



**CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA**

LE SECTEUR MANUFACTURIER : DES DÉFIS QUI NOUS FORCENT À AGIR

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

**James Rajotte, député
Président**

**FÉVRIER 2007
39^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION**



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

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : <http://www.parl.gc.ca>
En vente : Communication Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

**LE SECTEUR MANUFACTURIER : DES DÉFIS QUI
NOUS FORCENT À AGIR**

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

**James Rajotte, député
Président**

**FÉVRIER 2007
39^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION**

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE

PRÉSIDENT

James Rajotte

VICE-PRÉSIDENTS

Paul Crête

L'hon. Dan McTeague

MEMBRES

André Arthur

L'hon. Maurizio Bevilacqua

L'hon. Scott Brison

L'hon. Gerry Byrne

Colin Carrie

Paul Crête

Brian Masse

L'hon. Dan McTeague

Bev Shipley

Dave Van Kesteren

Robert Vincent

AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ

L'hon. Joe Fontana

Susan Kadis

L'hon. Jean Lapierre

Mark Holland

L'hon. Belinda Stronach

GREFFIER DU COMITÉ

James M. Latimer

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires

Lalita Acharya, analyste

Daniel Shaw, analyste

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE

a l'honneur de présenter son

CINQUIÈME RAPPORT

Conformément à l'alinéa 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mardi 16 mai 2006, le Comité a étudié les défis auxquels est confronté le secteur manufacturier canadien et a convenu de faire rapport de ce qui suit :

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS DU PRÉSIDENT	xi
LISTE DES RECOMMANDATIONS.....	xiii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 SURVOL DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE	3
LES TENDANCES DE L'ÉCONOMIE MONDIALE	3
LE PRODUIT INTÉRIEUR BRUT ET LES TENDANCES DU MARCHÉ DU TRAVAIL AU CANADA.....	4
LES PRIX DE L'ÉNERGIE	6
LES TERMES DE L'ÉCHANGE ET LE DOLLAR CANADIEN	9
LE COMMERCE, LA COMPÉTITIVITÉ ET LA PRODUCTIVITÉ DU CANADA	11
CHAPITRE 2 TENDANCES ET DÉFIS DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER	17
LES TENDANCES DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN	17
LE SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN ET SES GRANDS DÉFIS.....	21
1. Appréciation rapide du dollar canadien	21
2. Augmentation et imprévisibilité des coûts de l'énergie	22
3. Concurrence des économies émergentes	23
4. Offre de main-d'œuvre qualifiée	24
5. Réglementation	26
CHAPITRE 3 DÉFIS PROPRES À CERTAINES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES	29
Aérospatiale	29
Aliments et produits de consommation	30
Automobile	31
Construction navale	32

Énergie	33
Matériel, appareils et composants électriques	34
Matériel ferroviaire	34
Matières plastiques	35
Outils, matrices et moules.....	36
Produits chimiques de base et de résine	37
Produits de la forêt.....	38
Produits informatiques et électroniques	38
Sidérurgie	39
Textile	39
Vêtement	40
CHAPITRE 4 STRATÉGIES DU SECTEUR MANUFACTURIER	43
CHAPITRE 5 INSTRUMENTS DE POLITIQUE ET OPTIONS.....	47
POLITIQUE MONÉTAIRE	47
POLITIQUE FISCALE	50
1. Régime de déduction pour amortissement	50
2. Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE).....	52
POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE.....	55
POLITIQUE SUR LE TRAVAIL.....	58
1. Reconnaissance des compétences des immigrants qualifiés.....	60
2. Programme des travailleurs étrangers temporaires.....	61
3. Crédits d'impôt pour la formation financée par l'employeur	62
4. Appui aux étudiants de niveau postsecondaire qui mènent des recherches en collaboration avec l'industrie.....	62
5. Mobilité de la main-d'œuvre	63

POLITIQUE COMMERCIALE	64
1. Accords de libre-échange avec la Corée du Sud et l'AELE	64
2. Protection du commerce : mesures antidumping, compensatoires et de sauvegarde.....	66
POLITIQUE SUR LA PROTECTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	67
POLITIQUE RÉGLEMENTAIRE	70
1. Modernisation de la réglementation.....	70
2. Règlements environnementaux	71
3. La <i>Loi sur les frais d'utilisation</i>	71
INFRASTRUCTURE	72
1. Politique nationale sur les points d'entrée et les corridors commerciaux.....	73
2. Voies rapides EXPRES aux passages frontaliers canado-américains.....	73
3. Stratégie de financement du nouveau poste frontalier de Windsor-Detroit.....	74
POLITIQUES SUR LA RECHERCHE, LE DÉVELOPPEMENT ET LA COMMERCIALISATION	74
1. Dépenses de R-D industrielle au Canada et dans l'OCDE	74
2. Améliorer les résultats du Canada en ce qui concerne la commercialisation .	77
3. Infrastructure de recherche	80
CONCLUSION	83
ANNEXE 1 : LISTE DES TÉMOINS	85
ANNEXE 2 LISTE DES MÉMOIRES.....	93
ANNEXE A : NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS EMPLOYEURS CATÉGORIE D'EFFECTIF ET PAR RÉGION, 2005.....	97
ANNEXE B : TOTAL DES LIVRAISONS POUR LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES, PAR PROVINCE ET TERRITOIRE, 2001-2005	99
ANNEXE C : RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS DU RAPPORT DU GROUPE D'EXPERTS EN COMMERCIALISATION, 2006	101

ANNEXE D :RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS PRÉSENTÉES PAR LES TÉMOINS	103
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT	149
OPINION COMPLÉMENTAIRE DU NPD.....	151
OPINION COMPLÉMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS	153

AVANT-PROPOS DU PRÉSIDENT

Le secteur manufacturier est une composante vitale de l'économie canadienne. Il représente notre plus vaste secteur industriel, puisqu'il assure à lui seul 17 % de l'ensemble de l'activité économique et fournit du travail à 2,1 millions de personnes. De plus, chaque dollar de production qui en est issu génère, selon les estimations, plus de trois dollars d'activité économique en général.

Alors que le reste de l'économie est généralement très dynamique, beaucoup d'industries manufacturières ont du mal à demeurer concurrentielles dans le contexte, notamment, de l'appréciation de plus de 40 % du dollar canadien par rapport au dollar américain en à peine quatre ans, de la montée et de la volatilité des coûts de l'énergie, de l'intensification de la concurrence mondiale, surtout celle de la Chine et de l'Inde, et d'une réglementation excessive et inefficace.

Le Comité a effectué une étude approfondie des défis auxquels le secteur manufacturier est confronté. Il a commencé à tenir des audiences en mai 2006 et a décidé de déposer un rapport provisoire afin que le gouvernement soit mis au courant des problèmes et des solutions que les témoins proposaient. En octobre 2006, il a repris ses travaux là où il les avait laissés, rencontré d'autres témoins et visité un certain nombre d'entreprises manufacturières situées un peu partout au pays.

Le rapport final du Comité présente un point de vue global sur les difficultés que doit surmonter le secteur manufacturier. Le repli que connaît ce dernier étant davantage attribuable à des changements structurels qu'aux fluctuations cycliques, le Comité est d'avis qu'il faut changer de cap. Il propose donc au gouvernement du Canada des recommandations précises sur la façon dont celui-ci peut aider le secteur à s'adapter. Le Comité estime que le gouvernement du Canada doit se fixer comme objectif national de préserver la compétitivité du secteur manufacturier et devrait rapidement donner suite aux recommandations présentées ici, compte tenu de la gravité des difficultés que vit le secteur.

Je tiens à remercier tous les témoins qui se sont présentés devant le Comité à Ottawa et ailleurs au pays ainsi que les représentants d'entreprises qui nous ont accueillis dans leurs locaux. Je suis également reconnaissant aux membres du Comité de la masse de travail qu'ils ont abattue pour cette étude.

James Rajotte, député
Président

LISTE DES RECOMMANDATIONS

RECOMMANDATION 1 :

Que le gouvernement du Canada modifie la déduction pour amortissement des machines et du matériel employés dans la fabrication et la transformation et du matériel associé aux technologies de l'information, de l'énergie et de l'environnement afin qu'il puisse y avoir amortissement sur deux ans (c.-à-d. 50 % selon la méthode de l'amortissement constant) et ce, pour une période de cinq ans. Cette mesure serait renouvelable par périodes de cinq ans après l'examen voulu effectué par un comité parlementaire.

RECOMMANDATION 2 :

Que le gouvernement du Canada porte à 30 % le taux de déduction pour amortissement pour le matériel roulant, les locomotives et le matériel de transport intermodal, en utilisant la méthode de l'amortissement dégressif.

RECOMMANDATION 3 :

Que le gouvernement du Canada améliore le Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE), pour le rendre plus accessible et plus pertinent aux entreprises canadiennes. Il devrait envisager les modifications suivantes :

- 1. rendre les crédits d'impôt à l'investissement entièrement remboursables;**
- 2. exclure les crédits d'impôt à l'investissement du calcul de l'assiette fiscale;**
- 3. offrir une déduction pour la recherche-développement internationale réalisée en collaboration;**
- 4. étendre l'application des crédits d'impôt à l'investissement pour englober les coûts des demandes de brevet, de la production de prototypes, des essais de produits et d'autres activités antérieures à la commercialisation**

RECOMMANDATION 4 :

Que le gouvernement du Canada revoie ses politiques et ses mesures réglementaires et fiscales pour s'assurer qu'elles contribuent davantage à l'exploitation des sources d'énergie propre et renouvelable, favorisent la recherche et le développement dans ce domaine et procurent un meilleur soutien aux sociétés et provinces qui s'adonnent à ces activités.

RECOMMANDATION 5 :

Que le gouvernement du Canada, avec le consentement du Conseil des ministres de l'Éducation, accorde un haut degré de priorité à la mise en place d'un organisme chargé de l'évaluation et de la reconnaissance des titres de compétence étrangers.

RECOMMANDATION 6 :

Que le gouvernement étende immédiatement à l'ensemble du Canada les améliorations apportées au Programme de travailleurs étrangers temporaires pour qu'il soit plus facile aux employeurs d'engager des travailleurs étrangers lorsqu'il n'y a pas de citoyens canadiens ou de résidents permanents pour occuper les postes. Le gouvernement du Canada devrait exiger que les employeurs qui se prévalent de ce programme offrent des conditions de travail conformes aux normes fédérales ou provinciales régissant la profession et le milieu de travail.

RECOMMANDATION 7 :

Que le gouvernement du Canada offre des crédits d'impôt ou d'autres mesures aux entreprises qui financent une formation pour leurs employés.

RECOMMANDATION 8 :

Que le gouvernement du Canada, dans le respect du partage constitutionnel des pouvoirs, finance davantage les programmes qui aident les étudiants de niveau postsecondaire et les boursiers postdoctoraux à faire de la recherche dans l'industrie.

RECOMMANDATION 9 :

Que le gouvernement du Canada, par l'intermédiaire du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, effectue et publie rapidement toutes les analyses des grands impacts de tout accord de libre-échange avec la Corée du Sud et l'Association européenne de libre-échange sur les industries particulièrement vulnérables et sur l'emploi.

RECOMMANDATION 10 :

Que le gouvernement du Canada effectue un examen interne des politiques et pratiques canadiennes en matière de mesures antidumping et compensatoires, ainsi que de leur application, afin que les lois et les pratiques du Canada sur les recours commerciaux restent à jour et efficaces. Cet examen devrait également comprendre des comparaisons avec d'autres membres de l'Organisation mondiale du commerce, comme l'Union européenne et les États-Unis.

RECOMMANDATION 11 :

Que le gouvernement du Canada dépose immédiatement un projet de loi visant à modifier la *Loi sur le droit d'auteur*; à ratifier le Traité de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) sur le droit d'auteur (WCT) et le Traité de l'OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes (WPPT); et à modifier d'autres lois en conséquence; et s'assure que des ressources d'exécution suffisantes sont affectées à la lutte contre le fléau et les dommages économiques et concurrentiels considérables pour les secteurs de la fabrication et des services du Canada, et pour la réputation internationale du Canada découlant de la prolifération de la contrefaçon et du piratage de la propriété intellectuelle.

