chômage est à son plus faible. Comme vous le savez sans doute, le taux de postes vacants a monté en flèche depuis le début de la fin de la pandémie. Selon Statistique Canada, le taux de postes vacants est plus élevé aujourd'hui qu'il ne l'était avant la pandémie, dans une proportion d'environ 80 %.

Je sais que de nombreuses entreprises sont touchées par des pénuries de main-d'œuvre. Toutefois, nous évitons de décrire le marché du travail d'aujourd'hui comme étant généralement aux prises avec des pénuries de main-d'œuvre, et ce, pour deux raisons.

D'abord, il n'y a ni définition commune ni mesure commune de ce qui constitue une pénurie de main-d'œuvre. Par exemple, d'après les dernières données, il y a environ 1,5 personne sans emploi pour chaque poste vacant. Bien entendu, il ne serait pas raisonnable d'affirmer qu'il n'y a pas de pénurie parce que le nombre de personnes qui se cherchent un emploi est plus grand que le nombre de postes à pourvoir. La proportion du nombre de personnes sans emploi par rapport au taux de postes vacants n'a jamais été aussi faible; elle est même plus faible que cela dans certaines provinces, comme le Québec et la Colombie-Britannique.

Ensuite, et c'est peut-être le point le plus important, il y a une distinction importante à faire entre pénurie de main-d'œuvre et déficit de compétences. Pour le CIMT, une pénurie de main-d'œuvre désigne un manque de candidats; autrement dit, le nombre de personnes qui posent leur candidature est insuffisant. Au cours des derniers mois, on a entendu parler de nombreuses situations correspondant exactement à cette définition. Par comparaison, un déficit de compétences désigne une situation dans laquelle il y a des candidats pour un poste, mais l'employeur n'arrive pas à trouver une personne ayant, par exemple, l'expérience, les compétences et la formation requises pour pourvoir le poste.

Notre organisation est petite. Au cours des quatre dernières années, il nous est arrivé plus d'une fois d'avoir de la difficulté à attirer des talents divers. Au chapitre de l'information sur le marché du travail, le problème, c'est que les données ne font pas la distinction entre pénurie de main-d'œuvre et déficit de compétences. Les sources de données que nous utilisons rendent compte de postes vacants dans des sondages ou d'offres d'emploi affichées en ligne.

Malgré l'absence de distinction dans les données, il y a de grandes différences en ce qui concerne les problèmes stratégiques posés par ces deux enjeux et les solutions possibles. Pour pallier les pénuries de main-d'œuvre, il faut prendre des mesures visant à attirer plus de candidats et à élargir le bassin de main-d'œuvre disponible, par exemple en augmentant les salaires ou en améliorant les conditions de travail. Pour combler les déficits de compétences, il faut des solutions fondées principalement sur la formation et l'instruction. Ce type de solutions présente un défi de mise en œuvre, car il faut du temps pour élargir les programmes ou réorienter la formation. Les besoins du marché du travail risquent de changer avant que la main-d'œuvre nouvellement qualifiée intègre le marché.

Je suis convaincu que nous sommes aux prises à la fois avec des pénuries de main-d'œuvre et des déficits de compétences. Je peux vous expliquer pourquoi durant la période de questions, en m'appuyant sur des données clés. Tout ce que je dirai pour l'instant, c'est qu'en vue de la réunion d'aujourd'hui, j'ai tenté de trouver des données portant spécifiquement sur les petites et moyennes entreprises, ainsi que sur les postes vacants et les offres d'emploi. Or, nous manquons d'information à ce sujet. Nous travaillons actuellement en collaboration avec Statistique Canada pour trouver des données à fournir au Comité, car c'est une question importante. Nous n'avons pas de données ou de connaissances particulières à ce sujet en ce moment.

En guise de conclusion, je voudrais vous prévenir qu'étant donné la conjoncture macroéconomique et l'évolution de l'orientation stratégique des banques centrales partout dans le monde, il se peut que la situation que nous connaissons aujourd'hui change considérablement d'ici un an ou deux. Il y a un grand risque que la croissance ralentisse à l'échelle mondiale et qu'on entre en récession, ce qui pourrait renverser le resserrement du marché du travail qui nous préoccupe aujourd'hui. S'il y a une leçon à retenir des deux dernières années, c'est que le marché du travail peut changer très rapidement, dans un sens ou dans l'autre.

• (1555)

Par conséquent, il faut réfléchir à des stratégies à long terme pour soutenir la mise en place de systèmes de formation, d'instruction et de jumelage adaptables et dynamiques afin de répondre aux besoins des employeurs dans l'ensemble des provinces et des territoires.

Je vous remercie.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bonen.

Je donne maintenant la parole à Mme Hamm pour cinq minutes.

[Traduction]

Mme Eleonore Hamm (présidente, Association des commerçants de véhicules récréatifs du Canada): Merci, monsieur le président.

Bonjour. Je vous remercie de m'avoir invitée à m'adresser à vous au nom de l'Association des commerçants de véhicules récréatifs du Canada, ou la RVDA.

La RVDA est une fédération nationale d'associations provinciales et régionales, constituée de bénévoles, dont les membres se sont réunis pour former une association professionnelle représentant toutes les entreprises liées à l'industrie des véhicules récréatifs. Autrement dit, nous représentons des petites et moyennes entreprises de partout au pays. Notre objectif global est de réunir et de représenter les entreprises de détail, en offrant le soutien nécessaire pour promouvoir le bien-être des concessionnaires canadiens de véhicules récréatifs et accroître le potentiel de l'industrie au profit de l'ensemble de la population canadienne.

Les voyages en VR engendrent des retombées économiques importantes au Canada. En 2019, l'industrie du VR générait 67 200 emplois; ses dépenses totalisaient 6,2 milliards de dollars, créant une valeur ajoutée de plus de 4,8 milliards de dollars pour l'économie canadienne.

Malgré les défis que nous avons connus ces dernières années à cause de la COVID-19, nous remercions le Parlement d'avoir agi rapidement pour soutenir les entreprises et les travailleurs d'un océan à l'autre. Nous sommes sur le chemin de la reprise, mais il faudra du temps pour nous remettre sur pied et prospérer.

Notre industrie se heurte à trois obstacles majeurs. Le premier a déjà été soulevé; il s'agit de la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Le deuxième est le manque d'infrastructures essentielles dans les parcs nationaux du Canada. Le troisième, ce sont les problèmes relatifs à la frontière et à la chaîne d'approvisionnement.

La pénurie de main-d'œuvre qualifiée demeure une préoccupation importante pour l'industrie du VR. La COVID-19 et ses multiples vagues ont empêché les apprentis d'accéder aux programmes de formation. À l'heure actuelle, le Canada compte seulement deux programmes de formation en apprentissage menant à la certification Sceau rouge pour le métier de technicien de VR. Ces programmes sont offerts en Colombie-Britannique et en Alberta.

Aujourd'hui, seulement 424 des plus de 1 200 techniciens de VR à temps plein au Canada ont obtenu la certification Sceau rouge. Les programmes actuellement offerts accueillent le nombre maximal d'étudiants chaque année et ont souvent des listes d'attente comptant des dizaines d'autres étudiants potentiels. Des programmes de formation sont offerts dans d'autres provinces, mais ils ne sont pas reconnus comme des programmes d'apprentissage complets; ils ne mènent donc pas à la certification Sceau rouge. Par conséquent, peu de techniciens de VR qui travaillent dans l'industrie sont des apprentis ou des techniciens certifiés. Par suite, de nombreuses petites et moyennes entreprises peinent à trouver et à attirer des techniciens de VR, et les étudiants ont de la difficulté à commencer leur carrière dans un métier très recherché.

Nous félicitons le gouvernement d'avoir mis l'accent sur les compétences et la formation dans les derniers budgets. Le gouvernement a réalisé d'importants progrès sur ce plan; cependant, nous croyons qu'il peut prendre deux autres mesures pour soutenir les travailleurs qualifiés de l'industrie du VR. Premièrement, nous demandons au gouvernement de créer une subvention de voyage à des fins d'apprentissage, dont pourraient profiter les personnes qui doivent voyager pour participer à un programme d'apprentissage. Deuxièmement, nous recommandons que la nouvelle subvention pour la mobilité de la main-d'œuvre proposée pour soutenir la réinstallation temporaire des gens de métier qualifiés, d'une valeur maximale de 4 000 \$ par année, soit offerte aux personnes qui se réinstallent temporairement afin de suivre une formation en apprentissage menant à la certification Sceau rouge.

Le deuxième obstacle qui se dresse devant l'industrie du VR, c'est le manque d'investissements dans le tourisme et les infrastructures des parcs nationaux. Les 119 terrains de camping fédéraux comptent plus de 10 800 emplacements, mais 7 911 d'entre eux, ou environ 80 %, sont sans services. Alors que la demande de services dans les terrains de camping ne cesse d'augmenter, les besoins en matière d'infrastructures essentielles — comme les emplacements aux dimensions permettant d'accueillir de plus gros VR, l'accès à des bornes de distribution électrique adéquates et les installations d'élimination des déchets — demeurent non financés.

Comme les voyages en VR sont une composante importante du tourisme, à la fois au Canada et à l'étranger, les investissements dans les infrastructures destinées au camping et aux VR joueront un rôle essentiel dans la contribution globale de l'industrie du tourisme au développement économique et à la prospérité après la CO-

VID-19. La mise à niveau des infrastructures est essentielle si nous voulons être en mesure d'assurer l'avenir de cette industrie et de la rendre plus accessible à l'ensemble de la population canadienne. Par conséquent, nous recommandons que des fonds réservés soient versés à Parcs Canada pour lui permettre d'investir dans ses infrastructures destinées au camping.

Enfin, les petites et moyennes entreprises d'un océan à l'autre subissent les contrecoups des problèmes relatifs à la chaîne d'approvisionnement. Les goulets d'étranglement dans le secteur des transports et la difficulté de se procurer des intrants clés ralentissent la production et entraînent le retard ou l'annulation de ventes. On estime que les effets globaux des perturbations de la chaîne d'approvisionnement et de l'augmentation du coût de l'inflation seront plus grands, plus généralisés et plus persistants que prévu; ces effets continueront à empêcher les petites et moyennes entreprises de croître. Le gouvernement doit fournir des fonds et du soutien financier; il doit régler les problèmes liés aux goulets d'étranglement et à la chaîne d'approvisionnement; et il doit veiller à ce que la frontière ne ferme pas à nouveau.

Nous recommandons également que le financement proposé de 1,9 milliard de dollars pour le Fonds national des corridors commerciaux, dont l'objectif est d'accroître l'efficacité des infrastructures de transport du Canada, soit accessible aux entreprises privées de transport et de camionnage, de sorte qu'elles puissent s'adapter aux nouvelles technologies et augmenter la circulation des biens en provenance et à destination du Canada.

Merci beaucoup pour votre attention.

• (1600)

[Français]

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Je cède maintenant la parole à M. Perreault pour cinq minutes.

Nous ne vous entendons pas, monsieur Perreault. Est-ce que votre casque d'écoute est en mode sourdine?

J'ai l'impression que votre casque d'écoute est défectueux. Nous essayons de trouver une solution, mais, si nous n'y arrivons pas, nous vous inviterons à une prochaine rencontre du Comité.

Je suis désolé de cet inconvénient, et je vous remercie de vous être rendu disponible cet après-midi.

Je vais donc donner la parole à Mme Gray pour entamer le premier tour de questions.

Madame Gray, vous avez la parole pour six minutes.

[Traduction]

Mme Tracy Gray (Kelowna—Lake Country, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins de leur présence.

Ma première question s'adresse à Mme Kothawala, du Conseil canadien de l'industrie des dépanneurs.

Durant votre déclaration préliminaire, vous avez parlé des frais imposés aux commerçants pour les paiements par carte de crédit. J'ai été très étonnée d'apprendre que ces frais se classent au troisième rang des coûts que doivent payer les entreprises de votre industrie. Vous avez aussi mentionné que l'utilisation des cartes de crédit avait augmenté durant la pandémie, ce qui veut dire que les frais payés par vos membres ont aussi augmenté.

J'ai une question concernant la modification du comportement des consommateurs et les services de livraison directe comme Uber Eats et tous les autres. Les consommateurs doivent utiliser une carte de crédit pour se procurer ces produits. Dès lors, les frais de carte de crédit, auxquels s'ajoutent les frais imposés par les entreprises de livraison, réduisent la marge de profit des commerçants.

Est-ce la nouvelle façon de faire des affaires? A-t-elle une incidence sur vos membres? Vos membres ressentent-ils les effets des frais d'interchange des cartes de crédit en raison de cette nouvelle façon de faire?

Mme Anne Kothawala: Oui. Merci beaucoup pour la question.

Ce que vous dites est tout à fait juste. C'est pour cette raison que nous en parlons et que nous avons de grandes craintes à cet égard. Le comportement des consommateurs a changé de nombreuses façons.