RECOMMANDATION 12 :

Que le gouvernement du Canada, en collaboration avec les gouvernements provinciaux, territoriaux et étrangers et avec le secteur privé, fasse de la mise en œuvre de la « réglementation intelligente » une priorité explicite. Dans l'intérêt de l'efficacité, le gouvernement devrait s'inspirer des travaux menés par des groupes consultatifs antérieurs et actuels pour fixer ses buts de la réforme réglementaire (p. ex., le rapport de 2004 du Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente, et les recommandations du Comité consultatif sur l'allègement du fardeau de la paperasserie).

RECOMMANDATION 13 :

Que le gouvernement du Canada conclue les négociations relatives à la mise en œuvre de règlements sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre et la pollution atmosphérique, et que le processus soit accéléré.

RECOMMANDATION 14 :

Que le gouvernement du Canada examine les exigences de la *Loi sur les frais d'utilisation* et s'assure que tous les ministères fédéraux fixent et atteignent des normes de rendement et rendent compte au Parlement comme l'exige la *Loi*.

RECOMMANDATION 15 :

Que le gouvernement du Canada annonce sa politique nationale sur les points d'entrée et les corridors commerciaux, et qu'il y réponde expressément aux préoccupations relatives à l'infrastructure exprimées par la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial.

RECOMMANDATION 16 :

Que le gouvernement du Canada fasse en sorte qu'un nombre suffisant de voies d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) soient réservées aux véhicules commerciaux aux passages frontaliers importants, avec un personnel assez nombreux pour répondre à la demande en période de pointe.

Dans les cas où l'infrastructure ne permet pas de prendre cette mesure, le gouvernement devrait développer l'infrastructure ou la modifier de façon à rendre possibles des voies EXPRES supplémentaires et d'autres programmes frontaliers qui facilitent le commerce.

RECOMMANDATION 17 :

Que le gouvernement du Canada définisse sa stratégie de financement du passage Windsor-Detroit, y compris tous les éventuels péages et routes à péage liés à ce poste frontalier.

RECOMMANDATION 18 :

Que le gouvernement du Canada examine soigneusement les recommandations du Groupe d'experts sur la commercialisation et fasse connaître au Parlement ses intentions au sujet de leur mise en œuvre partielle ou intégrale ainsi que sur les autres politiques qu'il a l'intention de mettre en œuvre pour améliorer les résultats du Canada en matière de commercialisation.

RECOMMANDATION 19 :

Que le gouvernement du Canada accroisse le financement des organisations qui incitent les entreprises, le gouvernement et les établissements d'éducation postsecondaire à développer et à commercialiser de nouvelles technologies.

RECOMMANDATION 20 :

Que le gouvernement du Canada trouve, le plus tôt possible, un programme substitut ou un autre mécanisme de financement en remplacement de Partenariat technologique Canada afin d'appuyer la R-D stratégique et des projets pilotes de l'industrie qui visent à apporter des avantages économiques, sociaux et environnementaux pour les Canadiens.

RECOMMANDATION 21 :

Que le gouvernement du Canada effectue un examen des niveaux de financement et du fonctionnement du programme des réseaux de centres d'excellence et élimine la disposition de temporisation automatique qui limite à 14 ans la durée de vie d'un réseau.

RECOMMANDATION 22 :

Que le gouvernement du Canada continue de financer l'infrastructure de recherche par l'entremise de la Fondation canadienne pour l'innovation en partage des coûts.

INTRODUCTION

En mai 2006, le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes (ci-après le Comité) a entrepris une série d'audiences sur la situation du secteur manufacturier canadien et sur les défis auxquels ce segment extrêmement important de l'économie canadienne est confronté. Le secteur manufacturier représente le secteur industriel le plus vaste au Canada; en effet, il assure à lui seul 17 % de l'ensemble de l'activité économique et fournit du travail à 2,1 millions de Canadiens. Au départ, l'étude portait avant tout sur quatre grands facteurs et sur leur incidence sur la compétitivité du secteur manufacturier : 1) la force du dollar canadien; 2) la hausse et la volatilité des coûts de l'énergie; 3) la mondialisation et 4) la pénurie de main-d'oeuvre qualifiée. Mais le Comité s'est aussi penché sur d'autres questions qu'ont soulevées les témoins (comme l'effet de la réglementation).

En réaction à tous ces défis, beaucoup d'entreprises manufacturières ont restructuré leurs opérations, et, dès la fin 2002, l'emploi a reculé dans le secteur. Depuis, 208 900 emplois (soit 9,2 %) y ont été éliminés. En 2005, c'était le secteur de la fabrication qui était responsable du plus grand nombre de suppressions d'emploi. Son repli est moins attribuable à la fluctuation cyclique qu'à une évolution structurelle de l'économie, à un déclin de la part qu'occupe le secteur manufacturier dans l'emploi, la production et la valeur ajoutée, et, en parallèle, à la montée du secteur des services. Ces tendances sont manifestes dans tous les pays de l'OCDE, mais, au Canada, il faut aussi tenir compte, dans ces changements structurels, de l'importance accrue du secteur des ressources naturelles en termes relatifs.

Le présent rapport donne au gouvernement du Canada un aperçu des conséquences des facteurs énoncés ci-dessus sur le secteur manufacturier. Le rapport final est plus détaillé et plus à jour que le rapport provisoire, intitulé *Les défis du secteur manufacturier canadien*, mais, à l'instar de ce dernier, il met en lumière d'autres problématiques relevées dans ce secteur et souvent propres à une industrie. Le Comité ayant entendu des représentants de quinze grandes industries manufacturières, son rapport final présente un point de vue beaucoup plus global que ne le faisait son rapport provisoire sur les défis que le secteur doit relever.

Dans le présent rapport, le Comité analyse un grand nombre des recommandations proposées par les témoins (annexe D). Il présente divers enjeux et des options stratégiques, notamment celles qu'ont recommandées les témoins, sous quelques grandes rubriques : politique monétaire, fiscalité, énergie, main-d'oeuvre, commerce, protection des droits de propriété intellectuelle, réglementation, infrastructure et recherche, développement et commercialisation. Cette structure assure une certaine cohérence et permettra au lecteur de comprendre comment des mesures gouvernementales particulières peuvent répondre aux défis qui touchent les diverses industries. En définitive, le Comité a

retenu un certain nombre de mesures, notamment financières, qu'il recommande au gouvernement du Canada d'adopter afin d'aider le secteur manufacturier à s'adapter aux nouvelles réalités. Le Comité est convaincu que l'adoption de ces recommandations, dans le cadre d'une stratégie industrielle, aidera le secteur manufacturier à reprendre de la vigueur et à devenir plus résilient et concurrentiel, ce qui sera bénéfique pour tous les Canadiens. En outre, le Comité souhaite insister sur le fait que le gouvernement du Canada doit agir de toute urgence et se fixer pour objectif national de préserver la compétitivité de notre secteur manufacturier.

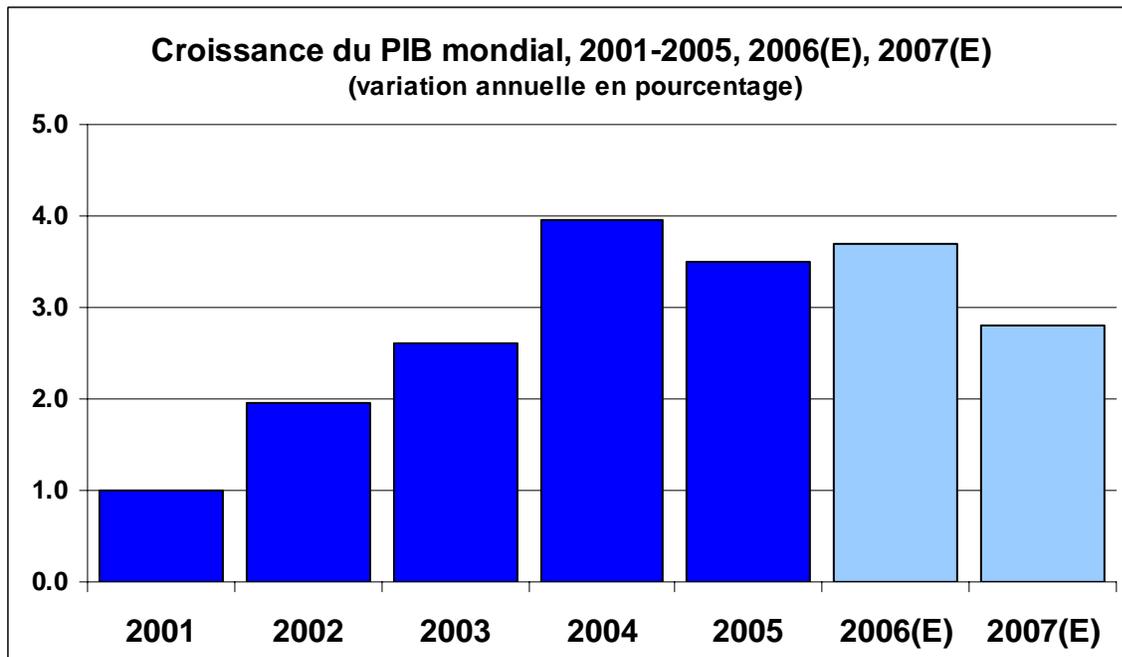
CHAPITRE 1

SURVOL DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE

LES TENDANCES DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

Entre 2000 et 2006, l'économie mondiale a connu une expansion, dont le rythme s'est accéléré de façon remarquable, passant d'un creux de 1 % en 2001 à un sommet frôlant les 4 % en 2004, avant de ralentir pour se situer entre 3 et 4 % en 2005 et 2006 (figure 1). Cette tenue exceptionnelle est surtout attribuable à l'Asie du Sud-Est, à la Chine et à l'Inde. En effet, entre 2003 et 2005, le taux de croissance annuel moyen de l'économie chinoise s'est chiffré à 9 % et celui de l'économie indienne à 7 %¹.

Figure 1



Source : Conference Board du Canada.

Les perspectives de l'économie mondiale au second semestre de 2006 et en 2007 devraient refléter essentiellement l'évolution de la situation aux États-Unis et, une fois encore, en Chine et en Inde. Les analystes s'attendent à ce que ces trois économies affichent une croissance plus modeste, la première en raison d'un essoufflement de la dépense de consommation et d'une forte correction — à la baisse — des marchés du logement, et les deux autres par suite du relèvement récent des taux directeurs dans ces pays et de l'appréciation de leur monnaie respective (le yuan et la roupie), les autorités monétaires chinoises et indiennes désirant freiner une croissance intérieure et une inflation

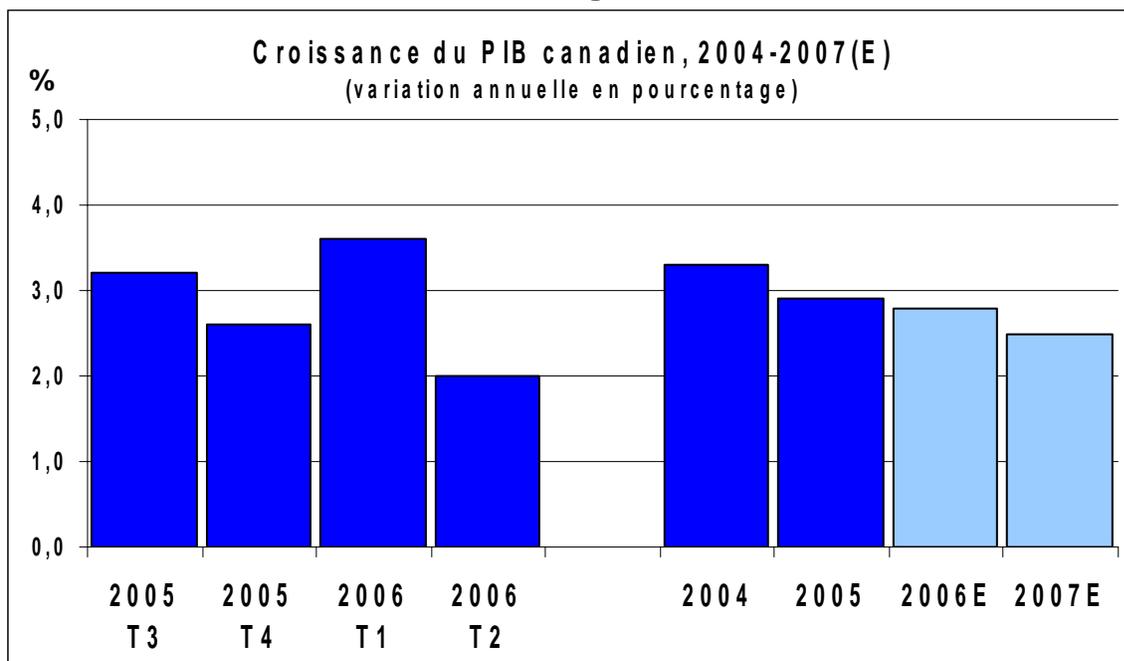
¹ Le Conference Board du Canada, *World Outlook Autumn 2006*, 2006, et Consensus Economics.

excessives. Le Conference Board du Canada mise sur une expansion de 3,7 % de l'économie mondiale en 2006, dont le gros se serait déjà produit au premier semestre, et de 2,8 % en 2007. La Banque du Canada est plus optimiste, puisqu'elle prédit une croissance de 5,1 % en 2006 et de 4,7 % en 2007². Les projections que font ces deux institutions sont similaires pour les États-Unis, mais elles divergent essentiellement en ce qui concerne la Chine et l'Asie du Sud-Est.