Vous vous souviendrez qu'au début de la pandémie, nous ne savions pas si la COVID-19 pouvait être transmise par le contact avec les objets. Les gens évitaient donc d'utiliser de l'argent comptant. C'est un fait bien connu que les consommateurs aiment leurs cartes de crédit. Ils veulent accumuler des points de voyage. Nous comprenons que c'est important, mais quelqu'un finit toujours par payer. Ce que nous disons, c'est que les coûts ne devraient pas être refilés aux commerçants.

Il y a longtemps que nous parlons de ce problème, et nous sentons vraiment qu'il est rendu critique. Il faut absolument que des mesures soient prises parce que le code volontaire n'est pas suffisant pour venir en aide aux petites et moyennes entreprises.

Mme Tracy Gray: Très bien, je vous remercie.

Nous savons que le gouvernement s'est engagé, dans le cadre du budget de 2021, à réduire les frais liés aux cartes de crédit. Il a répété qu'il menait des consultations dans le budget de 2022, mais il n'est toujours pas passé à l'action.

Êtes-vous déçus que les mesures promises l'an dernier à l'égard des frais n'aient pas encore été prises?

• (1605)

Mme Anne Kothawala: Nous sommes ravis que le gouvernement se soit engagé à réunir les parties intéressées. Nous comprenons qu'il s'agit d'un problème complexe et qu'il faut rassembler plusieurs groupes pour trouver la meilleure solution possible.

L'industrie travaille directement avec le ministère des Finances; nous lui transmettons les renseignements que nous recevons de la part de nos membres. Nous croyons qu'il existe des solutions. Nous continuerons avec plaisir de collaborer avec le gouvernement pour régler le problème.

Mme Tracy Gray: Très bien, je vous remercie.

J'ai aussi entendu des préoccupations par rapport à l'ajout de la TPS ou de la TVH aux frais de carte de crédit, ce qui a aussi une

incidence sur la marge de profit des petites entreprises, y compris les dépanneurs.

D'après vous, le gouvernement fédéral pourrait-il prendre des mesures en vue d'alléger rapidement le fardeau de ces frais?

Mme Anne Kothawala: Nous en avons fait la recommandation. Encore une fois, cela a à faire avec le type de produits que nous vendons. Prenez l'exemple de l'essence. Comme ce produit est lourdement taxé, les taxes payées par notre industrie sont proportionnellement plus élevées que celles imposées à d'autres commerçants, comme les épiceries ou les détaillants de vêtements. À n'en pas douter, l'ajout des taxes a un plus grand effet sur notre industrie que sur les autres. Au Canada atlantique, par exemple, où le prix de l'essence est réglementé, les frais de carte de crédit coûtent très cher aux dépanneurs.

La réponse est donc oui, nous espérons que des mesures seront prises à l'égard des taxes. Je le répète, elles ont une incidence disproportionnée sur notre industrie.

Mme Tracy Gray: Je vous remercie.

Ma prochaine question s'adresse à Mme Hamm, de l'Association des commerçants de véhicules récréatifs du Canada.

De toute évidence, les véhicules récréatifs et le camping sont étroitement liés. L'une des préoccupations que j'ai entendues concerne le changement apporté par l'ARC, qui considère maintenant les terrains de camping privés comme des biens de placement et non comme de petites entreprises. Pouvez-vous nous en dire plus sur l'incidence de ce changement sur le secteur des VR?

Mme Eleonore Hamm: Oui, bien sûr. Merci beaucoup de la question.

Nous collaborons de très près avec les exploitants de terrains de camping, bien entendu, parce que les consommateurs achètent des VR, mais ils doivent ensuite trouver des endroits où séjourner pendant leurs voyages au Canada. Il y a quelques années, un changement d'interprétation a eu lieu à la suite duquel les terrains de camping étaient considérés comme des entreprises de placements et non pas comme des petites entreprises. L'ARC s'est penchée sur un certain nombre de campings du pays, les a réévalués et a conclu qu'ils n'étaient que des biens de placements. Les employés de l'ARC n'ont pas tenu compte des services offerts.

Ce qui pose problème avec ce changement, c'est que les exploitants pourraient potentiellement payer le taux d'imposition des entreprises de placements pouvant atteindre près de 50 %. Vous pouvez sans doute comprendre que les campings sont généralement ouverts pendant une petite partie de l'année, soit pendant quatre ou cinq mois. Ils ne peuvent pas compter cinq employés à temps plein parce qu'ils sont généralement fermés l'hiver, alors ils ne sont pas admissibles au statut de petite entreprise.

Le changement n'a pas été apporté dans le code des impôts, ce qui donne bien du souci aux exploitants de campings. Ils craignent constamment que leurs déclarations de revenus soient réévaluées à un taux d'imposition différent.

Tout à l'heure, nous avons parlé d'investissements en infrastructures dans les campings. Ils sont nécessaires à tous les niveaux. Oui, Parcs Canada en a besoin, mais les exploitants privés et les parcs provinciaux doivent eux aussi mettre leurs systèmes à jour. Il faudra discuter des VE, de leur avenir et de la façon dont l'industrie devra s'adapter. Toutefois, lorsque les exploitants ont d'énormes craintes comme celle de recevoir une facture fiscale salée, on se rend compte qu'ils finissent soit par ne pas réinvestir dans leurs entreprises, ce qui nuit à l'économie, soit — dans certains cas — par mettre la clé sous la porte.

Le président: Merci beaucoup, mesdames Gray et Hamm.

Nous passons à M. Dong pendant six minutes.

M. Han Dong (Don Valley-Nord, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier tous les témoins d'être parmi nous aujourd'hui et de nous faire part de leurs perspectives.

Ma première question s'adresse à M. Bonen.

Vous avez fait des observations sur la difficulté de faire la collecte de données et sur la précision de ces dernières. J'aimerais connaître votre avis sur les travailleurs sans papiers. Nous savons qu'ils représentent une grande partie de notre main-d'oeuvre au Canada. Avez-vous une opinion sur le sujet ou y a-t-il une façon de dénombrer ces travailleurs?

Il est très difficile de calculer avec précision notre main-d'oeuvre au Canada en raison de cette réalité.

• (1610)

M. Tony Bonen: Merci beaucoup de la question.

Il est très difficile d'obtenir de l'information précise sur laquelle est sans papiers ou dans une situation de vie ou de travail irrégulière. Je pense aussi à l'exemple du secteur agricole où de nombreux travailleurs ont des ententes non conventionnelles ou sont, par exemple, des travailleurs étrangers temporaires et des personnes habitant des résidences communes. La façon dont les enquêtes types sont conçues — comme l'Enquête sur la population active — ne permet pas d'englober ces réalités. Les enquêteurs ne se rendent pas jusque dans ces lieux de résidence. Je crois que le plus grand défi entourant les données sur les travailleurs sans papiers réside dans le fait que ces personnes ne veulent tout simplement pas répondre aux sondages ou ne se trouvent pas aux endroits sondés par les enquêteurs.

Je n'ai pas vu de données là-dessus, et certainement pas de sources officielles récemment. Je me souviens avoir vu des estimations il y a un certain nombre d'années, mais il faudrait que je les retrouve pour savoir à combien elles se chiffraient. Généralement, les statistiques officielles passent à côté des personnes dans cette situation.

M. Han Dong: Je comprends à quel point il peut être difficile de quantifier précisément le nombre de travailleurs sans papiers, mais il serait très utile que vous nous donniez une estimation fiable s'il existe une façon de le faire.

Si IRCC offrait une voie d'accès pour permettre aux travailleurs sans papiers qui sont ici depuis de nombreuses années — l'intention de devenir résidents permanents est évidente — d'obtenir leur RP, diriez-vous que ce serait utile pour pallier la pénurie actuelle de main-d'oeuvre et pour potentiellement faciliter la mobilité de travailleurs qualifiés d'une industrie à l'autre?

De plus, cette solution générerait des recettes fiscales supplémentaires. La situation serait avantageuse pour eux et pour nous, c'est-à-dire pour le gouvernement. Partagez-vous mon avis?

M. Tony Bonen: C'est difficile à dire parce que nous n'avons pas de renseignements clairs sur l'emplacement des travailleurs sans papiers, sur leur nombre et sur les compétences qu'ils détiennent. Je dirai que, s'ils devenaient des travailleurs réguliers au terme d'un processus d'IRCC, nous commencerions à obtenir de l'information très fiable à leur sujet et nous aurions un aperçu des gens qui ne sont pas comptabilisés pendant ce processus.

À l'heure actuelle, il n'y a tout simplement pas assez d'information sur ce groupe. Je crois toutefois que le grand ensemble composé de différents groupes dits « sous-représentés » peut aider à pallier les pénuries de main-d'oeuvre: en intégrant des personnes qui sont en marge ou à l'extérieur des marchés du travail, on peut appuyer les entreprises et répondre à leurs besoins de main-d'oeuvre.

M. Han Dong: Avez-vous une opinion sur l'évaluation des avis relatifs au marché du travail qu'inclut IRCC dans ses exigences pour présenter des demandes? Avez-vous une opinion sur ce processus?

M. Tony Bonen: Non, je suis désolé, je ne le connais pas.

M. Han Dong: D'accord, merci.

Je veux poser une question à M. Iacobucci.

Votre point de vue sur le fond de la Loi sur la concurrence était très intéressant. Croyez-vous que la Loi prévoit ou offre des règles équitables pour que les PME demeurent concurrentielles? Je pose la question parce que l'étude a trait à la productivité des PME.

M. Edward Iacobucci: Oui, je pense qu'il y a de toute évidence un énorme éventail de facteurs — il y a des discussions au sujet de certains d'entre eux — qui se rapportent à la concurrence des PME. Je présenterais les faits de façon plus pointue, à savoir que les politiques et le droit sur la concurrence ont pour but de rendre les règles équitables pour tous les types de concurrents. Nous voulons, pour le bien de la société, que de nouveaux joueurs pénètrent le marché aussi librement que les principes économiques fondamentaux le permettent et qu'ils soient novateurs et offrent des prix alléchants. La société se porte mieux sur le plan économique lorsque les marchés sont concurrentiels, et non pas lorsque les marchés sont non concurrentiels.

Je crois que le droit sur la concurrence est bien calibré pour protéger les PME — et, bien honnêtement, d'autres catégories de concurrents aussi — de pratiques visant à limiter la concurrence. J'ai mentionné l'exemple des contrats exclusifs utilisés pour empêcher d'autres intervenants d'entrer en compétition avec une entreprise. Cette technique ne nous donne pas de meilleurs produits ou de prix plus faibles. On tente de se servir d'un outil contractuel...

M. Han Dong: Je suis d'accord et je comprends.

Je suis navré d'avoir dû vous interrompre. Je ne dispose que de six minutes.

• (1615)

M. Edward Iacobucci: Pas de problème.

M. Han Dong: Au niveau macroéconomique, nous constatons depuis deux ans — et nous avons entendu des témoignages à ce sujet aujourd'hui — que les petits dépanneurs et les petites PME ont du mal à survivre alors que de grandes sociétés empochent des profits historiques. Croyez-vous que nous pourrions agir au moyen de la Loi sur la concurrence?

M. Edward Iacobucci: Le dernier élément de votre question — celui précisant la Loi sur la concurrence — est central. De nombreuses mesures sont appropriées — et nous avons discuté de certaines d'entre elles, comme les infrastructures dans les terrains de caravaning et les autres solutions similaires. Or, si de grandes sociétés offrent des produits que les consommateurs veulent à des prix concurrentiels et que les PME ont du mal à se tailler une place, le problème ne relève pas du droit de la concurrence. Je ne pense pas non plus — c'est à tout le moins mon avis — qu'il faille aborder le problème sous l'angle de la concurrence.

Afin d'améliorer la vigueur des PME, le gouvernement pourrait envisager d'utiliser une variété d'outils à sa disposition et ce, pour toutes sortes de raisons — y compris les raisons propres aux régions qui ont été mentionnées par rapport au Nord de l'Ontario, par exemple. Selon moi, l'enjeu ne relève toutefois pas du droit de la concurrence.

M. Han Dong: C'est une perspective fort intéressante.

À ce sujet, je veux...

Le président: Je suis désolé, monsieur Dong. C'est le tour de M. Lemire qui aura six minutes. Votre temps est écoulé.

M. Han Dong: Je me suis tellement forcé pour le préambule que j'ai raté la chance de poser ma question.

[Français]

Le président: Monsieur Lemire, vous avez la parole.

M. Sébastien Lemire (Abitibi—Témiscamingue, BQ): Monsieur Dong, je peux vous laisser poser votre question si vous voulez bien le faire rapidement.

[Traduction]

M. Han Dong: Merci beaucoup, monsieur Lemire.

Je voulais passer à Mme Kothawala puisque l'étude porte sur la productivité des PME et aussi sur les solutions à leur pénurie de main-d'œuvre.

Suite à l'explication de M. Iacobucci, quelle est votre opinion? Croyez-vous qu'il faut se servir de la Loi sur la concurrence et sur la réglementation du gouvernement plutôt que de simplement réduire les impôts? Pourrions-nous aider votre industrie et, plus généralement, les PME en ayant recours à ces outils?