LE PRODUIT INTÉRIEUR BRUT ET LES TENDANCES DU MARCHÉ DU TRAVAIL AU CANADA

L'expansion rapide que connaît l'économie mondiale depuis 2003 a été particulièrement bénéfique pour le Canada. La demande mondiale élevée de matières premières a fait augmenter les prix de ces produits (des métaux de base et de l'énergie en particulier) et, jumelée à la progression soutenue de la demande intérieure finale, a permis une solide croissance de l'économie canadienne ces dernières années, laquelle a avoisiné les 3 % par an (figure 2). D'ailleurs, la Banque du Canada estime que l'économie canadienne fonctionne presque à sa pleine capacité de production depuis le deuxième trimestre de 2004.

Figure 2



Source : Banque du Canada, *Rapport sur la politique monétaire*, octobre 2006.

Toutefois, entre mars et octobre 2006, la Banque du Canada a révisé à la baisse ses prévisions de taux de croissance de la production au Canada, soit de 3,1 % à 2,8 % en 2006 et de 3,0 % à 2,5 % en 2007. Le gouverneur de la Banque du Canada explique ainsi cette révision à la baisse :

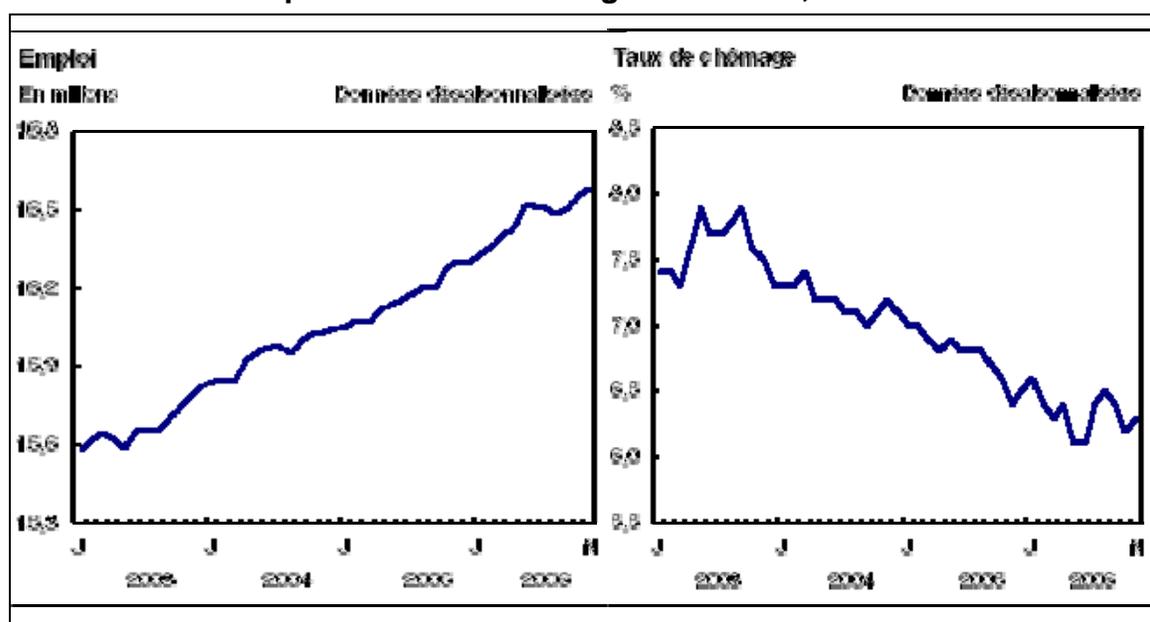
² Banque du Canada, *Rapport sur la politique monétaire*, octobre 2006, p. 25.

[...] après avoir connu plusieurs années de forte progression, l'économie américaine se ralentit, bridée par le recul du secteur du logement et la décélération de la demande d'automobiles. Le taux de la croissance économique aux États-Unis, qui a atteint 5,6 % en chiffres annuels au premier trimestre de 2006, s'est replié à 2,9 % au deuxième trimestre, et il se pourrait bien qu'il soit descendu sous les 2 % au troisième.

Ainsi, nous nous attendons à ce que l'expansion aux États-Unis soit de 3,3 % pour l'ensemble de 2006, de 2,6 % en 2007 et de 3,2 % en 2008³.

La tenue de l'économie canadienne au second semestre de 2006 et en 2007 devrait donc être étroitement liée à l'évolution de l'économie américaine, cette dernière devant afficher des résultats légèrement supérieurs aux nôtres.

Figure 3
Emploi et taux de chômage au Canada, 2003-2006



Source : Statistique Canada, *Information population active*, n° 71-001-XIE au catalogue, 1^{er} décembre 2006.

Notre PIB avançant régulièrement et à un bon rythme depuis quelques années, il n'est pas surprenant que le marché du travail se soit également bien comporté pendant cette période. En tout, le nombre d'emplois est passé de 15,6 millions en janvier 2003 à 16,6 millions en décembre 2006, ce qui représente une hausse d'un million d'emplois ou de 6,4 % en quatre ans (figure 3). Le taux d'emploi a également progressé régulièrement pour se situer à 63,1 % au cours de cette période, ce qui représente un nouveau record

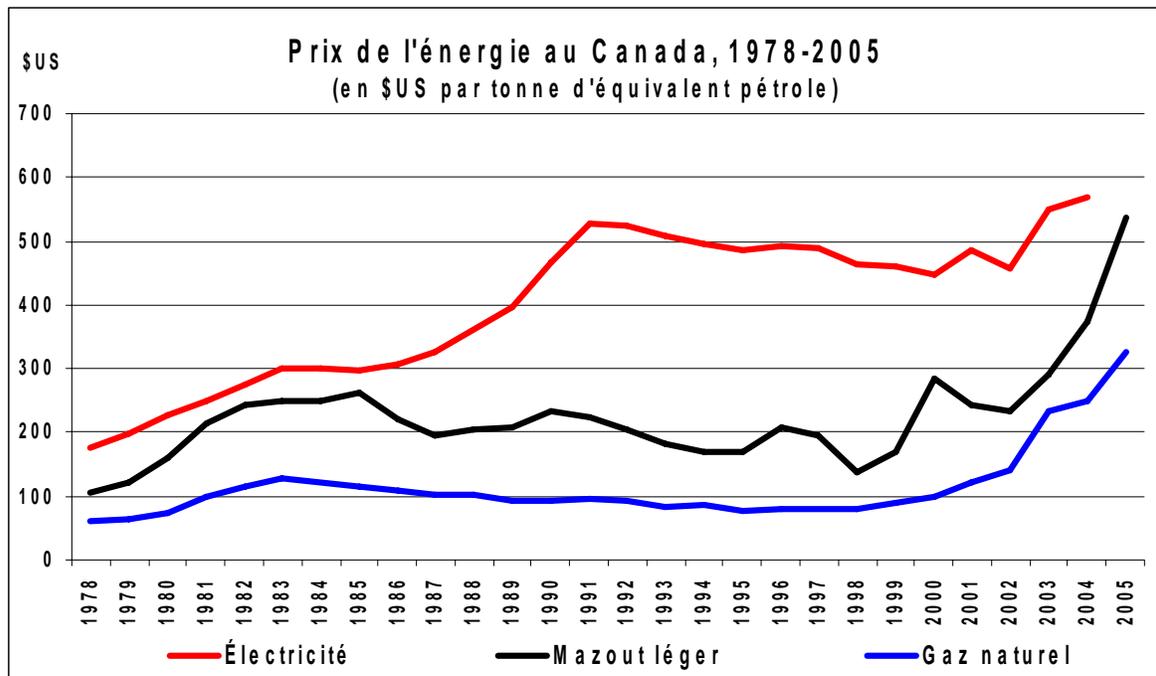
³ Discours prononcé par David Dodge, gouverneur de la Banque du Canada, au Sommet économique de l'Ontario 2006, Niagara-on-the-Lake (Ontario), le 25 octobre 2006. <http://www.banqueducanada.ca/fr/discours/2006/sp06-17f.html>.

absolu. Enfin, le taux de chômage global recule depuis janvier 2003 et, au cours des six derniers mois — ce qui comprend donc le taux de 6,1 % enregistré en décembre 2006 — il a atteint un creux inégalé depuis 30 ans.

LES PRIX DE L'ÉNERGIE

Sous l'impulsion des « tigres » asiatiques (Chine, Inde et Asie du Sud-Est), la fermeté de la demande mondiale de produits de base liés notamment à l'énergie a exercé des pressions sur un marché déjà serré, qui ont abouti à des hausses de prix. L'équilibre mondial en matière d'offre et de demande d'énergie a commencé à se resserrer en 1998, et les prix de l'énergie ont monté, d'abord assez lentement, puis en flèche à partir de 2000, avant d'amorcer un léger recul en 2006.

Figure 4



Source : Ressources naturelles Canada et Agence internationale de l'énergie.

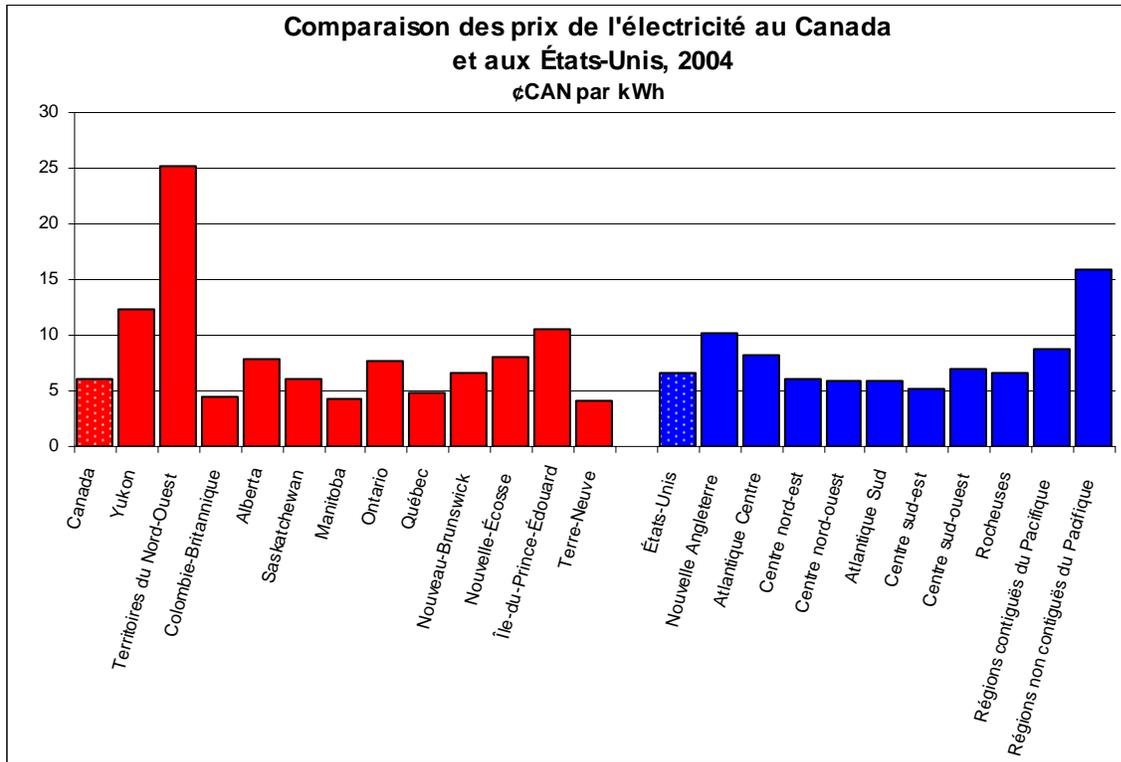
Au Canada, dès 1998, les prix du mazout léger ont augmenté immédiatement et plus rapidement que ceux des autres formes d'énergie, puis, de 2000 à 2002, se sont légèrement repliés avant de rebondir, enregistrant une hausse globale de 219 % entre 1998 et 2005 (figure 4). Les prix du gaz naturel ont eu une évolution similaire à ceux du mazout léger. Au départ, ils se sont accrus dans une moindre mesure, mais, depuis 2000, ils ont enregistré une hausse très nette et plus vive que toute autre source d'énergie industrielle, puisqu'elle s'est chiffrée à 317 % en aussi peu que sept ans. Les prix de l'électricité, qui ne peuvent réagir immédiatement à l'évolution du marché en

raison des politiques provinciales de tarification, ont passé le creux de la vague en 1999, soit un an après les autres sources d'énergie, et ont progressé à un taux relativement plus modeste de 24 % entre 1999 et 2004.