Mme Anne Kothawala: De notre point de vue, je crois que le gouvernement peut remédier aux problèmes fondamentaux que j'ai soulevés en se penchant sur les frais de carte de crédit, en envisageant des solutions qui nous aideront à pallier les pénuries de main-d'œuvre et en mettant en vigueur une réglementation sensée seulement après avoir consulté l'industrie. Je pense que ce sont là des leviers clés qui viendront en aide à notre industrie.

M. Han Dong: Vous ne demandez pas nécessairement de réformer de la Loi sur la concurrence.

Mme Anne Kothawala: Nous ne nous sommes pas prononcés sur la Loi sur la concurrence. Je ne pense pas qu'elle est nécessairement pertinente pour notre industrie.

M. Han Dong: Merci.

Je veux remercier M. Lemire.

Merci, cher collègue.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Merci, monsieur Dong.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Bonen. Votre présentation était intéressante et nous a aidés à comprendre le contexte du marché du travail.

Si j'ai bien compris, vous êtes à même de faire des études pour constater quels sont les besoins. Vous ne parlez pas de pénurie de la main-d'œuvre, mais bien de pénurie de compétences. J'ai aimé cette nuance.

Le Conseil de l'information sur le marché du travail est actif dans chaque province et chaque territoire du Canada. Avez-vous le sentiment que vous êtes en mesure d'offrir un service qui, somme toute, peut être utile au gouvernement en présentant de statistiques sur la situation dans chaque secteur d'activités?

[Traduction]

M. Tony Bonen: Différents outils existent déjà. Il est clair que la collecte et la diffusion de ce type de renseignements relèvent principalement de Statistique Canada.

Notre organisation a été créée par les ministères des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux entre autres pour mieux répondre aux besoins des provinces et des territoires puisqu'ils sont responsables d'une grande part des politiques liées au marché du travail. Un de nos programmes, dirigé conjointement avec le Centre des Compétences futures, consiste à créer un centre de données sur le marché du travail qui servira à différents programmes. Le programme ne se trouve pas sur notre site Web. Il renforce des outils dans différentes provinces, organisations et agences de placement. C'est précisément l'objectif du programme.

Nous collaborons idéalement avec des organisations sectorielles puisqu'elles détiennent une foule de renseignements détaillés sur la situation de leur secteur. Nous ajoutons leurs renseignements aux données officielles recueillies par StatCan qui sont limitées à différents égards en raison des réalités entourant la collecte de données. Il nous faut vraiment établir des partenariats avec ces organisations locales qui peuvent brosser un portrait de la situation et cerner les compétences en demande. Nous pouvons ensuite combiner ces renseignements.

Le projet sera de longue haleine, mais je vous ai expliqué son objectif. Notre priorité est de créer des partenariats pour rassembler tous les intervenants et les informer des perspectives et des données des autres groupes.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Des demandes ont-elles été faites auprès de Statistique Canada pour avoir accès à ces données et pour mieux connaître le contexte de la situation de la main-d'œuvre dans les différentes régions du Canada?

• (1620)

[Traduction]

M. Tony Bonen: Nous travaillons en étroite collaboration avec Statistique Canada pour déterminer les besoins de diverses organisations en matière d'information sur le marché du travail. L'organisme de statistique recueille et diffuse les données et l'information, mais nous l'aidons à cerner les renseignements pertinents manquants.

Je pense que ce comité est un bel exemple de partenariat. L'enquête sur les postes vacants ne catégorise pas les données selon la taille des sociétés et des entreprises. C'est un des ensembles de données que nous cherchons à extraire avec Statistique Canada parce que, en principe, l'information se trouve dans cette enquête. C'est un besoin en information sur le marché du travail duquel je n'étais pas conscient. Nous pouvons travailler avec l'organisme national de statistique pour combler cette lacune.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Au Québec, il y a effectivement un écosystème sur le plan de la main-d'œuvre. Cet écosystème a été créé par le gouvernement du Québec, le Conseil du patronat du Québec, les manufacturiers exportateurs et les différents comités sectoriels de la main-d'œuvre.

Des études sont effectuées sur la situation du marché de l'emploi. Je constate, à la suite de votre témoignage, que la même chose pourrait être faite dans d'autres provinces. Une lourdeur administrative vient avec le fait d'exiger une étude d'impact sur le marché du travail, ou EIMT, pour les travailleurs étrangers. M. Dong en a parlé précédemment.

Il faut des mois avant que les entreprises reçoivent les travailleurs. Souvent, elles ont investi des dizaines de milliers de dollars pour que ces travailleurs étrangers puissent venir ici.

Je pense que votre organisation peut saisir l'occasion pour renforcer ses mandats. Cela permettrait peut-être de réduire les délais, si l'on était capable de cibler rapidement...

Il y a un consensus en ce qui a trait à la pénurie de la main-d'œuvre. Si le gouvernement souhaitait agir de façon directe, vous pourriez lui proposer rapidement des solutions.

M. Tony Bonen: C'est une importante question.

[Traduction]

Je dirais que nous nous intéressons à divers facteurs, dont celui d'essayer de repérer les pratiques exemplaires dans différentes provinces. Je conviendrais effectivement que le Québec constitue un écosystème très avancé d'organisations. Bien entendu, l'Institut du Québec recueille aussi ses propres renseignements.

Je dirais que le défi se pose dans toutes les provinces. Une multitude de renseignements sont entre les mains, par exemple, de commissions de la planification des effectifs, d'employeurs, d'organisations faisant venir des travailleurs de l'étranger ou même d'autres groupes. L'information existe, mais elle n'est pas recueillie et mise à contribution.

C'est précisément ce que nous voulons accomplir, mais, je le répète, nous formons une petite organisation. Notre rôle consiste vraiment à rassembler les intervenants et à mettre en commun les pratiques exemplaires pour optimiser l'information.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Ce qui est intéressant, c'est que vous travaillez avec les provinces étant donné que la main-d'œuvre est une compétence provinciale.

Merci, monsieur Bonen.

Le président: Merci, monsieur Lemire.

Je donne maintenant la parole à M. Masse pour six minutes.

[Traduction]

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

Je remercie les témoins d'être parmi nous.

Le Canada a un code de conduite volontaire pour les banques qui s'avère pratiquement aussi inutile qu'un marteau de verre.

Nous constatons maintenant les répercussions liées aux frais. Lorsque j'ai questionné la BDC à ce propos... Traditionnellement, la BDC est la banque de dernier recours à qui on fait appel pour des investissements lorsque les banques privées refusent d'offrir de l'aide ou des taux d'emprunts aux PME. J'ai demandé aux représentants de la BDC pourquoi ils ne se sont pas penchés sur une politique sur les cartes de crédit ou sur une politique sur le traitement des frais de cartes de crédit.

Je vais commencer par Mme Kothawala.

Croyez-vous que vos membres se tourneraient davantage vers la BDC si elle offrait un programme à faible coût pour les frais de service comparable à ce qui existe dans de nombreuses autres nations développées?

Nous nous faisons complètement plumer, et le problème accable notre économie puisque les marges de profits sur les transferts de fonds ne sont pas enregistrées là où le vrai travail est effectué. Le vrai travail se fait dans vos magasins et pour résoudre vos problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement.

Mme Anne Kothawala: Je crois que la question est vraiment intéressante, mais, bien honnêtement, je n'ai pas beaucoup réfléchi à ce sujet.

Pour nous qui travaillons dans les dépanneurs, une des difficultés est que notre secteur repose sur ce que nous appelons le choix et la commodité. Nous devons donc être en mesure d'offrir à nos clients le choix du mode de paiement qu'ils privilégient.

Nous sommes conscients qu'ils trouvent avantageux de payer au moyen de leurs cartes de crédit. Comme vous l'avez dit, nous sommes dans une fâcheuse situation puisque le code de conduite volontaire ne donne pas les résultats escomptés. Les frais ne représentent pas le seul problème. On pourrait dire que les gens trouvent de nouvelles façons d'utiliser l'écosystème de paiement: les coûts se font continuellement transférer pour finalement être supportés par les détaillants.

Il me ferait plaisir d'étudier cette idée un peu plus en détail, mais, à première vue, je dirais que nous devrions quand même accepter d'autres cartes de crédit parce que le client a toujours raison.

• (1625)

M. Brian Masse: Bien sûr, et nous avons été témoins des batailles avec Walmart et d'autres qui sont allés au front pour aborder ces enjeux.

Ce que la BDC pourrait faire... J'ai eu une idée alors que nous étions en comité et les représentants ne savaient même pas quand la BDC avait sollicité ses propres utilisateurs à ce sujet. Ils ne pouvaient même pas me donner une date.

Ce qui est incroyable dans cette situation, c'est que le prix de l'essence a augmenté, nous avons eu des problèmes avec les chaînes d'approvisionnement, une pénurie de personnel et ainsi de suite, mais l'industrie des cartes de crédit et tous ses frais n'ont pas été touchés. Les marges de profit sont énormes, et les sociétés ont même profité de la largesse du gouvernement. Par exemple, Mastercard a obtenu une subvention de 50 millions de dollars du gouvernement pour la mise en oeuvre de mesures de sécurité, ce qu'il aurait très bien pu faire lui-même.

Voici où je veux en venir: on pourrait penser que les entreprises ont étudié la question de près et ont tenté de trouver une entité semblable aux coopératives de crédit qui pourraient offrir des cartes de crédit et réduire leurs taux d'intérêt, pour offrir un autre choix aux consommateurs.

Croyez-vous que les petites et moyennes entreprises pourraient tenter d'obtenir un produit un peu mieux réglementé?

Mme Anne Kothawala: C'est possible. Il faudrait évidemment que je parle à nos membres. Comme je l'ai dit plus tôt, c'est une idée qu'il vaudrait la peine d'explorer.

M. Brian Masse: Je m'adresse maintenant à M. Iacobucci.

Étant donné votre expérience, que pensez-vous de la concurrence dans le secteur bancaire et des produits du genre? J'aimerais vraiment connaître votre opinion à ce sujet. Je trouve que notre industrie de la réglementation financière n'a pas su aborder la question de la concurrence, ou du manque de concurrence. C'est comme de la collusion... Il n'y a tout simplement pas de concurrence.

C'est mon point de vue, mais j'aimerais connaître le vôtre.

M. Edward Iacobucci: Oui, j'ai plusieurs idées.

C'est très difficile pour moi de me prononcer avec assurance et de vous dire s'il y a une concurrence vigoureuse au sein du marché, une légère concurrence ou de la collusion, alors je ne vais pas faire de commentaire sur une industrie en particulier, notamment sur l'industrie bancaire.

Je crois que la Loi sur la concurrence est plutôt modeste. Je l'ai déjà expliqué, mais je vais vous donner un autre exemple.

Certains marchés ne supportent pas la présence de nombreux joueurs. Supposons qu'il y ait des économies d'échelle ou des obstacles réglementaires à l'entrée, qui peuvent avoir trait aux services financiers. Dans certaines circonstances, il n'y aura pas beaucoup de joueurs dans un marché en particulier. Il n'est donc pas surprenant que les sociétés tiennent compte de la conduite des autres. Les dirigeants de ces sociétés peuvent avoir des réflexions du genre « Si mes prix sont très agressifs, qu'est-ce que mon rival va faire? Il sera probablement lui aussi agressif. Comme nous sommes peu nombreux, pourquoi ne laisserions-nous pas les choses telles quelles, sans trop faire de bruit? »

Je crois que c'est une préoccupation très réelle dans le cas des oligopoles. La Loi sur la concurrence n'aborde pas cette question de manière très efficace.

La Loi sur la concurrence tient compte des pratiques qui excluent la concurrence, mais ne tient pas compte de l'exploitation de ce

qu'on appelle le pouvoir du marché. Si un joueur se retrouve en quelque sorte isolé de la concurrence parce qu'il y a peu de sociétés dans son domaine, il pourra demander des prix un peu plus élevés que ses coûts. La Loi sur la concurrence ne vise pas la réglementation des prix. Elle tend à s'en dégager.

Je crois que dans les cas où une industrie devient une préoccupation d'intérêt public, la Loi sur la concurrence n'est pas la solution. Elle n'est pas conçue pour prévoir la réglementation des prix, par exemple. D'autres institutions sont peut-être mieux placées pour le faire ou il faudrait peut-être créer ces institutions.

Je crois que la modestie à laquelle je fais référence dans ce petit espace — la loi sur la concurrence — ne doit pas s'appliquer de façon plus générale. Je crois qu'il faut se poser des questions difficiles et y répondre, mais je voulais simplement dire qu'il s'agit d'un choix d'instrument de politique institutionnelle.

M. Brian Masse: Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président. Je sais que je n'ai plus de temps.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Williams, qui dispose de cinq minutes.

M. Ryan Williams (Baie de Quinte, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'adore la discussion d'aujourd'hui. Je vais tout de suite passer à mes questions.