Selon les prévisions de l'Agence internationale de l'énergie (AIE), les hausses des prix de l'énergie seront plus modérées à l'avenir. L'AIE estime en effet que la demande mondiale de produits énergétiques primaires devrait augmenter de plus de moitié entre 2005 et 2030, ce qui représentera une hausse moyenne de 1,6 % par an. Selon ce scénario, 16,3 milliards de tonnes d'équivalent pétrole (tep) seront consommées dans le monde d'ici 2030 — soit 5,5 milliards de tep de plus qu'en 2005. Les pays en développement, où la croissance économique et démographique est la plus forte, devraient absorber plus des deux tiers de cette croissance de la consommation énergétique mondiale. L'AIE prévoit aussi que les prix à l'importation du pétrole brut dans ses pays membres tomberont à quelque 35 \$US le baril d'ici 2010 (en dollars américains constants de 2004) à mesure qu'apparaîtront de nouvelles capacités de raffinage et de production de pétrole brut. Elle prédit donc que les prix du pétrole brut augmenteront légèrement pour atteindre 37 \$US en 2020 et 39 \$US en 2030 (en dollars américains constants de 2004). En termes nominaux (c'est-à-dire sans tenir compte de l'inflation ni de la perte de pouvoir d'achat), le prix du pétrole brut devrait atteindre 65 \$US le baril en 2030.

La mondialisation a été une force propice à la convergence économique, surtout pour ce qui est des prix de l'énergie. Si les prix de l'énergie ont monté en flèche dans le monde entier (pas uniquement au Canada) et ne semblent donc pas au premier abord avoir nui à la compétitivité relative du secteur manufacturier canadien, il en va différemment de l'électricité. Les prix du gaz naturel et du mazout léger sont assez semblables au Canada et aux États-Unis en raison de l'Accord de libre-échange nord-américain et de la déréglementation de la plupart des sous-secteurs énergétiques dans ces deux pays. Ces deux formes d'énergie ne sont donc plus (si elles l'ont jamais été) la source d'un avantage concurrentiel sur le plan de la fabrication pour l'un ou l'autre de nos pays. Toutefois, l'électricité demeure parfois un facteur de production stratégique.

Figure 5



Source : Mémoire de l'Energy Dialogue Group au Comité permanent de la Chambre des communes de l'industrie, des sciences et de la technologie, séance du 3 octobre 2006.

En 2004, le prix moyen de l'électricité dans le secteur industriel était de 6,15 ¢ le kilowattheure (kWh) au Canada et de 6,65 ¢ aux États-Unis (voir figure 5). En raison de la situation géographique du centre manufacturier dans chacun de ces deux pays, cet écart de 0,5 ¢ le kWh ou de 7,5 % ne donne pas forcément un avantage concurrentiel aux manufacturiers canadiens par rapport à leurs pendants américains. Au Canada, le secteur manufacturier est essentiellement situé en Ontario et au Québec (voir les annexes A et B), tandis qu'aux États-Unis il se trouve dans les États de l'Atlantique centre — New Jersey, New York et Pennsylvanie — et du Centre nord-est — Illinois, Indiana, Michigan, Ohio et Wisconsin. En 2004, le prix moyen de l'électricité dans le secteur industriel était de 7,75 ¢ le kWh en Ontario, de 4,77 ¢ le kWh au Québec, de 8,26 ¢ dans les États de l'Atlantique centre et de 6,05 ¢ dans ceux du Centre nord-est. Même si les entreprises ontariennes bénéficient d'un avantage de 0,5 ¢ le kWh (6,2 %) par rapport à leurs homologues de l'Atlantique centre, le secteur manufacturier du Centre nord-est bénéficie d'un tarif inférieur de 1,7 ¢ le kWh (soit de 22 %) à celui de ses homologues ontariens⁴. Étant donné que les entreprises manufacturières américaines fortement dépendantes de l'électricité comme source d'énergie sont plus susceptibles de s'installer dans le Centre nord-est, une proportion importante du secteur manufacturier américain a un avantage concurrentiel par rapport à son homologue canadien. En revanche, les fabricants installés au Québec paient leur électricité 1,28 ¢ de moins le kWh (21,1 % de moins) que les manufacturiers du

⁴ L'écart entre les prix de l'électricité entre l'Ontario et les États américains du Centre nord-est est plus important si l'on considère les États séparément.

Centre nord-est des États-Unis, ce qui confère aux premiers un avantage concurrentiel sur les fabricants de toutes les régions des États-Unis. Les statistiques nationales masquent des disparités régionales considérables, qui semblent s'intensifier avec la flambée récente des prix de l'énergie.

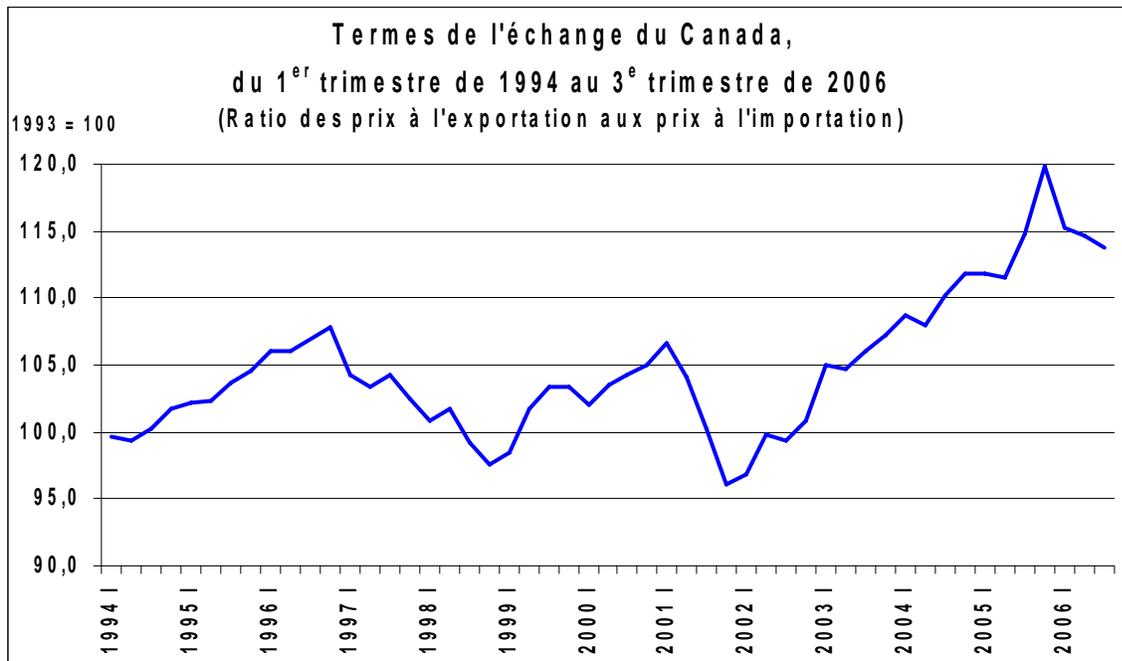
LES TERMES DE L'ÉCHANGE ET LE DOLLAR CANADIEN

Les économies émergentes comme celles de la Chine et de l'Inde constituent une source importante de demande de produits de base et expliquent en bonne partie la hausse des prix à l'exportation des matières premières canadiennes. Parallèlement, elles sont une source croissante de concurrence pour un certain nombre de biens de consommation et de biens industriels et sont en bonne partie responsables de la baisse des prix des importations du Canada. Elles ont donc des effets à la fois bénéfiques et fâcheux sur l'économie canadienne et ce sont les termes de l'échange — c'est-à-dire le ratio des prix des exportations aux prix à l'importation — de notre pays qui l'expriment le plus nettement.

Les termes de l'échange du Canada ont affiché trois sommets et deux creux au cours des 12 dernières années et devraient connaître un troisième creux, bien que la tendance soit assurément à la hausse pour la période dans son ensemble (figure 6). Le dernier cycle, amorcé au quatrième trimestre de 2001, a vu passer l'indice des termes de l'échange de 96,1 (sur une base de 100 en 1993) à 119,9 au quatrième trimestre de 2005, ce qui représente une hausse de 24,8 % en à peine quatre ans. Auparavant, la flambée la plus importante s'était produite lorsque cet indice, qui était de 99,3 au second trimestre de 1994, a atteint 107,8 au quatrième trimestre de 1996, soit une hausse d'à peine 8,6 % en deux années et demie. Les données laissent entendre que les quatre dernières années ont été témoins de variations sans précédent et très vives des termes de l'échange du Canada — on pourrait même dire que le Canada connaît un choc externe favorable.

Cette amélioration des termes de l'échange du Canada a accru la richesse et les revenus réels du pays et alimenté une hausse des dépenses des ménages, des pouvoirs publics et des entreprises — ce qui a abouti à un vif accroissement de la dépense nationale brute (DNB) et, par ricochet, explique la croissance rapide enregistrée récemment par le PIB (figure 2).

Figure 6



Source : Banque du Canada et Statistique Canada.

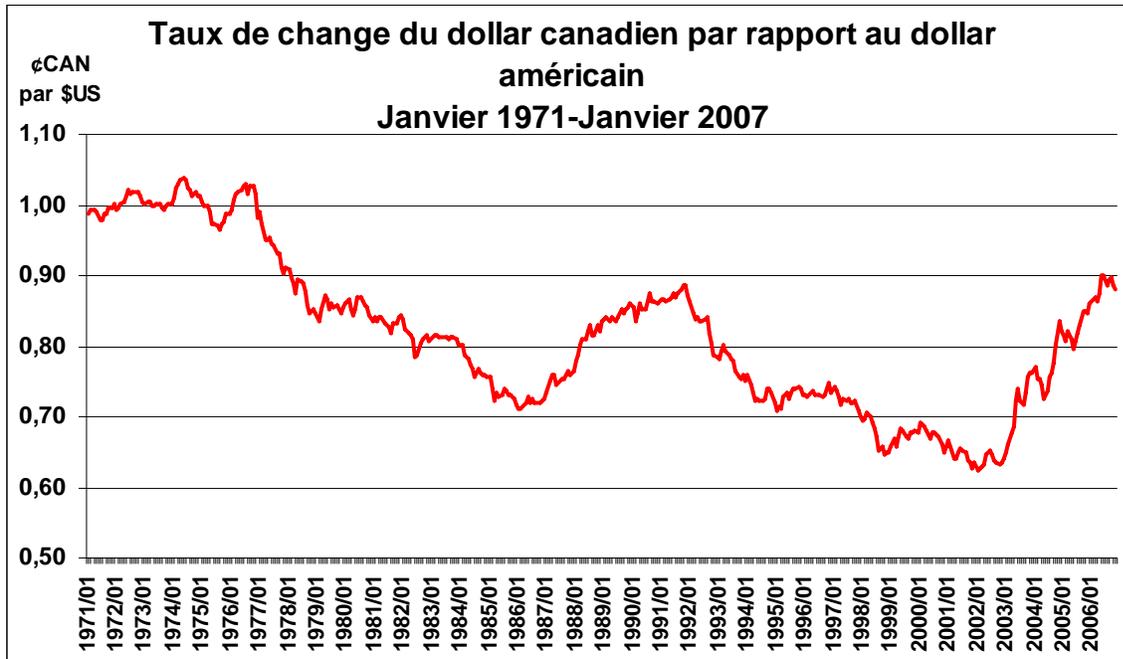
Cette amélioration des termes de l'échange s'est également traduite par une appréciation rapide et notable du dollar canadien par rapport à sa contrepartie américaine et, assurément, par rapport à bon nombre d'autres monnaies. En tout juste quatre ans, le dollar canadien s'est apprécié de 43,7 % par rapport à son correspondant américain (figure 7)⁵. Le dollar canadien a également pris beaucoup de valeur par rapport à l'indice de taux de change effectif du dollar canadien (indice TCEC), qui est passé de 79,75 en janvier 2002 à 109,51 en septembre 2006, ce qui représente une majoration de 37,3 % en quatre ans et demi⁶. Il va de soi que la tenue de notre monnaie n'est pas uniquement attribuable à la situation au Canada. Sont également entrées en ligne de compte les préoccupations des cambistes à propos de l'important déficit du compte courant américain et la tendance des États-Unis à emprunter de plus en plus sur les marchés étrangers pour financer le déficit budgétaire fédéral.