Monsieur Iacobucci, nous avons parlé des lois du Canada en matière de concurrence, et nous allons parler des frais des cartes de crédit. Il semble que l'Union européenne se soit attaquée aux sociétés de cartes de crédit. Elle a adopté une loi qui établit un plafond à 0,3 % et à 0,5 % pour les frais de crédit, notamment pour les cartes magnétiques.

Est-ce que la loi canadienne sur la concurrence du gouvernement pourrait nous permettre d'établir un tel plafond pour les frais de crédit?

• (1630)

M. Edward Iacobucci: Je crois que ce n'est pas naturel pour une loi sur la concurrence. Elle ne vise pas à réglementer les prix. D'autres types de lois, de règlements et d'institutions abordent la question du plafonnement des prix et d'autres. C'est le premier point.

Le deuxième point se rapporte à ce que j'ai dit plus tôt à M. Masse. Mon expertise ne me permet pas de déterminer si le rapport entre le coût et le prix est exagéré dans l'industrie des cartes de crédit. Je ne peux me prononcer à ce sujet.

Le troisième...

M. Ryan Williams: J'aimerais aller un peu plus loin: l'Union européenne a parlé des lois antitrust. Est-ce que la loi antitrust et la loi sur la concurrence seraient distinctes?

M. Edward Iacobucci: Non. J'y arrivais avec mon troisième point. C'est la même chose.

L'approche de l'Union européenne en ce qui a trait à la concurrence ou à l'antitrust — qui sont habituellement synonymes — est beaucoup plus agressive, à divers égards. Je ne crois pas que ce soit la voie à suivre pour le Canada.

J'aimerais vous donner un exemple, qui se rapporte à ce que vous avez dit. En Europe, un prix élevé en soi peut être considéré comme étant un abus de position dominante. Ce n'est pas vrai au Canada. Ici, le prix élevé n'est pas considéré à ce titre.

Ce n'est pas que nous aimions les prix élevés au Canada, mais il est très difficile pour les autorités en matière de concurrence de savoir quel devrait être le prix optimal. À la limite, ces autorités vont tenter d'établir les prix au sein des marchés où il peut y avoir une position dominante. C'est une entreprise difficile pour une institution qui n'est pas équipée pour la réaliser.

Par le passé — et je crois que c'est la bonne approche —, nous avons réglementé le prix dans les secteurs où nous l'avons jugé nécessaire. La production énergétique est un bon exemple historique à cet égard. Toutefois, nous n'appliquons pas cette règle de façon générale. L'Europe le fait et je crois que c'est questionnable. Ce n'est pas ce que je recommanderais pour le Canada, parce que je ne crois pas que nos institutions soient bien outillées pour le faire.

M. Ryan Williams: De nombreuses poursuites ont émané de cela. Il semble que les lois sur la concurrence protègent les droits des consommateurs, parce qu'ils profitent d'une plus grande concurrence. Il me semble que c'est une façon de voir les choses, mais il faudrait en discuter davantage.

Merci beaucoup. Je vais passer à M. Bonen.

Vous nous avez parlé des statistiques. Savez-vous quel est le taux de participation actuel au Canada, environ? Combien de personnes qui peuvent travailler ont un travail? Vous avez dit que pour les personnes âgées de 25 à 54 ans, le taux était presque au maximum. Est-ce exact?

M. Tony Bonen: Oui, pour les travailleurs moyens, âgés de 25 à 54 ans, le ratio de personnes employées par rapport à la population de ce groupe d'âge est d'environ 82 %, ce qui est l'un des plus hauts taux enregistrés.

M. Ryan Williams: D'accord. Savez-vous combien de personnes reçoivent de l'aide à l'emploi au Canada à l'heure actuelle? Est-ce que le gouvernement transmet ces données?

M. Tony Bonen: Nous y avons accès. Je n'ai pas étudié ces chiffres de près, mais comme je l'ai dit plus tôt, il y a environ une personne et demie sans emploi pour chaque poste vacant.

M. Ryan Williams: Vous avez parlé de lacunes dans les données; pouvez-vous faire des recommandations à ce sujet? Je vous demanderai peut-être de nous les transmettre par écrit. Quelles sont les lacunes relatives aux données de Statistique Canada et du gouvernement, et quelles recommandations feriez-vous pour y remédier?

M. Tony Bonen: Il y en a plusieurs. Nous travaillons avec EDSC à recueillir des renseignements sur la demande de travailleurs bilingues, surtout à l'extérieur du Québec. Nous pensons aux populations francophones dans les communautés de langue officielle en situation minoritaire et aux façons dont nous pouvons miser sur l'affichage de postes en ligne ou peut-être mettre à jour certaines enquêtes sur les postes vacants afin d'obtenir ces renseignements, mais il y a d'autres possibilités.

M. Ryan Williams: Merci beaucoup.

Ma dernière question s'adresse à M. Lee. Si je n'ai pas le temps d'obtenir des réponses de votre part, pourriez-vous nous les transmettre par écrit?

Quelle est la valeur de votre industrie? Je pense au PIB et au nombre d'emplois. Combien de postes spécialisés y a-t-il à pourvoir au sein de l'industrie des constructeurs d'habitation et quels sont-ils exactement?

M. Kevin Lee: La valeur de l'industrie est de 180 milliards de dollars. Elle compte environ 1,2 million d'emplois directs et indirects. Environ la moitié de ces emplois sont sur le terrain directement, et environ 22 % des titulaires de ces postes arrivent à l'âge de la retraite. Pour ce qui est des postes à pourvoir, ils sont nombreux. C'est surtout un enjeu démographique. Les gens vieillissent et nous avons besoin de jeunes dans le système.

Est-ce que j'ai répondu à vos questions?

• (1635)

M. Ryan Williams: C'est très bien. Merci beaucoup, monsieur.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Lee et monsieur Williams.

Nous allons maintenant entendre Nathaniel Erskine-Smith, qui dispose de cinq minutes.

M. Nathaniel Erskine-Smith (Beaches—East York, Lib.): Merci beaucoup. Je vais partager mon temps de parole avec M. Iq-winder; nous verrons comment cela se passe.

J'aimerais commencer avec M. Iacobucci.

Ce vendredi, nous allons entendre des experts au sujet des modifications à la Loi sur la faillite et l'insolvabilité dans le cadre de la réforme de la Loi sur la concurrence. Avez-vous des commentaires à faire sur ces modifications et le processus connexe?

M. Edward Iacobucci: Oui. Rapidement, je dirais que certains des changements sont logiques. J'ai été surpris par d'autres. Je vais vous donner un exemple. J'ai été surpris des sanctions administratives pécuniaires maximales pour un abus de position dominante, qui sont assez élevées.

Il y a beaucoup d'éléments et j'ai de la difficulté à vous répondre sans trop m'étendre sur le sujet.

M. Nathaniel Erskine-Smith: En raison du temps dont nous disposons, et étant donné votre expertise dans ce domaine — je sais que vous avez non seulement travaillé à l'Institut C.D. Howe, mais que vous avez aussi participé au processus de consultation des sénateurs —, pourriez-vous nous transmettre vos commentaires sur la proposition par écrit? Nous vous en serions reconnaissants.

Vous avez dit à plusieurs reprises que la loi sur la concurrence ne pouvait pas tout régler. C'est évident. La politique sur la concurrence est différente, bien sûr. Le président Biden a fait d'une politique sur la concurrence un décret. Elle ne vise pas uniquement la loi sur la concurrence.

Je crois que dans le secteur des télécommunications, par exemple, nous avons ici au Canada la politique sur les opérateurs de téléphonie mobile sans réseau, qui vise la concurrence, mais elle ne se fonde pas sur la Loi sur la concurrence en soi, tandis qu'à l'heure actuelle, la fusion possible de Rogers et Shaw est visée de façon précise par la Loi.

L'un des motifs de contestation de la Loi sur la concurrence associée à cette fusion est la défense fondée sur les gains en efficacité. Selon ce que je comprends, vous avez défendu cette défense, mais il me semble que si la fusion de Rogers et Shaw est approuvée en raison de la défense fondée sur les gains en efficacité, celle-ci devrait s'éteindre assez rapidement.

Pouvez-vous m'expliquer pourquoi cette défense est une bonne idée, selon vous, et pourquoi elle sera durable?

M. Edward Iacobucci: Je ne vais pas commenter l'affaire Rogers-Shaw, mais je vais vous parler de la défense fondée sur les gains en efficacité de façon générale.

À mon avis, la Loi sur la concurrence a un fondement économique. Elle vise à donner une plus grosse part de gâteau aux Canadiens. Elle ne se soucie pas vraiment — et c'est ce que j'ai dit de diverses façons aujourd'hui déjà — de la façon dont le gâteau est distribué. Le problème avec la défense fondée sur les gains en efficacité — que vous semblez bien connaître —, c'est qu'on peut obtenir une plus grande part du gâteau, mais pour la distribution, ce n'est pas intéressant parce que les emplois...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Non. Un instant. Ce n'est pas ce qui me préoccupe de la défense fondée sur les gains en efficacité.

Ce qui me préoccupe, c'est la perspective de réaliser des économies d'échelle, qui non seulement vont augmenter les profits, mais vont aussi donner lieu à une réduction des prix, parce qu'on produit des économies. Ce que nous avons vu, dans la pratique... Voici ce que j'ai devant moi: John Kwoka, un expert en matière de politiques sur la concurrence, a analysé plus de 3 000 fusions et a déterminé que celles qui ont réduit le nombre de concurrents à six ou moins ont donné lieu à une augmentation des prix dans près de 95 % des cas.

Il me semble que, dans un pays d'oligopoles comme le Canada, nous devons être particulièrement inquiets d'une consolidation accrue des sociétés et que les gains en efficacité ne donnent pas lieu, dans la pratique, à de plus faibles coûts pour les consommateurs.

M. Edward Iacobucci: Il y a deux choses. Nous vivons dans un pays de moyenne taille où les économies d'échelle sont plus difficiles à réaliser dans les marchés intérieurs. Il faut donc en tenir compte.

Je crois aussi que ces grandes études ne sont pas celles sur lesquelles nous devons nous fonder pour évaluer la défense fondée sur les gains en efficacité. Je trouve problématique la façon dont la Loi a été interprétée. Je ne vais pas entrer dans les détails, mais je dirais que la bonne question est la suivante: lorsque les gains en efficacité ont été prouvés dans le cadre d'une procédure du tribunal ou selon la satisfaction du Bureau de la concurrence, est-ce qu'ils sont réalisés?

Ce n'est pas la même chose que les études à portée élargie qui visent les gains en efficacité, mais qui ne sont passées par aucun examen de l'aspect juridique. Une société fait valoir que l'une des raisons pour lesquelles elle s'est fusionnée à une autre, c'était pour réaliser des économies; quelqu'un d'autre arrive ensuite *ex post facto* et dit: « Non, vous n'avez pas réalisé d'économies. »

C'est un sous-ensemble très restreint et on met de la pression sur les sociétés. Je crois que la Loi devrait établir plus clairement qu'il revient aux entreprises de prouver les gains en efficacité qui sont susceptibles d'être réalisés. Ce serait un échantillon différent de celui dont vous parlez...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Comment conciliez-vous cela avec le nombre grandissant de consolidations au Canada, comme l'a signalé Mme Larkin lors de sa comparution devant notre comité? On observe une diminution du nombre de premiers appels publics à l'épargne et une augmentation du nombre de fusions. Cette consolidation a pour effet général d'augmenter les prix, d'affaiblir l'innovation, d'alléger le fardeau en matière de recherche et de développement et de réduire les dépenses des entreprises.

Dans le contexte général de l'économie canadienne, ne devrions-nous pas éviter ce type de consolidation?

• (1640)

M. Edward Iacobucci: Là encore, il y a deux points. Premièrement, je dois en savoir plus sur ces études. Je veux les examiner dans leurs moindres détails parce qu'elles s'appuient souvent, entre autres, sur les codes industriels, qui ne correspondent pas à la situation sur le marché. Je ne nie pas ce que vous avez dit, mais je doute que ce soit le cas. D'après ce que j'ai pu constater, il y a des opinions divergentes à ce sujet. C'est le premier point.

Deuxièmement, si nous tenons compte du droit de la concurrence, je comprends votre point de vue. Il existe de nombreuses façons d'influer sur la concurrence en dehors du droit de la concurrence. Toutefois, si nous examinons l'incidence du droit de la concurrence, je me dis que, même dans le cas où il y aurait une concentration accrue, je chercherais à savoir si le droit de la concurrence et son application y étaient pour quelque chose.

J'ai parfois l'impression que les gens font des déductions trop hâtives, en tirant la conclusion qu'une hausse de la concentration et des marges de profit résultent d'une application inefficace du droit de la concurrence. Je crois que ces deux étapes sont contestables. Je ne dis pas qu'elles n'existent pas, mais elles sont contestables.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Iacobucci.

Nous allons passer à M. Lemire.

[Français]

Vous disposez de deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie, monsieur le président.