La vigueur du dollar canadien a atténué les pressions qu'exerce la hausse de la dépense intérieure sur la demande globale en modérant les exportations nettes, ce qui permet de rééquilibrer les encaissements et les paiements du Canada à l'égard des autres pays, d'équilibrer l'offre et la demande et de maîtriser l'inflation. Globalement, le régime de taux de change flexible en vigueur au Canada a joué son rôle traditionnel de tampon.

⁵ On a comparé le cas de base (dénominateur) de 62,7 ¢ en février 2002 et 90,1 ¢, le 1^{er} mai 2006.

⁶ L'indice de taux de change effectif du dollar canadien est une moyenne pondérée des taux de change bilatéraux du dollar canadien par rapport aux monnaies de nos principaux partenaires commerciaux : dollar américain : 76,2 %, euro : 9,3 %, yen japonais : 5,3 %, yuan chinois : 3,3 %, peso mexicain : 3,2 % et livre britannique : 2,7 %.

Figure 7



Source : Banque du Canada, http://www.banqueducanada.ca/fr/taux/can_us_lookup-f.html.

De manière globale, par suite de l'effet combiné d'un choc important et soutenu sur les termes de l'échange et d'un changement notable et prolongé du taux de change, les ressources se sont déplacées vers des activités créant des revenus plus élevés (ce qui est souvent le cas). Retarder l'ajustement signifierait donc se priver des revenus qu'une réaffectation des ressources pourrait générer. Pour profiter au maximum des possibilités qui s'offrent au Canada en tant que nation commerçante, les entreprises canadiennes doivent s'ajuster aussi rapidement et efficacement que possible à l'évolution de la situation économique mondiale. Par conséquent, au niveau des industries, les changements notables sur les plans de la production et de l'emploi entre secteurs économiques se traduisent en suppressions d'emplois dans certains et de création d'emplois dans d'autres. Suivant la théorie du « syndrome hollandais », l'accroissement des revenus tirés de l'exploitation des ressources naturelles tend à susciter une désindustrialisation de l'économie par l'augmentation du taux de change qui rend le secteur manufacturier moins compétitif. En outre, au niveau régional ou provincial, ces glissements peuvent entraîner des délestages massifs de main-d'œuvre.

LE COMMERCE, LA COMPÉTITIVITÉ ET LA PRODUCTIVITÉ DU CANADA

L'appréciation rapide du dollar canadien se manifeste de la façon la plus immédiate et la plus évidente dans le compte de la balance commerciale du pays. L'excédent que ce dernier affiche actuellement pourrait diminuer et, si la situation monétaire persiste, pourrait même en théorie se transformer en déficit. À moyen terme, la compétitivité du Canada pourrait s'essouffler, et les améliorations de la productivité pourraient venir essentiellement de fermetures d'usines et d'installations relativement inefficaces, jugées généralement moins productives dans leurs secteurs respectifs, et de licenciements. La croissance

globale de la productivité du travail, limitée à ces types de gains, pourrait également rester au point mort pendant un moment. À plus long terme toutefois, la préférence pour une production à plus grande valeur et des activités génératrices de revenus plus élevés attribuable au récent choc favorable des termes de l'échange devrait finir par aboutir à une hausse des profits des sociétés et des investissements de toutes sortes, notamment en matériel et outillage propices à une amélioration de la productivité. De fait, étant donné que le gros du matériel et de l'outillage au Canada provient de l'étranger, la vigueur du dollar canadien pourrait encourager un surcroît d'investissements dans ce genre de biens d'équipement. On pourrait alors s'attendre à ce que la productivité et la compétitivité du secteur repartent assez rapidement.

Les statisticiens sont déjà en train de produire des données qui appuient la baisse d'activité et la reprise projetées. Pour sa part, l'excédent de la balance commerciale du Canada a enregistré un sommet de 71 milliards de dollars en 2001 puis s'est soutenu autour de 60 milliards de dollars entre 2002 et 2005 et, si l'on utilise des projections simples allant jusqu'à la fin de l'année (l'excédent commercial du Canada s'est élevé à 49,9 milliards de dollars pour les onze premiers trimestres de 2006), ce surplus reculera encore pour s'établir à 55 milliards de dollars en 2006⁷. Statistique Canada a relevé une tendance dans la composition de ces échanges :

En 2001, l'excédent commercial était en hausse en raison d'augmentations enregistrées dans cinq des sept secteurs les plus importants, à savoir ceux des biens de consommation, des automobiles, des produits forestiers, des aliments et celui de la machinerie et de l'équipement. Aujourd'hui, l'excédent est maintenu par les croissances affichées par deux secteurs seulement, soit celui de l'énergie et celui des biens industriels. [...] L'excédent au compte de l'énergie a dépassé l'excédent au compte des produits forestiers pour la première fois dans l'histoire en 2001 et, l'an dernier, il était près du double, s'étant établi à 53 milliards de dollars. La hausse des prix des produits de base a aussi porté l'excédent au compte des biens industriels à un sommet depuis le début de 2006. [...] Les revenus entraînés par l'essor des prix des produits de base ont poussé les consommateurs et les entreprises au Canada à multiplier les dépenses, ce qui a porté le déficit du compte des biens de consommation à de nouveaux sommets, alors que les déficits du compte des machines et du matériel atteignaient leurs plus hauts niveaux depuis le début de la décennie.⁸

Les données sur le commerce montrent également l'émergence de la Chine sur la scène commerciale canadienne (voir le tableau 1). Les importations chinoises du Canada ayant atteint 24,9 milliards de dollars en valeur au cours des neuf premiers mois de 2006 — en hausse de 17,2 % par rapport à la même période de l'année antérieure —, soit plus que la valeur combinée des importations du Japon et du Mexique (qui occupent la troisième et la quatrième place dans notre liste de fournisseurs), la Chine est devenue le deuxième fournisseur de biens importés du Canada. Les importations chinoises qui ont affiché les gains les plus importants l'an dernier comprenaient les biens de consommation, comme les vêtements et la chaussure ainsi que les jouets et les articles d'ameublement. Du même coup, le Canada a exporté pour 6,6 milliards de dollars de marchandise en Chine en 2005, ce qui fait de ce pays notre quatrième marché d'exportation. Au cours des

⁷ Statistique Canada, *L'Observateur économique canadien*, vol. 19, n° 11 (11-010-XIB), tableau 1, p. 20.

⁸ Statistique Canada, *Le Quotidien, l'évolution de la composition de l'excédent commercial de marchandise*, 9 novembre 2006, <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/061109/q061109c.htm>.

onze premiers mois de 2006, ces exportations se sont chiffrées à 6,3 milliards de dollars, une progression d'environ 200 millions de dollars par rapport à la même période de 2005.

Tableau 1
Commerce de marchandises entre le Canada et la Chine, 2001-2005
(en millions de dollars)

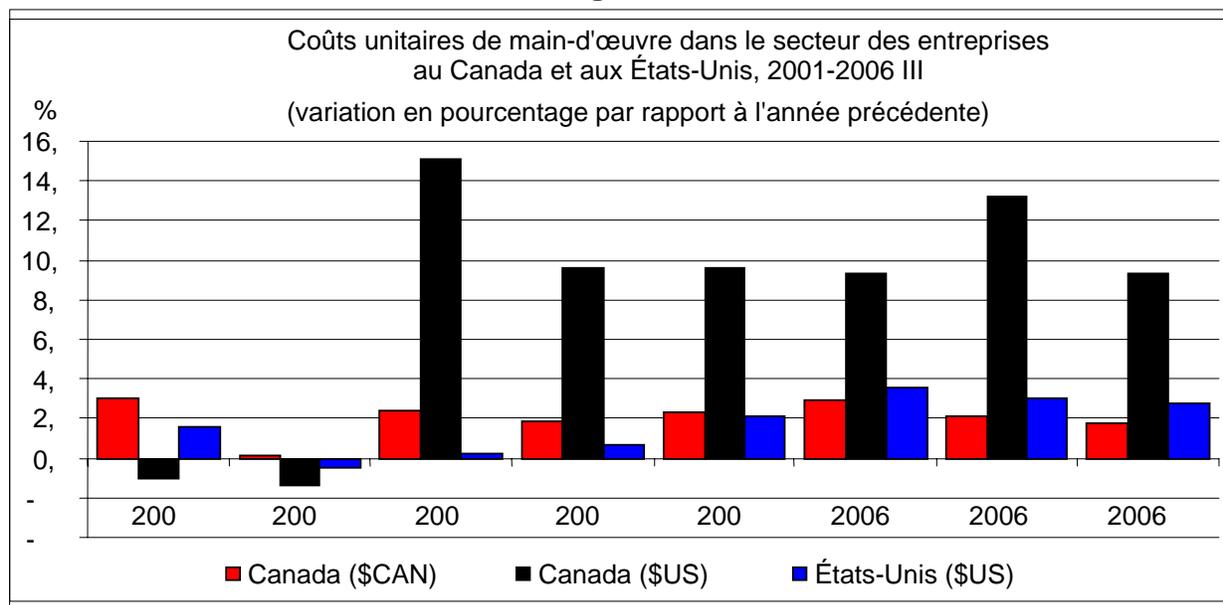
	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Exportations	3 952,5	3 636,9	3 853,1	6 041,5	6 598,3	6 262,5
Importations	12 721,5	15 999,1	18 569,5	24 009,9	29 477,4	31 690,5
Solde	-8 769,0	-12 362,2	-14 716,4	-17 968,4	-22 879,1	-25 428,0

*11 mois seulement

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada*, n° 65-001-XIB au catalogue

La compétitivité relative du Canada sur le plan des coûts par rapport aux États-Unis a baissé rapidement depuis trois ans et demi (figure 8). Les coûts unitaires de main-d'œuvre ont augmenté en moyenne de 1,9 % par an entre 2001 et les neuf premiers mois de 2006 dans tout le secteur commercial canadien. Si l'on ne tient pas compte du taux de change, cette évolution cadre plus ou moins avec celle des entreprises américaines, où la progression des coûts unitaires de main-d'œuvre a été en moyenne de 1,1 % par an pendant la même période. Mais, si l'on tient compte de l'appréciation de notre dollar, nos coûts unitaires de main-d'œuvre exprimés en dollars américains ont augmenté en moyenne de 6,6 % par an entre 2001 et les neuf premiers mois de 2006 — soit six fois plus que ceux des entreprises américaines.

Figure 8



Source : Statistique Canada, *Le Quotidien : Productivité du travail, rémunération horaire et coût unitaire de main-d'œuvre*, 13 septembre 2006, <http://www.statcan.ca/Daily/Francais/060913/q060913a.htm>.