Hier, j'étais à Alma, au Lac-Saint-Jean, parce que mes collègues M. Mario Simard et M. Alexis Brunelle-Duceppe y ont organisé un grand rendez-vous sur la pénurie de la main-d'œuvre. Des gens de la société civile, des élus et des producteurs agricoles étaient présents, notamment dans le groupe auquel je participais.

Tous les participants se sont questionnés sur la manière dont nous pourrions agir devant la pénurie de la main-d'œuvre en région. L'enjeu y est particulier et représente un défi. Souvent, on trouve que les programmes sont mal adaptés aux réalités régionales. Évidemment, la question des travailleurs étrangers temporaires en agriculture a été soulevée, tout comme celle du besoin de flexibilité.

Un autre enjeu qui a été soulevé concernait les travailleurs expérimentés. Comment fait-on pour ramener sur le marché du travail des gens, de jeunes retraités, qui possèdent déjà les connaissances recherchées dans certains secteurs?

Monsieur Lee, vous avez dit tantôt que vous vous attendez à ce qu'environ 22 % des travailleurs prennent leur retraite au cours des 10 prochaines années.

N'y aurait-il pas moyen de proposer des mesures fiscales ou d'autres incitatifs pour que ces travailleurs trouvent des avantages à revenir travailler, ce qui n'est pas le cas actuellement?

Cela serait-il utile, dans l'industrie de la construction, d'avoir accès à ces travailleurs pour pouvoir faire face aux défis que pose la pénurie de la main-d'œuvre?

[Traduction]

M. Kevin Lee: Je crois que nous allons devoir trouver toutes sortes de solutions. Nous aurons certainement besoin de travailleurs qui peuvent se déplacer. Je pense que, dans la plupart des cas, les gens finissent par vouloir rester dans un endroit de façon permanente, et c'est là une partie importante du processus.

Il faut une harmonisation des titres de compétence dans les métiers spécialisés afin que les gens puissent se déplacer partout au pays. Nous avons observé ce problème à diverses reprises; par exemple, alors que le Canada atlantique affichait un faible taux d'emploi, l'Alberta était aux prises avec un besoin criant pendant la période de forte croissance économique, et c'était le cas dans toutes les régions. L'impossibilité de se déplacer dans tout le pays était un facteur vraiment important.

Il est donc essentiel de pouvoir évaluer non seulement la situation actuelle, mais aussi les situations futures grâce aux données sur le marché du travail. Nous en avons parlé un peu avant de commencer. Statistique Canada parvient bien à mesurer ce qui se passe dans l'immédiat, mais il réussit moins bien à prévoir ce que l'avenir nous réserve. Il faut adopter une perspective régionale, parler aux participants de l'industrie, prédire ce qui va se passer, définir les besoins éventuels et colliger le tout pour que l'information sur le marché du travail soit un peu plus prédictive, c'est-à-dire tournée vers l'avenir.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, messieurs Lemire et Lee.

Je cède la parole à M. Masse pour deux minutes et demie.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Je demande à mes collègues de m'excuser d'avance parce que je vais poser une autre question sur les problèmes frontaliers.

Madame Hamm, j'aimerais en savoir plus sur les difficultés auxquelles vous faites face.

Pouvez-vous nous donner un peu plus de détails sur ce qui se passe? Même avant la COVID-19, il y avait sans cesse des problèmes liés à la frontière. L'alliance canado-américaine du commerce transfrontalier et d'autres organismes ont eu l'idée de mettre sur pied un groupe de travail sur la sécurité à la frontière. Pouvez-vous nous expliquer ce qui se passe à la frontière en ce qui vous concerne, vous et vos membres?

Mme Eleonore Hamm: Volontiers. Dans l'industrie des véhicules récréatifs, nos concessionnaires vendent évidemment des véhicules récréatifs, qui sont surtout fabriqués aux États-Unis. Il nous faudrait davantage de fabricants canadiens, mais malheureusement, l'essentiel de la fabrication se fait aux États-Unis. Si je ne m'abuse, 96 ou 97 % des produits vendus au Canada sont fabriqués principalement en Indiana.

C'est un énorme problème en ce moment, étant donné la pénurie de chauffeurs. La plupart des camionneurs qui transportent des marchandises au Canada... S'il s'agit de chauffeurs canadiens, ils

ont tendance à être vaccinés, mais chaque camion transporte généralement un seul véhicule récréatif. Les chauffeurs qui transportent plusieurs unités à bord de camions à plateforme ont tendance à venir des États-Unis. L'Indiana compte une très forte population d'amish et, pour une raison quelconque, les gens là-bas refusent actuellement de se faire vacciner. C'est un problème.

Essayer de trouver des gens pour faire venir le produit, même avant la COVID-19... Lors de notre réunion du conseil d'administration qui vient d'avoir lieu, j'ai demandé à environ 10 de nos membres... Dix concessionnaires ont actuellement 450 unités qui se trouvent en Indiana parce qu'ils ne peuvent pas les faire livrer au Canada. Il ne s'agit que de 10 d'entre eux. Nous avons environ 400 concessionnaires dans tout le pays, alors cela vous donne une idée. Ces unités sont déjà fabriquées. Elles restent sur des terrains, mais elles ont été facturées. Les concessionnaires dépensent... Ils doivent déjà payer des intérêts sur ces unités.

Malheureusement, comme la saison est courte, les gens veulent recevoir leurs unités dès maintenant. Si, en septembre, les unités sont toujours en attente aux États-Unis, cela va nuire à l'industrie.

• (1645)

M. Brian Masse: J'espère que l'adoption d'une politique manufacturière nationale pourra régler une partie du problème parce que ces mini-roulottes se vendent comme des petits pains. C'est une innovation incroyable.

Je vous remercie de votre témoignage.

Merci, monsieur le président.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à M. Deltell pour cinq minutes.

M. Gérard Deltell (Louis-Saint-Laurent, PCC): Merci, monsieur le président.

Messieurs et mesdames, bonjour, soyez les bienvenus à votre chambre des communes.

J'aimerais tout d'abord aborder la question de la main-d'œuvre avec M. Lee.

Vous avez parlé tout à l'heure de l'harmonisation qu'il doit y avoir entre les provinces, ce qui conduit évidemment à la fluidité des travailleurs ou leur passage d'une province à l'autre. Dans le cadre de votre métier, qui est celui de la construction résidentielle, le Code national du bâtiment occupe une place prépondérante, chaque province ayant ses responsabilités en la matière. Ainsi, en plus des problèmes de barrières entre les provinces, sur le plan non seulement de la circulation des produits, mais aussi du personnel, vous devez composer avec les problèmes relatifs au Code, qui relève des provinces.

Que suggérez-vous pour faciliter la fluidité des travailleurs et l'harmonisation des règles?

[Traduction]

M. Kevin Lee: Je pense, en ce qui concerne...

[Français]

Je vous remercie beaucoup de votre question.

[Traduction]

Le code du bâtiment va dans la bonne direction en ce moment puisque diverses provinces cherchent à harmoniser leurs règles en fonction du Code national du bâtiment. On déploie davantage d'efforts en ce sens.

Honnêtement, je crois que le problème fondamental à l'heure actuelle, toujours en matière d'harmonisation des codes, se trouve au palier municipal parce que les provinces, elles, vont dans la bonne direction. En effet, les municipalités appliquent le code, pour ainsi dire, « par d'autres moyens » en essayant de mettre en œuvre des exigences locales qui sont, en réalité, des mesures prévues dans le code du bâtiment. Cela rend les choses très ardues. Il est très difficile de travailler dans différentes municipalités. Franchement, cela peut aussi devenir dangereux, car les municipalités ne sont pas bien outillées pour évaluer toutes les conséquences imprévues d'une mesure.

Je vais vous donner un exemple. En Alberta, à l'heure actuelle, nous sommes aux prises avec des problèmes d'humidité touchant les greniers et les plafonds en raison d'une mesure qui a été prise pour la sécurité contre les incendies. Je n'entrerai pas dans les détails, mais c'est ce qui arrive quand on ne suit pas le processus établi par le code.

Pour ce qui est de votre question sur la façon d'harmoniser les règles pour faciliter les choses, les provinces se dirigent dans la bonne voie. Je crois que les municipalités doivent suivre les codes provinciaux du bâtiment qui, à leur tour, reposent sur le Code national du bâtiment. Voilà qui sera très utile au chapitre de la productivité et de la normalisation.

Le même constat vaut pour les produits et les matériaux. Les exigences — ou les normes — diffèrent selon la province et selon le produit. C'est un gros problème si vous êtes un fabricant au Canada. Par exemple, nous avons d'excellents fabricants de fenêtres qui doivent respecter des normes différentes selon la province où se trouvent leurs clients. En même temps, si une fenêtre reste dans une province, on n'a pas besoin d'adhérer à la Loi sur l'efficacité énergétique. Il y a certainement lieu de faire le ménage là-dedans. Cela améliorerait nettement la productivité.

M. Gérard Deltell: Merci beaucoup, monsieur Lee. J'en déduis donc que ce ne sera pas un problème sans fin, même si cela en a tout l'air.

M. Kevin Lee: Je dirai que nous allons dans la bonne direction. On parle beaucoup d'harmonisation. Ce n'est pas facile, surtout lorsque les codes du bâtiment relèvent de la compétence des provinces.

Tout le monde cherche maintenant à vraiment tirer parti du Code national du bâtiment, ce qui est un pas dans la bonne direction. Ce dont nous n'avons pas besoin en ce moment, c'est d'un tas de différenciateurs à l'échelle municipale.

M. Gérard Deltell: Je vous remercie de vos observations, monsieur Lee. J'espère que les municipalités et les provinces nous écoutent aujourd'hui.

J'aimerais aborder une autre question avec Mme Hamm, de l'industrie des véhicules récréatifs.

Madame Hamm, nous savons tous que votre industrie a été très touchée par la pandémie: elle a été la première à en subir les contre-coups et la dernière à s'en sortir. Aujourd'hui, les choses s'amé-

liorent, mais les véhicules récréatifs consomment de l'essence, et nous observons maintenant une flambée des prix de l'essence. Comment cette situation touchera-t-elle votre industrie, d'après vous?

• (1650)

Mme Eleonore Hamm: Merci beaucoup de la question. On nous la pose souvent.

Il y a plusieurs choses. Comme nous avons pu le constater, les gens sont préoccupés, bien entendu, par la consommation d'essence et les prix de l'essence. En général, lorsque les prix augmentent, les consommateurs se mettent à utiliser leur véhicule récréatif de manière différente. Ils ont tendance à faire des trajets plus courts. Ils restent plus près de chez eux. Ils ne vont pas aussi loin. Les terrains de camping sont presque complètement réservés pour l'été. Nous prévoyons que les gens utiliseront leurs véhicules. Il faut garder à l'esprit que lorsque le prix de l'essence augmente, cela touche tous les types de déplacements. Les vacances en véhicule récréatif sont encore très abordables.

Notre industrie commence à s'intéresser aux véhicules électriques. Évidemment, la plupart des véhicules de l'industrie sont tractables, mais dans le cas des véhicules motorisés, certains des grands fabricants ont déjà mis sur le marché des modèles électriques. Les choses progressent lentement, et nous sommes un peu en retard par rapport à l'industrie automobile, mais nous espérons que, d'ici 10 ans, cette pratique se répandra et que l'industrie connaîtra une croissance et une expansion diversifiées et qu'elle dépendra moins de l'essence.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, madame Hamm et monsieur Deltell.

C'est maintenant le tour de M. Gaheer, qui dispose de cinq minutes.

[Traduction]

M. Iqwinder Gaheer (Mississauga—Malton, Lib.): Excellent. Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de prendre le temps de comparaître devant nous.

Monsieur Iacobucci, c'est un plaisir de vous voir. À vrai dire, nous nous sommes déjà rencontrés en 2016 lors de la fin de semaine réservée aux étudiants admis au Collège Victoria. Je vous dois des excuses, car j'ai fini par faire mes études ailleurs.

Pour ma première question, je voudrais réfuter, en toute humilité, la prémisse de votre déclaration. Vous avez dit que le but de la loi antitrust est de protéger la « concurrence », et non de protéger les concurrents individuels. Ne pourrait-on pas faire valoir, pour la forme, que l'une des meilleures façons de protéger la concurrence consiste à protéger les concurrents individuels et que l'une des meilleures façons d'éviter les effets négatifs de la concurrence — c'est-à-dire la fixation des prix ou la restriction ou le contrôle de la production, des parts de marché ou des sources d'approvisionnement applicables à des conditions similaires et à des transactions équivalentes — serait justement de protéger les concurrents individuels?

M. Edward Iacobucci: Tout d'abord, je suis désolé de votre décision d'aller étudier le droit dans un autre établissement. J'espère que cela n'avait rien à voir avec notre rencontre.

En tout cas, je vous remercie de votre question.

Je crois que, parfois, les deux idées peuvent être assez compatibles: protéger un concurrent de certaines pratiques contribue à promouvoir la concurrence. Le danger, cependant, c'est lorsqu'on commence à protéger les concurrents de ce qui constitue, en fait, une concurrence vigoureuse. Je dois préciser que la ligne de démarcation n'est pas toujours très facile à tracer. Il y a des contestations, car certains diront qu'une pratique donnée est une concurrence fondée sur les mérites, alors que d'autres affirmeront qu'il s'agit d'un moyen d'exclure un concurrent ou de s'en prendre à lui. Je ne dis pas qu'il est facile d'établir la ligne de démarcation, mais je pense que les concepts sont raisonnablement clairs.

La concurrence fondée sur les mérites — un produit de meilleure qualité, un prix plus bas — peut toucher très durement un concurrent. Si votre produit n'est pas aussi bon ou si vos coûts sont plus élevés et que vous devez demander un prix plus élevé, alors ce produit de meilleure qualité et ces prix plus bas joueront en votre défaveur. Voilà ce que j'entends lorsque je dis que le droit de la concurrence ne se préoccupe pas du concurrent en tant que tel. En effet, si ce concurrent n'est tout simplement pas en mesure de rivaliser sur le plan des prix ou de la qualité, ce n'est pas le genre de concurrent qui va prospérer sur le marché. En réalité, ce n'est là qu'une manifestation de la concurrence. La concurrence peut s'avérer tout à fait néfaste pour les concurrents. C'est là toute l'idée. Ils essaient tous de se surpasser, ce qui peut leur être préjudiciable.

Voilà la distinction. La politique en matière de concurrence tente de protéger le processus concurrentiel. Elle essaie de protéger la concurrence. Dans certaines circonstances, cela aura pour effet de limiter des pratiques qui nuisent aux concurrents, mais cela permettra, voire favorisera et encouragera d'autres types de pratiques qui peuvent mettre à mal des concurrents, mais qui constituent une concurrence vigoureuse fondée sur les mérites.

M. Iqwinder Gaheer: Merci de votre explication. Je me souviens que, durant mes études de droit, tous les professeurs avaient l'habitude de dire que le droit est, en gros, un exercice de délimitation.

M. Edward Iacobucci: C'est vrai. Il faut certainement se fier à son jugement dans les cas limites.

M. Iqwinder Gaheer: Vous avez dit qu'il y a d'autres outils juridiques qui peuvent protéger les PME — par exemple, le droit fiscal.

Pouvez-vous nous en dire plus sur le droit fiscal? Quels sont les autres outils juridiques?

• (1655)

M. Edward Iacobucci: Je ne suis pas un expert en droit fiscal. C'est le genre de choses qui... Comme nous l'avons entendu aujourd'hui, ce constat s'applique assurément à la politique de concurrence. Ce serait également vrai dans d'autres contextes. Cela pourrait répondre aux besoins d'une industrie donnée. Il y a certaines pratiques qui auraient des effets croisés sur les marchés, comme le droit fiscal. L'autre pratique concerne des choses comme l'amélioration des infrastructures dans les parcs nationaux, ce qui pourrait avoir d'autres répercussions sur les PME du secteur des véhicules récréatifs.

Comme vous pouvez l'imaginer, un tas de facteurs peuvent influer sur la santé financière des petites et moyennes entreprises, notamment les lois du travail, la réglementation en matière de santé et

de sécurité, la quantité de règlements en général, les conditions à la frontière, et j'en passe.

À mon avis, il existe un large éventail d'outils qui permettent de promouvoir la santé des PME et d'autres aspects liés aux marchés.

M. Iqwinder Gaheer: Merci, monsieur le doyen. C'est toujours un plaisir de vous parler.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Généreux, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Bernard Généreux (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins. C'est très intéressant.

Monsieur Iacobucci, quelle est la raison particulière pour laquelle vous ne voulez pas parler de la transaction entre Rogers et Shaw?

[Traduction]

M. Edward Iacobucci: Non. Comme je l'ai dit tout à l'heure en réponse à la question sur le secteur bancaire et même à M. Erskine-Smith, je pense qu'il est très difficile de formuler des commentaires là-dessus, à moins de connaître les tenants et aboutissants d'un dossier précis. J'évite de me prononcer, car il s'agit d'un exercice très axé sur les faits, comme il se doit. Je m'abstiens donc de faire des commentaires.

M. Bernard Généreux: D'accord. Ce n'est pas grave.

[Français]

Vous avez parlé d'autres outils que le gouvernement pourrait avoir concernant la Loi sur la concurrence. Si vous deveniez ministre de l'Industrie demain matin et que vous deviez changer la Loi, quels changements y apporteriez-vous en priorité? Quels sont les outils dont vous vous serviriez pour améliorer la situation actuelle?

[Traduction]

M. Edward Iacobucci: Est-ce pour améliorer la situation des PME en particulier? C'est probablement en dehors de mes champs d'expertise, qui sont très limités. À mon avis, la priorité la plus facile serait sans doute difficile à cerner dans la pratique, et il s'agit d'examiner les types d'obstacles qui nuisent à la santé des PME et qui présentent d'autres problèmes.

S'il y a — et c'est une hypothèse — une réglementation excessive de certains éléments du marché du logement, si les processus d'approbation sont trop difficiles pour que les petits entrepreneurs puissent faire des percées, il sera probablement logique d'apporter des changements, ce qui favorisera également la santé des PME.

L'idéal serait de repérer ce genre d'obstacles, mais c'est facile à dire, car il est sans doute plus difficile de relever des choses qui ne sont pas utiles et que l'on peut facilement modifier.

[Français]

M. Bernard Généreux: Merci.

Madame Kothawala, vous avez dit tantôt que, dans certains pays, comme l'Australie et l'Angleterre, si je ne m'abuse, on payait des frais de 0,3 % à 0,5 %, mais qu'au Canada, on pouvait payer des frais de 1 % à 4 %. À votre connaissance, les gouvernements de ces pays ont-ils mis en place de véritables lois restrictives à cet égard, plutôt que des codes de conduite, par exemple?

Je me rappelle qu'ici, au Canada, c'est M. Flaherty, à l'époque, qui avait mis en place le code de conduite volontaire.

[Traduction]

Mme Anne Kothawala: C'est une très bonne question. Nous travaillons avec les associations de dépanneurs de l'Australie et du Royaume-Uni, parce que nous sommes évidemment très curieux de savoir comment les choses se sont passées là-bas. Ces détaillants commencent à avoir des problèmes semblables aux nôtres. C'est pourquoi nous soutenons qu'il ne suffit pas de plafonner les frais. Encore une fois, les banques, les sociétés de traitement des paiements et tous les intervenants de l'écosystème de paiement trouveront un autre moyen de compenser la différence. On découvrira tout à coup qu'il y a des frais cachés ou de nouveaux frais. Au bout du compte, c'est le détaillant qui devra composer avec cela. Je pense que la question est bonne et qu'elle souligne le fait que nous ne pouvons pas nous contenter de plafonner les frais.

• (1700)

[Français]

M. Bernard Généreux: Au moment où on se parle, vous ne savez pas si les Parlements australien et britannique ont adopté des lois pour plafonner ces frais.

Mme Anne Kothawala: Je n'en suis pas tout à fait certaine.

M. Bernard Généreux: D'accord.

Si on commence à jouer à ce jeu, il est possible que d'autres secteurs demandent que des plafonds soient fixés pour différents frais. Cela pourrait-il aider ou potentiellement nuire à différents types d'industries, incluant les vôtres?

[Traduction]

Mme Anne Kothawala: Encore une fois, je crois que la question fondamentale, c'est que notre industrie est très touchée — et, comme je l'ai dit, touchée de façon disproportionnée — par ces frais élevés de cartes de crédit. Encore une fois, je pense que nous devons être créatifs. L'industrie et le gouvernement doivent travailler ensemble, et nous devons trouver une solution qui sera utile à une industrie comme la nôtre et qui nous permettra de rester concurrentiels. J'aimerais revenir sur certaines des autres questions concernant l'incidence du prix de l'essence et l'incidence sur l'industrie des véhicules récréatifs. Encore une fois, ces choses sont très liées les unes aux autres.

Ce que j'ai essayé de dire dans ma présentation, c'est que lorsque les dépanneurs ne peuvent pas être concurrentiels... Or, comme ces dépanneurs se trouvent souvent dans ses collectivités rurales, si vous partez en voyage avec votre famille, cela peut devenir un problème s'il n'y a pas de dépanneur ou de station-service où s'arrêter.

M. Bernard Généreux: C'est déjà le cas dans beaucoup de municipalités, les petites municipalités des régions.

Mme Anne Kothawala: Exactement.

[Français]

M. Bernard Généreux: Nous vivons cela partout au Québec, dans les régions, particulièrement.

Pourriez-vous soumettre au Comité la recherche que vous avez faite sur l'adoption de ces lois dans les autres pays? Cela pourrait alimenter notre discussion ou modifier le regard que nous portons sur importante mesure législative.

[Traduction]

Ce sont des mesures législatives que nous pourrions éventuellement mettre en œuvre, ou que le gouvernement pourrait également mettre en œuvre.

[Français]

Mme Anne Kothawala: Absolument. C'est avec plaisir que je vous enverrai tout ce que nous avons.

M. Bernard Généreux: Merci.

Monsieur le président, me reste-t-il du temps de parole?

Le président: Il vous reste encore un peu de temps de parole, et je vous laisse poser une dernière question.

M. Bernard Généreux: Je poserais une question à M. Lee.

On a parlé de l'abordabilité du logement. Vous avez dit que le gouvernement prévoyait construire 3,5 millions de logements dans un effort pour loger les Canadiens. Vous n'avez pas parlé de

[Traduction]

logement social. Y a-t-il une différence, pour vous? Est-ce que vous considérez que les deux types de logements sont différents ou que le terme « logement » désigne n'importe quel type de logement?

M. Kevin Lee: Nous avons besoin des deux types, et nous avons besoin de plus d'unités des deux types. Cependant, le logement social exige des solutions différentes de celles qui concernent l'abordabilité du logement.

L'accessibilité au logement consiste en fait à savoir si les Canadiens peuvent se permettre d'acheter une maison dans laquelle ils veulent vivre. Peuvent-ils se permettre de louer sans aucune forme d'aide financière? Un coup d'œil à l'évolution du prix des maisons un peu partout au pays et à l'accessibilité au logement en général au cours de la dernière décennie suffit pour constater que la situation ne cesse de se dégrader.

L'une des principales raisons de cela est la question de l'offre. Les taxes d'aménagement en sont une autre, mais l'objectif de 3,5 millions de logements vise à équilibrer l'offre et la demande. Cela permettra en outre d'éviter de faire en sorte qu'un nombre toujours plus grand de gens ait besoin d'un logement social, car si l'on ne résout pas le problème de l'accessibilité au logement, de plus en plus de personnes viendront en permanence allonger les listes d'attente.

Nous ne pouvons pas nous sortir du dilemme du logement social en misant sur la construction. Nous devons résoudre le problème de l'abordabilité du logement en même temps que nous devons trouver les meilleures façons de soutenir les personnes qui ont un besoin impérieux de logement et qui ont besoin d'une certaine forme d'aide gouvernementale, d'une aide des organismes sans but lucratif, pour se permettre le logement dont elles ont besoin. Avec un peu de chance, un jour, ces personnes se retrouveront dans une meilleure situation, dans une situation où elles n'auront plus besoin de cela. Il y a un endroit abordable où emménager, un endroit abordable à louer, ou il y a un programme de location avec option d'achat ou quelque chose du genre qui peut les aider à améliorer leur situation et à sortir de cette dynamique. Même les prêts hypothécaires avec participation à la plus-value des organismes à but non lucratif ont été un excellent moyen d'aider les gens qui sont coincés dans des logements sociaux. Une fois qu'ils ont un revenu plus stable, ils peuvent accéder à la propriété.

[Français]

M. Bernard Généreux: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Généreux. Merci, monsieur Lee.

M. Erskine-Smith a la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

M. Nathaniel Erskine-Smith: Merci beaucoup.

Monsieur Iacobucci, je suis sûr que vous êtes fatigué de parler de la défense fondée sur les gains d'efficacité.

J'aimerais maintenant vous entendre au sujet de Tervita, parce que vous avez indiqué que vous aviez quelques réserves quant à l'interprétation qui en a été donnée. Le Comité a reçu des témoignages selon lesquels le tribunal a inutilement mis l'accent sur une approche quantitative plutôt que sur une approche qualitative. En revanche, l'effet de réverbère semble suggérer que ce n'est peut-être pas la meilleure approche.

Êtes-vous aussi de cet avis?

• (1705)

M. Edward Iacobucci: Tout à fait.

Quand vous regardez Tervita lui-même et le résultat en l'occurrence — où l'on avait une fusion avec une augmentation de prix prouvée —, il y avait une augmentation de prix prévisible avec des gains d'efficacité négligeables. Or, d'une certaine manière, la société a réussi avec la défense fondée sur les gains d'efficacité en raison de cette exigence. Le Bureau de la concurrence n'a pas quantifié les preuves quantifiables.