La compétitivité du Canada par rapport aux États-Unis s'est manifestement détériorée au cours des cinq premières années du millénaire. La tenue relative de

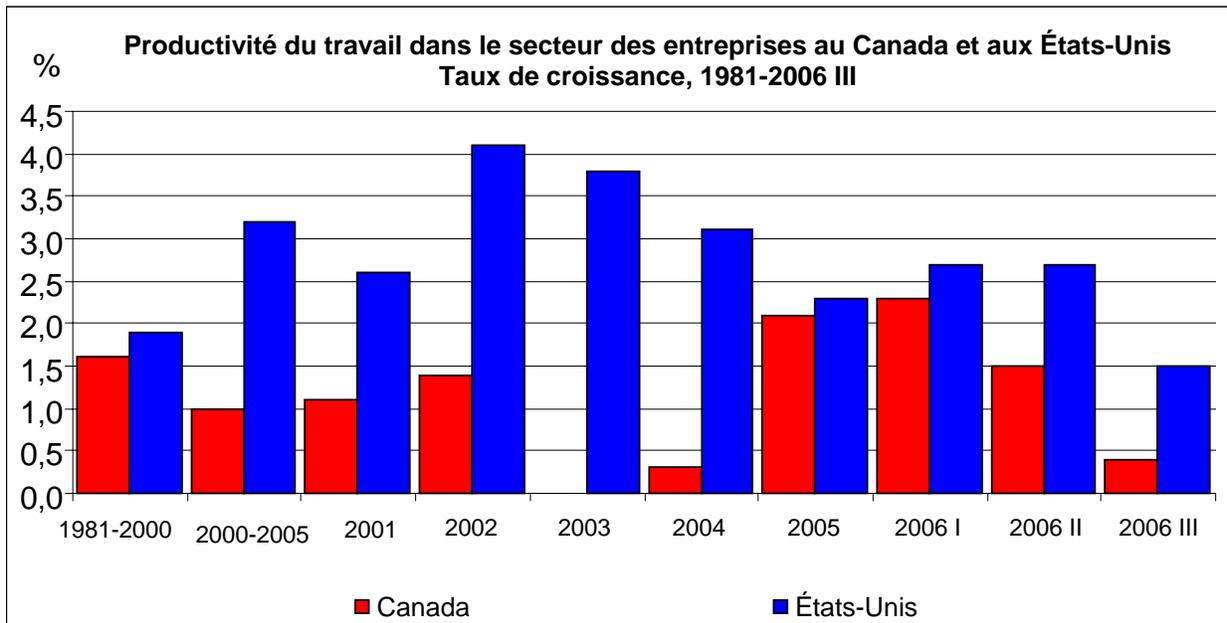
l'économie canadienne a connu son point le plus bas en 2003 et semble s'être redressée quelque peu en 2004, mais cette amélioration a plafonné depuis au même niveau. Le dollar canadien s'étant stabilisé récemment à un cours variant entre 85 et 90 ¢US, il faudrait que les salaires canadiens soient mieux contenus ou que la productivité du travail augmente davantage ici qu'aux États-Unis, pour que nos entreprises redeviennent assez vite compétitives par rapport à leurs homologues américaines.

Cependant, en raison de l'étroitesse du marché du travail au Canada — le taux de chômage n'a jamais été aussi bas en 30 ans — et des pénuries de main-d'œuvre manifestes dans certaines régions et certains secteurs, il est peu probable que les entreprises canadiennes choisiront une stratégie axée surtout sur le contrôle des salaires. Elles privilégieront probablement des investissements accrus en R-D, en matériel et outillage ciblés et dans d'autres stratégies d'innovation afin d'améliorer la productivité du travail et ainsi redevenir plus compétitives. Les données dont on dispose montrent nettement une telle tendance.

Dans le sillage de la vague d'investissements en TIC, amorcée vers la fin des années 1990, l'investissement canadien en matériel et outillage a passé le creux de la vague uniquement en 2002. Il s'est redressé en 2003 et a affiché un taux de croissance annuel de près de 8 % au cours de la seconde année de sa reprise⁹. L'incidence de ce nouveau boom de l'investissement se manifeste déjà dans les données sur la productivité du travail (figure 9). Le taux de croissance de la productivité du travail des entreprises canadiennes s'est établi à 1,6 % par année en moyenne, soit à 85 % du niveau des entreprises américaines avant la flambée du dollar canadien (c'est-à-dire de 1981 à 2000). Le cours du dollar canadien étant passé de 62 ¢US au début de 2001 à 83 ¢US à la fin de 2004, le taux de croissance de la productivité du travail des entreprises canadiennes n'a été que de 0,7 % par an, soit 21 % de celle des entreprises américaines. Les bouleversements que l'emploi a connus pendant cette période (et en réponse au choc des termes de l'échange) n'ont pas amélioré la productivité du travail au Canada. Depuis 2005 cependant, les entreprises canadiennes ont gagné du terrain par rapport à leurs contreparties américaines pour ce qui est de la croissance de la productivité du travail; dans les neuf premiers mois de 2006, celle-ci a représenté 80 % de celle des États-Unis.

⁹ Phillip Cross, « Cycles longs d'investissement des entreprises », dans *L'Observateur économique canadien*, Statistique Canada, n° de catalogue 11-010, septembre 2005.

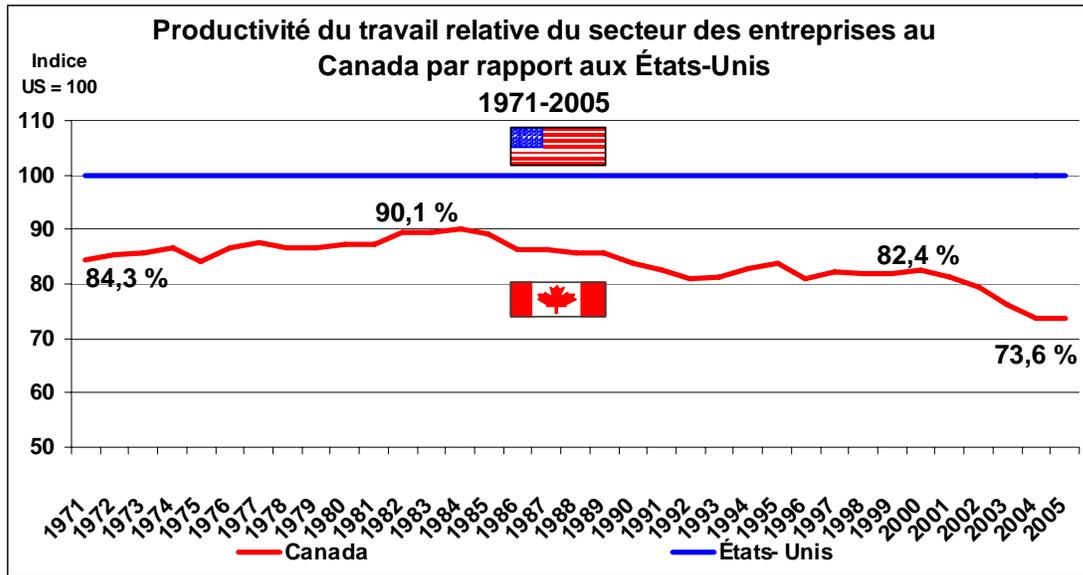
Figure 9



Source : Statistique Canada, *Productivité du travail, rémunération horaire et coût unitaire de main-d'œuvre*, deuxième trimestre de 2006, http://www.statcan.ca/francais/freepub/13-010-XIF/2006002/productivity2006002_f.htm.

Les niveaux de la productivité du travail, plus que le taux de croissance, permettent d'en arriver à des conclusions similaires mais pas identiques : ils témoignent d'un recul récent et d'une stabilisation de la productivité du Canada, sans redressement (figure 10). Pour qu'il y ait redressement, il faudra que le Canada affiche d'autres hausses de productivité, supérieures à celles que l'on a observées en 2006. Quoi qu'il en soit, les entreprises canadiennes ont connu un niveau de productivité équivalant à 82,2 % de celui des entreprises américaines dans les années 1990 et juste avant le choc des termes de l'échange, début 2002. Depuis, leur productivité relative a reculé et semble s'être stabilisée à un creux record de 73,6 %.

Figure 10



Source : Canadian Centre for the Study of Living Standards, *Aggregate Income and Productivity Trends, Canada vs United States*, tableau 7a, <http://www.csls.ca/data/ipt2006.pdf>.

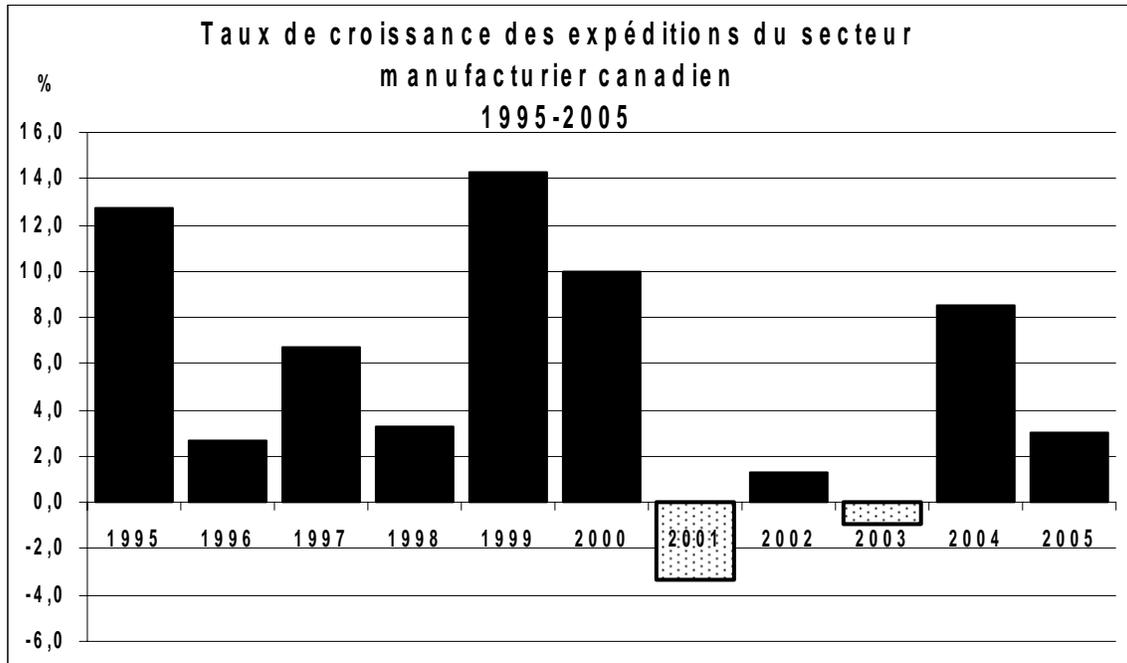
CHAPITRE 2 TENDANCES ET DÉFIS DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER

LES TENDANCES DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN

Que ce soit au Canada ou dans d'autres pays membres de l'OCDE, le secteur manufacturier n'était pas au centre de la toute dernière poussée de croissance de l'économie. En effet, l'expansion de l'économie mondiale était essentiellement axée sur les matières premières, surtout l'énergie et les métaux de base. Par conséquent, toute hausse de la production manufacturière n'était au mieux qu'une conséquence de ce boom des produits de base, attribuable aux effets multiplicateurs des revenus et des dépenses de ces secteurs axés sur les ressources naturelles. Pour les pays exportant ces produits, d'autres effets économiques sont entrés en ligne de compte et ont eu une incidence plus notable sur le secteur manufacturier. Au Canada, la montée des cours des matières premières s'est accompagnée d'une appréciation de la monnaie, qui a immédiatement miné la compétitivité des entreprises manufacturières par rapport à leurs rivales étrangères. Et de fait, les expéditions de produits manufacturiers ont chuté et sont restées déprimées pendant à peu près trois ans, pendant lesquels le dollar canadien se raffermissait (figure 11). Mais, après une restructuration considérable, le secteur manufacturier a regagné du terrain au chapitre de la compétitivité et les expéditions de produits manufacturiers ont repris, affichant des taux de croissance annuels de 8,5 % et de 3,0 % en 2004 et 2005 respectivement, ce qui est considéré comme une performance saine et dynamique au regard de la plupart des normes. Ces expéditions ont représenté 611,5 milliards de dollars en 2005.

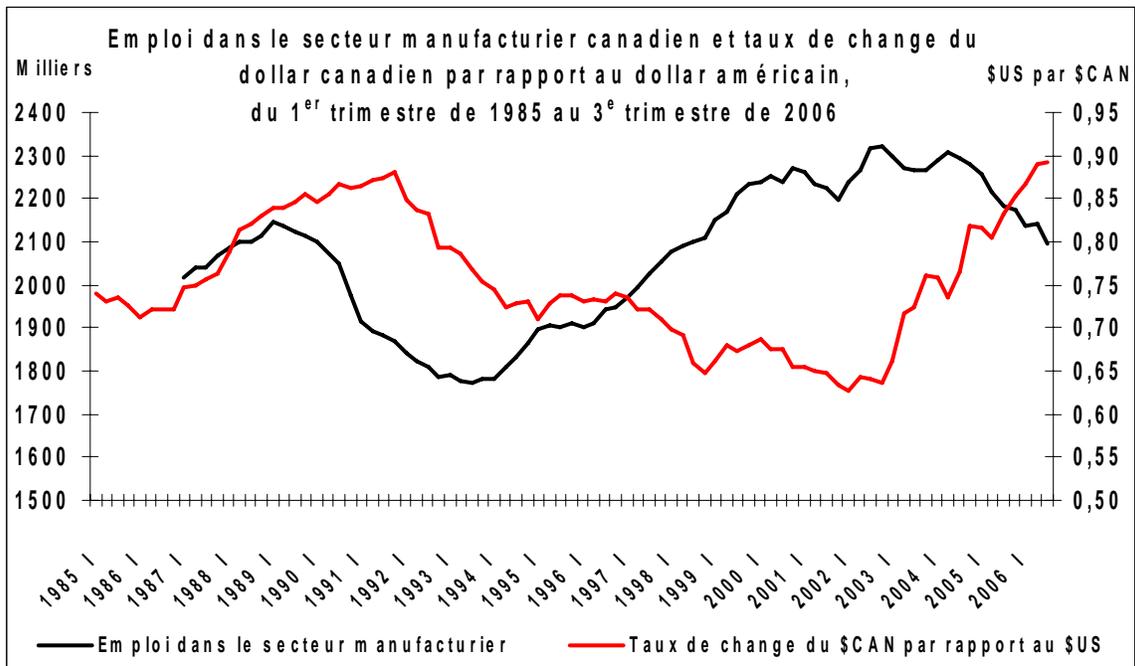
Avec le repli des expéditions à partir de 2001, la productivité du travail et la rentabilité des entreprises manufacturières ont reculé et sont devenues négatives pendant deux ans. Combinés, ces facteurs se sont soldés par de nombreuses fermetures d'usines et une nouvelle vague de licenciements. Depuis son sommet de 2,32 millions au quatrième trimestre de 2002, l'emploi dans le secteur manufacturier recule (figure 12). Le nombre total d'employés qui y ont été licenciés de fin 2002 à août 2006 frise les 233 900, et depuis, le nombre total d'employés dans ce secteur est demeuré autour de 2,1 millions. Étant donné que le dollar canadien semble avoir atteint son sommet à 90,1 cents américains en mai 2006 seulement, il se pourrait que l'emploi dans le secteur manufacturier ait passé le creux de la vague.

Figure 11



Source : Russell Kowaluk « Industries manufacturières : l'année 2005 en revue », Statistique Canada, numéro 11-621-MIF au catalogue
<http://www.statcan.ca/francais/research/11-621-MIF/11-621-MIF2006045.pdf>.

Figure 12



Source : Statistique Canada et Banque du Canada.

La situation récente de l'emploi dans le secteur manufacturier n'est pas seulement attribuable à l'appréciation du dollar canadien. D'autres facteurs sont à l'œuvre. Les changements structurels qui défavorisent le secteur manufacturier et privilégient les services dans la plupart des vieux pays développés membres de l'OCDE ainsi que l'Accord de libre-échange canado-américain (ALE) continuent de jouer un rôle.

L'ALE a eu une incidence sur le moment où les fabricants canadiens ont décidé des licenciements. C'est ce que révèlent les données sur l'emploi dans ce secteur et sur le cours du dollar canadien (figure 12). L'évolution de l'emploi dans le secteur manufacturier est manifestement retardée par rapport à celle du dollar canadien. Lorsque le dollar canadien se raffermi, l'emploi dans le secteur manufacturier chute; lorsque le dollar canadien perd de sa valeur, l'emploi dans le secteur manufacturier s'améliore. Il reste seulement à établir la durée exacte de ce décalage.

Le dollar canadien s'est apprécié de façon soutenue à deux reprises et l'emploi dans le secteur manufacturier a réagi de façon également soutenue par une baisse à deux reprises. Le premier épisode est antérieur à la conclusion de l'ALE et le second a eu lieu une fois l'ALE fermement établi et entièrement mis en place¹. Avant l'adoption de l'ALE, il s'est écoulé trois ans entre l'amorce de l'appréciation du dollar canadien et le début des licenciements dans le secteur manufacturier. Lorsque le dollar a cessé sa remontée cinq années trois quarts plus tard, son appréciation de 23,7 % a coïncidé avec la perte de 372 300 emplois, soit un recul de 17,4 % de l'emploi, quatre années et demie plus tard². Lors du second épisode, il s'est écoulé neuf mois entre le début de l'appréciation du dollar canadien et le début des licenciements dans le secteur manufacturier. L'appréciation de 42,2 % du dollar sur une durée d'à peine quatre années et quart a été suivie d'une perte de 208 900 emplois, ce qui représente un déclin de 9,2 % de l'emploi en quatre ans.

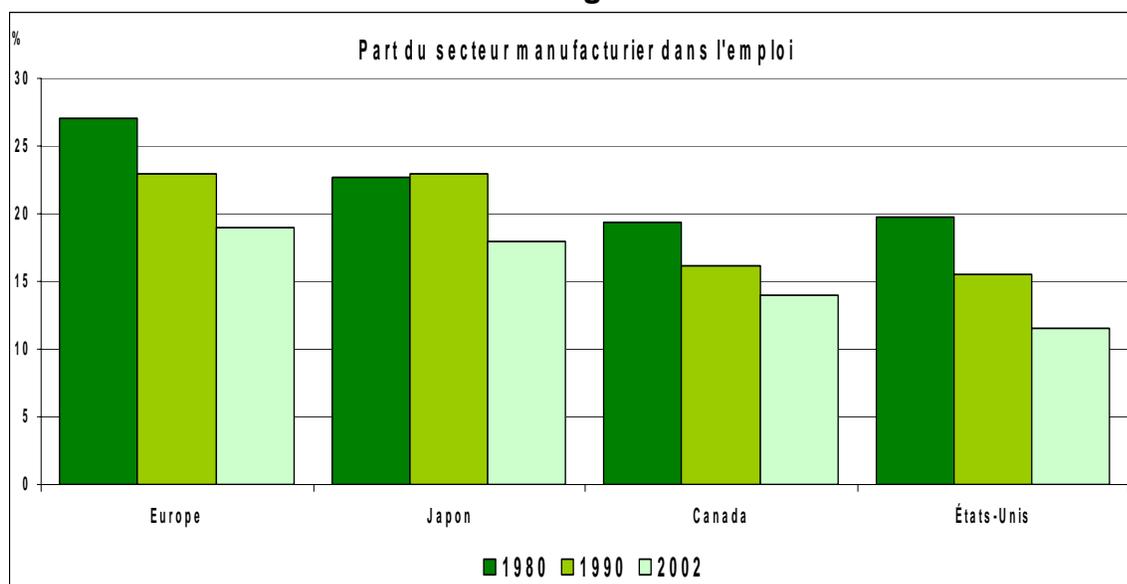
Ces données donnent à penser que l'élaboration de l'ALE et l'élimination de droits de douane considérables imposés sur les biens manufacturiers, surtout dans le cas du Canada, ont intensifié la concurrence entre fabricants canadiens et américains. Le taux de change entre nos deux monnaies donne un avantage concurrentiel accru et, par conséquent, les fabricants canadiens sont contraints de répondre plus rapidement à l'évolution du cours de la monnaie (en procédant plus rapidement à des licenciements quand le dollar canadien s'apprécie).

¹ Au cours du premier épisode, l'appréciation du dollar canadien a commencé avant l'entrée en vigueur de l'ALE, alors que les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier (du début à la fin) ont coïncidé avec la conclusion de cet accord.

² Pour Daniel Trefler, les baisses des tarifs douaniers canadiens expliquent environ la moitié des pertes d'emplois au cours de la période allant de 1988 à 1995 (voir Daniel Trefler, « The Canada-U.S. Free Trade Agreement: An Assessment for Canadian Manufacturing », 1998. Voir aussi Daniel Trefler et Noel Gaston, « The Labour Market Consequences of the Canada-U.S. Free Trade Agreement », *Revue canadienne d'économique*, XXX(1), février 1997, pages 18-41, <http://www.nber.org/ftp/trefler/FTA/readme.html>).

L'emploi dans le secteur manufacturier, en proportion de l'emploi dans toutes les industries canadiennes, est tombé à 13,7 % en 2005³, soit le niveau le plus bas enregistré depuis 1976. La plupart des pays de l'OCDE ont connu le même phénomène (figure 13). Des recherches menées par l'OCDE laissent entendre que le recul relatif de la part de l'industrie manufacturière dans la production et dans les résultats au chapitre de la valeur ajoutée tient essentiellement au fait que la demande de produits manufacturiers croît bien plus lentement que la demande de services. Le déclin en termes relatifs et absolus de l'emploi dans ce secteur est essentiellement dû à la vigueur de la croissance de la productivité, mais il est également lié à la croissance de la capacité manufacturière des pays non membres de l'OCDE. Cependant, toujours selon l'OCDE, la perte d'emplois dans le secteur manufacturier des pays membres ne peut pas être attribuée à un transfert de production manufacturière à des pays non membres, étant donné que l'emploi dans ce secteur n'a pas vraiment augmenté dans ces derniers.

Figure 13



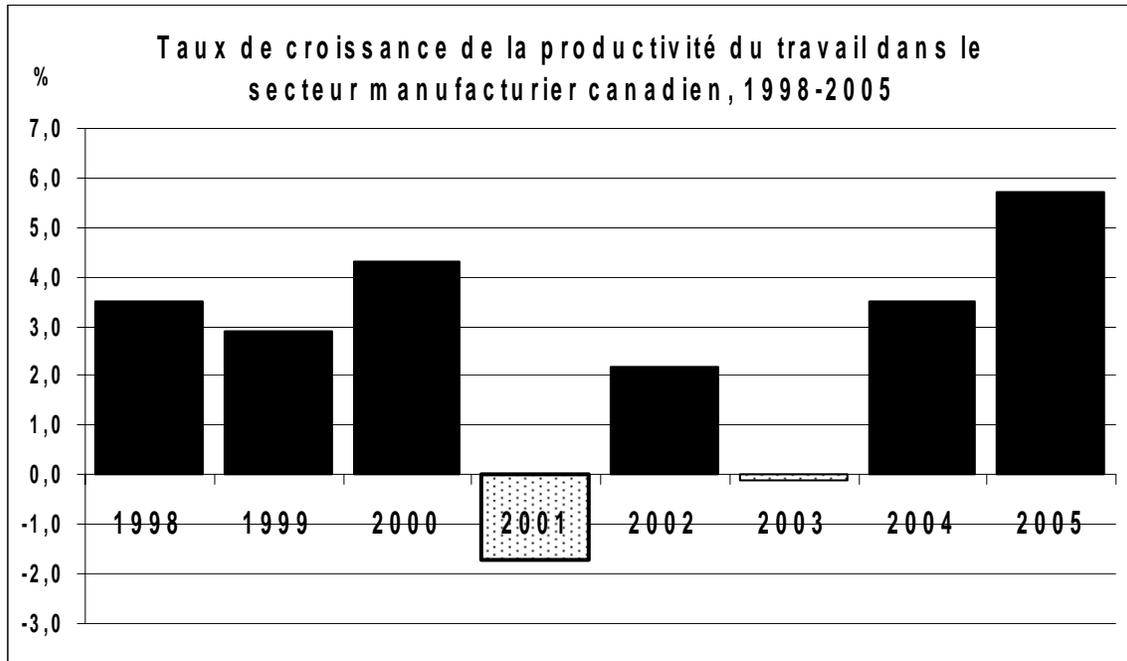
Europe = Autriche, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Irlande, Espagne et Suède

Source : Mémoire d'Industrie Canada au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 13 juin 2006, et base de données pour l'analyse structurelle STAN de l'OCDE.

Enfin, la croissance de la productivité du travail s'est redressée vigoureusement dans le secteur manufacturier canadien. Après trois années de piétinement — taux moyen de 0,1 % par an — voire de recul, elle a enregistré un taux de 3,5 % et de 5,7 % en 2004 et 2005 respectivement (figure 14). D'ailleurs, depuis deux ans, en raison d'une restructuration considérable qui a signifié fermetures d'usines et licenciements, le secteur manufacturier affiche une performance supérieure à celle du secteur des affaires avec un taux de croissance de la productivité du travail trois fois plus élevé. Le secteur manufacturier légèrement allégé est beaucoup plus solide et plus résilient qu'au paravant.