Or, pour commencer, je ne suis pas certain de ce que « quantifiable » signifie. En théorie, tout est quantifiable. C'est un problème. Cela met ce fardeau d'application inutile sur le dos du Bureau de la concurrence. Je suis tout à fait d'accord avec eux sur ce point. S'ils ont démontré qu'il y a une diminution substantielle de la concurrence, je pense qu'il devrait incomber aux parties de prouver qu'elles réalisent des gains d'efficacité aptes à compenser ces effets négatifs sur la concurrence. Je suis d'accord avec ceux qui se disent préoccupés au sujet de Tervita.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Vous avez dit que nous devrions examiner de près chacun de ces accords pour voir si les gains d'efficacité ont effectivement compensé la diminution substantielle de compétitivité. Cependant, d'après ce que j'ai compris en parlant à des avocats qui travaillent dans ce domaine, une chose qui est mal-

heureuse dans le cas du Canada, c'est que le meilleur conseil que ces avocats peuvent donner aux clients est d'attendre un an avant de faire quoi que ce soit. Après un an, le Bureau de la concurrence ne peut plus examiner la fusion. Jouez gentiment pendant un an. Dans le cas de la Commission fédérale du commerce, cet examen peut se dérouler six ou huit ans après le fait.

En tant que décideurs et pour peu que nous voulions bien faire les choses, ne devrions-nous pas dire: « Si cette fusion est réellement problématique pour la concurrence, nous nous assurerons que le Bureau de la concurrence a les outils pour la défaire? »

M. Edward Iacobucci: Je pense qu'il y aura toujours un parti pris pour l'analyse *ex ante* plutôt que pour l'analyse *a posteriori*. Je pense qu'il y a une bonne raison à cela, à savoir que les coûts *a posteriori* pour casser quelque chose sont assez importants, alors que les coûts pour empêcher quelque chose de se produire sont bien moindres.

Cela dit, je serais personnellement ouvert à d'autres types d'analyse *a posteriori*. Je vais vous donner un exemple d'un problème vraiment épineux. Il semble que vous les ayez beaucoup étudiés. Il y a le problème du concurrent naissant. C'est ce qui arrive lors de l'acquisition d'un petit concurrent. L'une des choses que j'aime en ce qui a trait aux modifications apportées à la Loi sur la faillite et l'insolvabilité — je ne suis pas au fait de ce processus, mais je dirai quand même ceci —, c'est l'idée qu'il pourrait y avoir un abus qui est bon pour un concurrent, mais nuisible à la concurrence. Cela peut maintenant être couvert par l'abus de position dominante. Je pense qu'une chose comme des acquisitions en série de concurrents naissants devrait être analysée *a posteriori* — et je la considérerais comme un abus. Nous l'avons déjà fait dans le cas de Laidlaw avant que la jurisprudence ne rende la chose impossible. Il reste que c'est un exemple.

Je suis désolé. C'est une réponse qui a pu sembler interminable, mais oui.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Peut-être, mais c'était une bonne réponse.

Dans un contexte différent et à l'intersection de la vie privée, des données et de la concurrence, nous avons vu l'acquisition de, disons, Instagram par Facebook. Facebook a eu accès à des données que n'avaient pas d'autres concurrents potentiels pour l'achat d'Instagram. Du point de vue de la concurrence, ce type d'acquisition pose également des problèmes aux concurrents naissants.

Pour peu que l'on se compare à d'autres États, lorsqu'il est question d'oligopoles et de la nécessité, dans certains cas, d'une consolidation dans un pays comme le Canada — les compagnies aériennes en sont un exemple, potentiellement —, on constate que nous ne sommes pas les seuls à avoir ce problème. Nous avons la preuve qu'Amazon augmente les frais qu'il impose aux petites entreprises sur sa plateforme. C'est un problème. C'est un problème de domination d'une plateforme.

De même, au Canada, nous avons des chaînes d'alimentation qui font la vie dure à leurs fournisseurs. D'autres pays comme le Royaume-Uni, par exemple, imposent des codes de conduite. Si le droit de la concurrence n'est pas la solution, ils trouvent une autre solution. Dans un contexte d'oligopole où nous ne pouvons pas encourager une plus grande concurrence par le truchement de la loi, pensez-vous qu'un code de pratique ou un code de conduite serait une solution toute prête?

M. Edward Iacobucci: Je suis sceptique, mais je ne dis pas non.

Mon scepticisme porte sur deux aspects. D'abord — et cela nous ramène à ce qu'a dit M. Masse —, c'est que les codes volontaires de conduite n'ont peut-être pas la force que l'on souhaiterait qu'ils aient.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je ne veux pas dire volontaire.

M. Edward Iacobucci: D'accord, donc ces codes leur seraient imposés. Ils leur seraient imposés et on veillerait à ce qu'ils soient respectés.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Oui, parce que vous avez dit que le Bureau de la concurrence n'est peut-être pas le meilleur endroit pour parler de prix excessifs. En revanche, il y a peut-être un organisme de réglementation qui applique un code de conduite et qui aurait une meilleure connaissance de ce secteur particulier, un organisme qui pourrait se pencher sur les prix excessifs de manière plus sérieuse.

M. Edward Iacobucci: Je vois ce que vous dites. J'ai deux réserves et j'en viens à ma deuxième: il est vraiment difficile de bien faire les choses. Ce serait vraiment difficile de faire cela comme il faut, mais c'est une option que je ne l'exclurais pas.

Encore une fois, pensez à l'ancien modèle de production d'énergie des services publics, notamment à la recherche d'une réglementation équitable concernant le taux de rendement et la détermination du prix du kilowattheure. Ce n'est pas un exercice simple. Pour le gouvernement, le fait de s'engager dans cette voie dans de plus en plus de secteurs où nous constatons une absence de concurrence sera tout un défi. Je me contenterai de le dire.

Comme toujours, ferez-vous plus de bien que de mal? Je pense que c'est une question très ouverte. Pour moi, c'est la question qu'il faut se poser. Ne laissons pas ces institutions du droit de la concurrence essayer de faire une chose pour laquelle elles n'ont pas été conçues.

• (1710)

M. Nathaniel Erskine-Smith: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Lemire, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Merci, monsieur le président.

Monsieur Lee, j'ai participé en décembre dernier, à Washington, à une rencontre qui portait notamment sur les enjeux du Build Back Better Act.

Ce projet de loi américain aurait diverses répercussions sur les échanges entre le Canada et les États-Unis, notamment en ce qui a trait à la construction des véhicules électriques. Or, cela toucherait aussi le conflit du bois d'œuvre.

Je sais que la National Association of Home Builders est une alliée des Canadiens. Communiquez-vous avec vos homologues américains pour essayer de trouver des solutions?

Pouvons-nous espérer que cette bataille sera gagnée un jour?

M. Kevin Lee: Je vous remercie. C'est une question difficile à laquelle il n'y a pas vraiment de bonne réponse, à mon avis.

[Traduction]

Je veux dire, le conflit sur le bois d'œuvre dure depuis 30 ans. C'est toujours la même chose. Les tribunaux internationaux s'ac-

cordent toujours à dire que le Canada est dans son droit. Comme le lobby américain du bois d'œuvre est superpuissant, il convainc le gouvernement de maintenir et de retarder. C'est une situation ridicule. Oui, nous travaillons en étroite collaboration avec nos collègues américains et les constructeurs de maisons qui s'opposent catégoriquement aux tarifs douaniers.

J'aimerais pouvoir vous dire que j'ai vu un avenir où cela ne se produirait pas. C'est une question sur laquelle les deux gouvernements devraient vraiment travailler.

Je pense que les gouvernements canadiens, toutes tendances confondues, ont travaillé très fort au fil des ans pour essayer de régler cela, mais le conflit perdure. Je ne sais pas comment cela pourrait un jour se faire, mais j'espère que la situation actuelle sera bientôt réglée.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Produire du bois hors des normes de l'Organisation mondiale du commerce, l'OMC, m'apparaît comme une solution possible. Je pense que cela pourrait être intéressant pour les membres de votre association. Le gouvernement fédéral pourrait, par exemple, investir dans de petites scieries situées notamment dans des régions forestières. Il y aurait évidemment un séchoir sur place pour produire des deux par quatre ainsi que de l'équipement très utile pour la construction de maisons et d'infrastructures.

Cela pourrait-il contribuer à faire baisser le prix des matériaux et, dans la foulée, aider les membres de votre association quant à l'approvisionnement?

[Traduction]

M. Kevin Lee: C'est une situation tellement délicate. Je pense que les idées de ce genre et la recherche d'alternatives sont importantes.

Le Canada possède d'énormes ressources en bois d'œuvre, et nous pouvons faire plus. Il y a plus d'éléments structurels qui peuvent être faits avec du bois, et nous commençons à regarder de ce côté. Nous allons nous y mettre plus rapidement avant que les prix du bois ne se mettent à augmenter. Aujourd'hui, on peut même avoir des doutes sur leur compétitivité par rapport à certains des autres matériaux de base qui sont dans ce créneau, comme l'acier.

Je pense que cette industrie a besoin d'envisager des façons inédites de soutenir le bois canadien et toute l'industrie susceptible d'orbiter autour de cela. Ce serait très bénéfique.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous disposez de pour deux minutes et demie.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur Iacobucci, je suis désolé si cela est redondant. Le système m'a fait faux bond et je viens à peine d'y accéder de nouveau.

Lorsqu'il s'agit de comparer les accords volontaires et les accords obligatoires et ainsi de suite, en ce qui a trait à la question du droit de réparer — le marché secondaire de l'automobile —, nous avons actuellement l'entente relative à la Norme canadienne visant les renseignements sur l'entretien des véhicules automobiles, qui est volontaire. Les nouveaux venus dans le secteur des véhicules électriques n'y souscrivent pas pour l'instant.

Avez-vous des suggestions sur la façon d'aborder cette question et sur la pertinence de mettre en place une politique d'application? Cela montre la faiblesse de cette entente volontaire, car pour les réparations de véhicules, Tesla, par exemple, choisit de ne pas y adhérer, alors que d'autres équipementiers le font, ce qui complique les choses.

M. Edward Iacobucci: Je suis désolé. Je ne pense pas pouvoir dire quoi que ce soit de bien informé ou de perspicace à ce sujet, si ce n'est que c'est problématique lorsque la réglementation s'applique à une partie du marché et pas à une autre. On ne favorise pas une saine concurrence quand on permet à l'un des joueurs d'avoir un avantage sur les autres du simple fait qu'il ignore le code ou qu'il est réglementé différemment.

M. Brian Masse: Cela pourrait-il être utilisé comme un avantage concurrentiel par ceux qui choisissent de ne pas adhérer? Je pense que c'est peut-être cela qui explique en partie l'augmentation des sanctions administratives pécuniaires, peut-être comme réponse.

Les entreprises qui choisissent de ne pas recourir à ces pratiques peuvent-elles se servir de cela comme d'une arme pour dominer le marché?

• (1715)

M. Edward Iacobucci: Je ne sais pas si cela suffirait à leur donner un avantage assez important pour établir une dominance. Je ne connais vraiment pas assez les détails de cet enjeu.

Cependant, il y a quelque chose de problématique lorsque certains joueurs assument un coût que d'autres n'ont pas et qui est le résultat d'une réglementation défectueuse ou de personnes ignorant la réglementation. Je ne peux pas entrer dans les détails de cela, mais comme vous, j'ai l'impression que cela a une incidence sur la compétitivité.

M. Brian Masse: Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Kram, pour cinq minutes.

M. Michael Kram (Regina—Wascana, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à tous les témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

Monsieur Lee, de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, vous avez dit que, pour votre industrie, les municipalités sont le problème numéro un. Pouvez-vous nous parler de certains des problèmes que les municipalités posent à la construction de maisons? Certaines municipalités sont-elles plus difficiles que d'autres?

M. Kevin Lee: Oui. Il ne fait aucun doute que certaines municipalités sont plus difficiles que d'autres. Il y a beaucoup de processus. L'accès à des terrains aménageables est un problème de taille. Les taxes d'aménagement sont un autre problème important.

D'ailleurs, nous avons fait une étude comparative qui évalue différentes villes d'un peu partout au pays en fonction des différents obstacles ou avantages qu'elles présentent. Nous cherchions en outre à savoir qui a les meilleures pratiques, ces pratiques que d'autres pourraient adopter afin d'améliorer l'offre en ligne. Il est certain que lorsque je parlais du principal problème à régler pour accroître l'approvisionnement en ligne, il s'avère que l'endroit où les choses bloquent se situe la plupart du temps à l'étape des processus municipaux et de l'accès aux terrains.

De plus, pour être juste, je pense que nous devons aussi parler de ce à quoi ressembleront les collectivités de demain, compte tenu de la densification. Tout type d'aménagement qui se fait dans les villes et les quartiers se bute à un tenace syndrome du « pas dans ma cour ». Il est très important que nous nous assurions de disposer de moyens judicieux pour gérer ce problème, de moyens qui nous permettront d'entendre les doléances des communautés sans pour autant faire dérailler les projets ou forcer leur arrêt complet. Il s'agit là d'un processus municipal, mais aussi d'une politique municipale locale pour le moins délicate.

M. Michael Kram: D'accord. Compris.

Dans votre déclaration liminaire, vous avez aussi mentionné un droit sur les cloisons sèches. J'avoue que c'est la première fois que j'en entends parler. Pourriez-vous nous expliquer ce qu'est le droit sur les cloisons sèches et les raisons pour lesquelles il nuit à vos activités?

M. Kevin Lee: Oui. Cela s'applique à l'Ouest canadien. Il y a cinq ans, un fabricant, le principal fabricant dans tout l'Ouest canadien en fait, a accusé les Américains de faire du dumping de cloisons sèches au Canada alors que nous tentions de reconstruire Fort McMurray, entre autres. C'était un dossier chaud.

À l'époque, nous avons au moins été en mesure d'obtenir une petite réduction des droits de douane en tenant compte de l'incidence non seulement sur le fabricant, mais aussi sur les utilisateurs finaux, principalement des acheteurs et des propriétaires de maisons. Ce droit s'est appliqué pendant cinq ans. Ces derniers jours, l'Agence des services frontaliers du Canada, ou ASFC, a établi que le dumping risque de se poursuivre, donc la question va encore être soumise au tribunal de commerce pour évaluer une fois de plus ce que devrait être ce droit.

Comme je l'ai dit, ce droit nous paraît douteux, car il y a une entreprise dans l'Ouest canadien qui semble avoir le monopole, vous savez, les oligopoles, la concurrence commerciale et ainsi de suite, et cela survient également au moment où nous ne pouvons vraiment pas nous permettre d'autres incidents entraînant une hausse des coûts du matériel de construction. Nous allons être très actifs dans ce dossier.

M. Michael Kram: Merci énormément.

J'aimerais maintenant changer de sujet et passer à Mme Kothawala du Conseil canadien de l'industrie des dépanneurs.

Vous avez cité à plusieurs reprises le problème des frais d'utilisation des cartes de crédit. Je n'ai pas tout à fait saisi où vous voulez en venir. J'ai compris que d'autres pays, comme l'Australie et les pays de l'Union européenne, plafonnent ces frais et qu'il doit y avoir un tel plafond, mais, si je ne m'abuse, vous avez aussi déclaré que le plafonnement des frais d'utilisation des cartes de crédit ne suffit pas, parce que de nouveaux frais et coûts cachés vont compenser.

Êtes-vous en faveur de l'imposition par le gouvernement d'un plafond pour les frais d'utilisation des cartes de crédit? Que devrait faire le gouvernement en ce qui concerne les cartes de crédit?

Mme Anne Kothawala: Nous sommes tout à fait en faveur du plafonnement des frais. Nous disons simplement, d'après ce que nous avons vu dans la foulée de la COVID et des divers changements apportés au système, que le simple fait de plafonner les frais ne suffit pas. À vrai dire, il faut s'assurer d'éliminer toute échappatoire afin que d'autres éléments de l'écosystème ne puissent pas servir à compenser ce plafonnement par l'imposition de frais sous une autre forme.

• (1720)

M. Michael Kram: Pouvez-vous nous donner un aperçu de ces échappatoires? Y a-t-il des problèmes évidents que nous devrions connaître?

Mme Anne Kothawala: Comme je l'ai dit, je ne suis pas une spécialiste, mais ces renseignements sont le fruit de nos discussions avec les membres et de sondages menés auprès d'eux afin de mieux comprendre le problème.

Est-ce que le code de conduite volontaire a fonctionné? Les membres ont essentiellement affirmé que le code avait plus ou moins fonctionné, puisque les frais ont volontairement été maintenus au taux prévu, mais les sociétés de cartes de crédit et les entreprises de traitement de transactions ont trouvé d'autres façons d'imposer des frais sur les transactions.

Là encore, après la séance, je serai heureuse de transmettre au Comité quelques exemples concrets où nous voyons de tels frais cachés s'insinuer.

M. Michael Kram: Si vous pouviez soumettre de ces exemples concrets par écrit, cela nous serait très utile.

Monsieur le président, je crois que mon temps est écoulé, donc je vais m'arrêter là. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Enfin, pour notre dernier tour de questions, nous avons M. Fillmore pendant cinq minutes.

M. Andy Fillmore (Halifax, Lib.): Merci, monsieur le président.

Mes questions vont s'adresser à vous, monsieur Lee. Je vois que vous êtes architecte et ingénieur. Je suis moi-même planificateur et architecte, donc je suis persuadé que nos échanges seront fort agréables, tant maintenant qu'après la séance.

Il y a une crise du logement, d'où toute l'importance d'une association et d'un écosystème sains en construction domiciliaire. Vous avez parlé de diverses difficultés que vous éprouvez. Je me demande si vous pourriez nous dire ce qui relève du gouvernement fédéral, comme le code du bâtiment et la TPS. Je m'intéresse à l'effet des coûts de la TPS/TVH qui sont refilés aux acheteurs de maisons.

Pouvez-vous quantifier cette incidence? Arrêtons-nous sur la question un instant. S'agit-il du pourcentage d'une maison moyenne au Canada? Pour une nouvelle construction, quelle est la TPS/TVH?

M. Kevin Lee: Si vous tenez strictement compte de la TPS/TVH, l'un des grands problèmes dont on nous parle depuis longtemps, depuis sa création en fait, c'est qu'il y a un remboursement pour habitations neuves, mais il est plafonné. Jusqu'à concurrence de 350 000 \$, vous n'avez pas à la payer, mais, à partir de là, les

choses dégénèrent. À sa création dans les années 1990, ce remboursement devait être indexé à l'augmentation du prix des maisons. Mais il ne l'a jamais été. Malheureusement, il est parfois difficile dans bien des villes de trouver une maison à 350 000 \$, voire à 450 000 \$, où vous aurez même droit à ce remboursement de TPS. Comme nous l'avons toujours demandé, il doit être indexé.

Quand vous parlez du taux d'imposition général sur les habitations, une grande partie relève des municipalités. Dans certains cas, surtout dans le Grand Toronto... Notre association du Grand Toronto a mené une étude et la pire municipalité est Markham, où environ 25 % du prix de vente d'une maison correspondent aux frais et taxes imposés par les autorités publiques. Si vous achetez une maison d'un million de dollars, vous devez payer une taxe de 250 000 \$.

M. Andy Fillmore: D'accord. Nous pouvons certes travailler là-dessus.

Des représentants du secteur du logement sans but lucratif m'ont expliqué que les droits relatifs aux bâtiments et aux permis, de même que les taxes, peuvent, à certains endroits, attendre jusqu'à 25 % des coûts du produit, ce qui est incroyablement élevé pour le secteur à but lucratif. J'ai l'impression que c'est là un point sur lequel le gouvernement pourrait avoir une incidence.

Y a-t-il quoi que ce soit dans le code du bâtiment qui aurait trait à l'abordabilité du logement? De quoi avez-vous besoin là-dedans?

M. Kevin Lee: Selon moi, l'une des difficultés relatives au code du bâtiment aujourd'hui est qu'on essaie d'y inclure beaucoup de choses bien intentionnées, mais qu'elles provoquent toutes la hausse du prix d'une maison.

Actuellement, nous affirmons vivre une crise de l'abordabilité du logement, mais nous avons aussi une crise climatique, donc nous nous lançons à toute vapeur pour atteindre la carboneutralité très rapidement. C'est bien, sauf que c'est très dispendieux. Nous avons notre conseil de la carboneutralité et les plus grands leaders de l'industrie qui œuvrent à cette solution partout au pays.

Bref, nous estimons qu'il faut vraiment innover et le faire de telle sorte que... Il faut de la R-D. Nous ne pouvons pas réglementer le secteur en partant du principe qu'il faut atteindre cet objectif coûte que coûte, surtout dans le volet des nouvelles habitations où il se construit 200 000 ou, idéalement, 400 000 maisons par an. Il y a déjà 14 millions d'unités au Canada, dont bon nombre sont très peu écoénergétiques. Elles sont très belles, mais très vieilles.

Il faut vraiment mettre l'accent sur le parc des habitations existantes et veiller à ce que, lorsque des changements sont apportés au Code national du bâtiment, ils le soient de façon progressive. Si nous déclarons vouloir atteindre un objectif, mais que c'est très coûteux pour les nouveaux acheteurs, établissons de quelle façon procéder. Investissez dans la R-D pour trouver des solutions avant de réglementer quelque chose et ainsi radicalement augmenter les coûts d'accession à la propriété.

L'Association travaille d'arrache-pied là-dessus. Nous travaillons en collaboration avec le ministère des Ressources naturelles sur l'innovation, mais la réglementation ne s'arrête pas pour autant.

De quelle façon pouvons-nous empêcher que l'accession à la propriété devienne encore plus difficile? Assurons-nous de ne pas modifier le code trop tôt.

• (1725)

M. Andy Fillmore: D'accord.

Beaucoup de municipalités constatent aujourd'hui que les gouvernements provinciaux interviennent dans leurs activités pour essayer d'accélérer la création de logements. En Nouvelle-Écosse, le premier ministre a créé une commission spéciale sur le logement qui, dans les faits, ne tient pas compte des plans municipaux, qui ont fait l'objet de consultations approfondies auprès de la collectivité, ce qui entraîne le syndrome du « pas dans ma cour ». Voilà l'une des difficultés que nous connaissons.

Est-ce que votre conseil d'administration et vos membres discutent des réactions à la crise du logement, de la justesse des emplacements choisis pour la construction et de leur respect des règles d'urbanisme?

M. Kevin Lee: Oui, constamment. Très souvent, les plans municipaux sont déjà là et tout à fait corrects, mais dès que les travaux sont sur le point de commencer, le syndrome du « pas dans ma cour » se manifeste. Les travaux sont conformes au plan, mais les élus locaux s'en mêlent et, comme je l'ai dit plus tôt, cela peut devenir difficile pour les fonctionnaires municipaux. En tant qu'élu, vous êtes coincé. Le plan indique qu'il faut bâtir quelque chose. Disons qu'il s'agit d'un édifice de 10 étages. La collectivité l'apprend et l'opposition commence. Vous êtes dans une posture délicate.

Si le gouvernement fédéral déclare qu'il faut construire 3,5 millions de maisons au cours de la prochaine décennie, c'est un chiffre très important. Nous devons doubler les mises en chantier, et elles ne peuvent pas toutes être sur des terrains vierges. Il doit aussi y avoir de l'édification sur terrain intercalaire, ce qui amène les gouvernements provinciaux à se prononcer.

Je suis de l'avis contraire. Je crois que les municipalités ont besoin d'aide parce que la politique locale est difficile. Donc, quand le gouvernement provincial se pointe et déclare: « Nous devons faire quelque chose, et cela inclut l'édification sur terrain intercalaire », c'est aussi un message important. À l'échelon local, il nous faut des choses comme le zonage de plein droit, où il n'est pas possible d'aller à l'hôtel de ville pour s'y opposer, parce que, une fois que c'est zoné pour six étages, il est impossible d'empêcher la construction d'un édifice de six étages. Il n'y a plus de discussions à propos d'une

voie principale. Si un édifice de six étages doit être construit, il le sera. Nous disons certes que c'est difficile pour nous au municipal, mais il ne fait aucun doute que les élus municipaux sont eux aussi en posture délicate.

Je vous dirais que les ordres supérieurs de gouvernement peuvent prêter main-forte en déclarant: « Voilà les objectifs nécessaires. De la densification est prévue. Nous devons y travailler tous ensemble. », puis en expliquant aux Canadiens à quoi peuvent ressembler de nouvelles collectivités dynamiques. Il y a de fabuleux projets de densification qui permettent l'arrivée de nouveaux visages dans une collectivité, de nouvelles boutiques, de nouveaux magasins, des choses qui n'auraient jamais été possibles sans un plus grand nombre de personnes vivant là, et bien sûr l'arrivée de routes et du transport en commun qui se fait par la même occasion.

M. Andy Fillmore: Votre réponse à la crise du logement est donc l'édification sur terrain intercalaire et la densification dans les collectivités existantes plutôt que sur des terrains vierges. C'est l'erreur que commet ma province.

M. Kevin Lee: Bâtir intelligemment, en hauteur, dans ses limites et au-delà. Il suffit de trouver le juste équilibre, puis vous aurez de super collectivités.

M. Andy Fillmore: Merci.

[Français]

Le président: Je vous remercie beaucoup, chers collègues.

Je remercie tous les témoins qui nous ont éclairés de leurs lumières aujourd'hui.

La rencontre a été très intéressante pour tous les membres du Comité.

Je suis très heureux d'annoncer que nous terminons la séance en respectant le temps et les budgets, ce qui est toujours très agréable à Ottawa.

Je remercie les témoins, mes collègues, les analystes, le greffier et les membres du soutien technique.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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

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

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

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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

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

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

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>