³ Russell Kowaluk, *Industries manufacturières: l'année 2005 en revue*, Statistique Canada, juin 2006, <http://www.statcan.ca/francais/research/11-621-MIF/11-621-MIF2006045.htm>.

Figure 14



Source : Russell Kowaluk, « Industries manufacturières : l'année 2005 en revue », Statistique Canada, numéro 11-621-MIF au catalogue
<http://www.statcan.ca/francais/research/11-621-MIF/11-621-MIF2006045.pdf>.

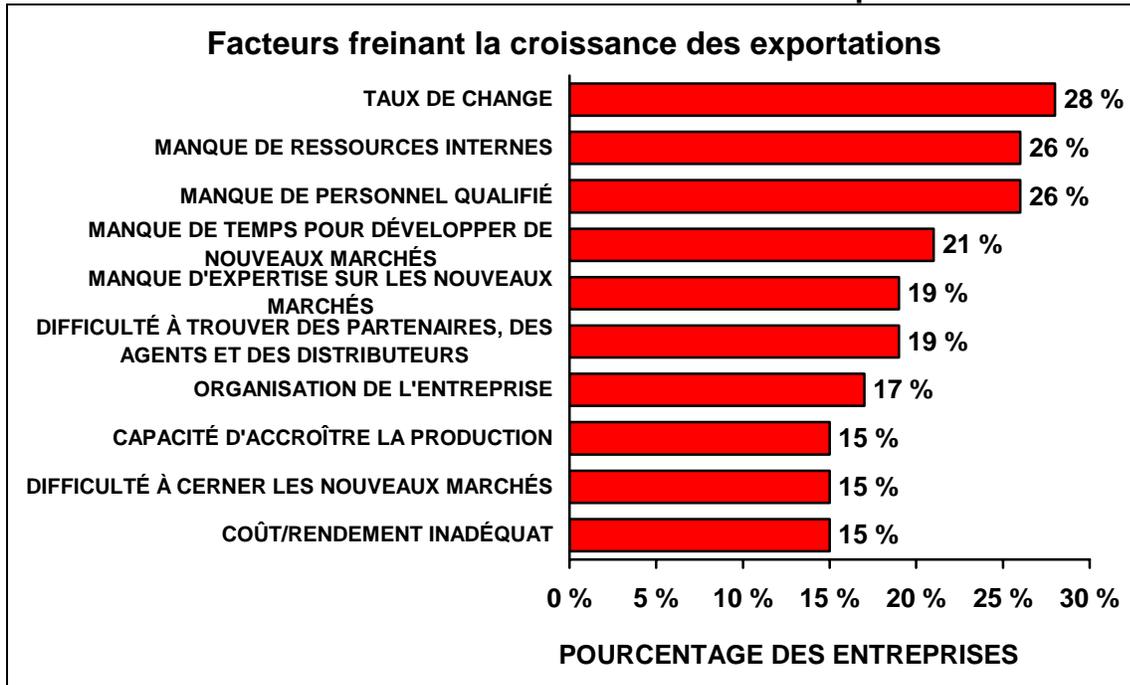
LE SECTEUR MANUFACTURIER CANADIEN ET SES GRANDS DÉFIS

1. Appréciation rapide du dollar canadien

Comparativement au secteur des services, le secteur manufacturier est plus exposé aux échanges internationaux. Comme le prix de ses exportations est souvent établi en dollars américains, et que le dollar canadien s'est apprécié, les marges se sont resserrées à mesure que le prix des exportations diminuait en dollars canadiens. Pour des raisons de compétitivité ou parce que le prix des exportations peut être fixé longtemps à l'avance en dollars américains, de nombreuses entreprises ont été incapables de hausser leurs prix en dollars américains.

Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC) ont présenté au Comité les résultats de deux sondages qu'ils ont menés dans le cadre de Fabrication 20/20 : l'un portait sur les défis stratégiques des fabricants et l'autre sur les freins à la croissance des exportations. Il est ressorti des deux sondages que ce sont les taux de change qui sont le facteur le plus contraignant. Dans le premier, les répondants ont cité la vigueur du dollar et la baisse des prix qui s'en est suivie, et dans le deuxième ils ont cité la gestion des taux de change, laissant entendre qu'un régime de taux de change flottant (même lorsque les fluctuations ne sont pas importantes) crée des difficultés (figure 15).

Figure 15
Facteurs freinant la croissance des exportations



Source : Mémoire de Manufacturiers et Exportateurs du Canada au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 16 mai 2006.

2. Augmentation et imprévisibilité des coûts de l'énergie

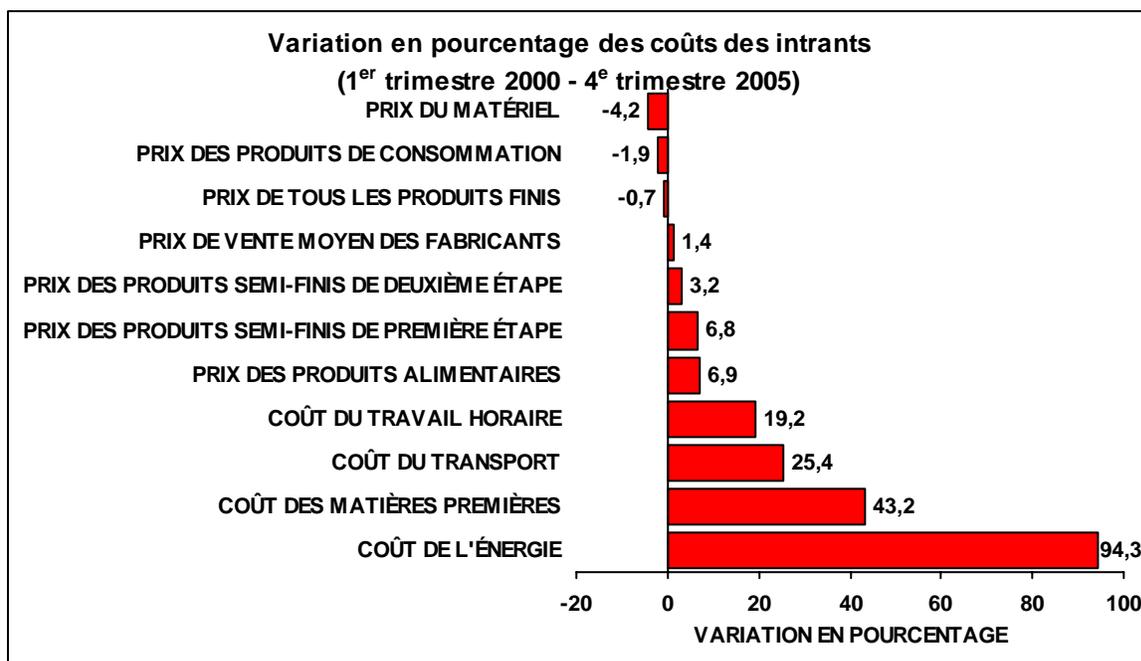
Le secteur manufacturier a également souffert de l'augmentation des coûts de production. Les industries très énergivores, comme les pâtes et papiers, les produits chimiques, les raffineries de pétrole et les industries de métaux primaires constituent environ 29 % du PIB manufacturier⁴, et ont particulièrement souffert de la hausse des coûts de l'énergie (électricité, mazout et gaz naturel). Entre le premier trimestre de 2000 et le quatrième trimestre de 2005, les manufacturiers ont vu leurs coûts d'énergie grimper de 94,3 % (figure 16). De plus, bien que la déréglementation du secteur de l'électricité survenue dans certaines provinces ait entraîné un gain d'efficacité dans la production et une baisse proportionnelle des prix, certains manufacturiers des provinces en question ont dû composer avec un approvisionnement incertain (par exemple, réductions de tension et pannes de courant).

Les sondages qu'a effectués la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante auprès de ses membres en arrivent aux mêmes conclusions que ceux de MEC. Les prix de l'énergie sont jugés être le principal facteur entravant l'activité des entreprises manufacturières.

⁴ Données présentées par M. Howard E. Brown, sous-ministre adjoint, ministère des Ressources naturelles, au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 13 juin 2006.

L'imprévisibilité des prix de l'énergie exacerbe le problème. La prise de décision stratégique concernant certains procédés de fabrication très énergivores tient beaucoup à l'évolution actuelle et prévue des prix de l'énergie. Les fluctuations des coûts compliquent à la fois la planification et la prise de décision.

Figure 16
Variation en pourcentage des coûts des intrants
(1^{er} trimestre 2000 — 4^e trimestre 2005)



Source : Mémoire de Manufacturiers et Exportateurs du Canada au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 16 mai 2006.

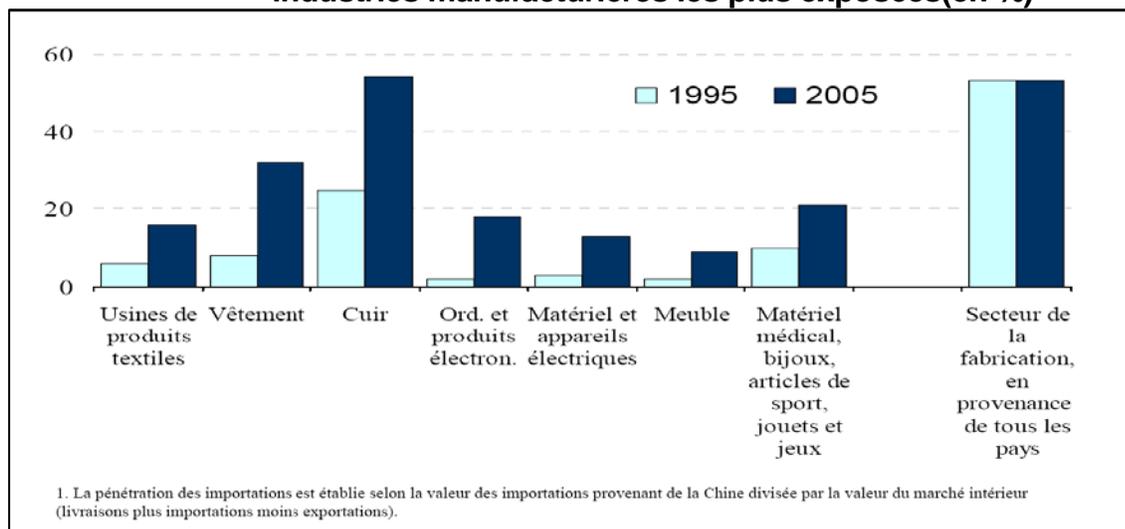
3. Concurrence des économies émergentes

Le secteur manufacturier canadien a été touché par la concurrence mondiale et en particulier celle de la Chine. Marché vaste et en pleine expansion pour les matières premières, les biens industriels, les biens d'équipement et les produits de consommation, la Chine est devenue un fabricant de premier plan, non seulement de textiles et de produits de consommation, mais aussi d'appareils électroniques, de logiciels et d'autres produits de technologie. Sa main-d'œuvre coûte en moyenne un quarantième de celle du Canada, ce qui lui donne un avantage concurrentiel dans la fabrication de produits à forte intensité de main-d'œuvre. Ce pays fait maintenant partie des chaînes d'approvisionnement mondiales du secteur manufacturier⁵. Le Canada est aussi confronté à la concurrence des produits à faible prix et à valeur élevée d'autres économies émergentes comme l'Inde.

⁵ Manufacturiers et Exportateurs canadiens, *Manufacturing Challenges in Canada* <http://www.cme-mec.ca/mfg2020/Challengespdf.pdf>.

Bien que la pénétration au Canada des importations provenant de tous les pays ait été relativement stable au cours des dix dernières années, on remarque un changement dans la position relative des pays d'origine des importations. En particulier, la pénétration des importations en provenance de la Chine a augmenté. Certaines industries manufacturières très exposées aux échanges ont enregistré une baisse de leurs marges de profit, de leurs prix ou de leurs volumes de vente dans leur marché intérieur en raison de la concurrence accrue des importations et en particulier de celles de la Chine (figure 17).

Figure 17
Pénétration des importations de la Chine :
industries manufacturières les plus exposées(en %)



Nota : La pénétration des importations est calculée comme étant la valeur des importations chinoises divisée par la valeur du marché intérieur (expéditions plus importations moins exportations).

Source : Mémoire d'Industrie Canada au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 13 juin 2006.

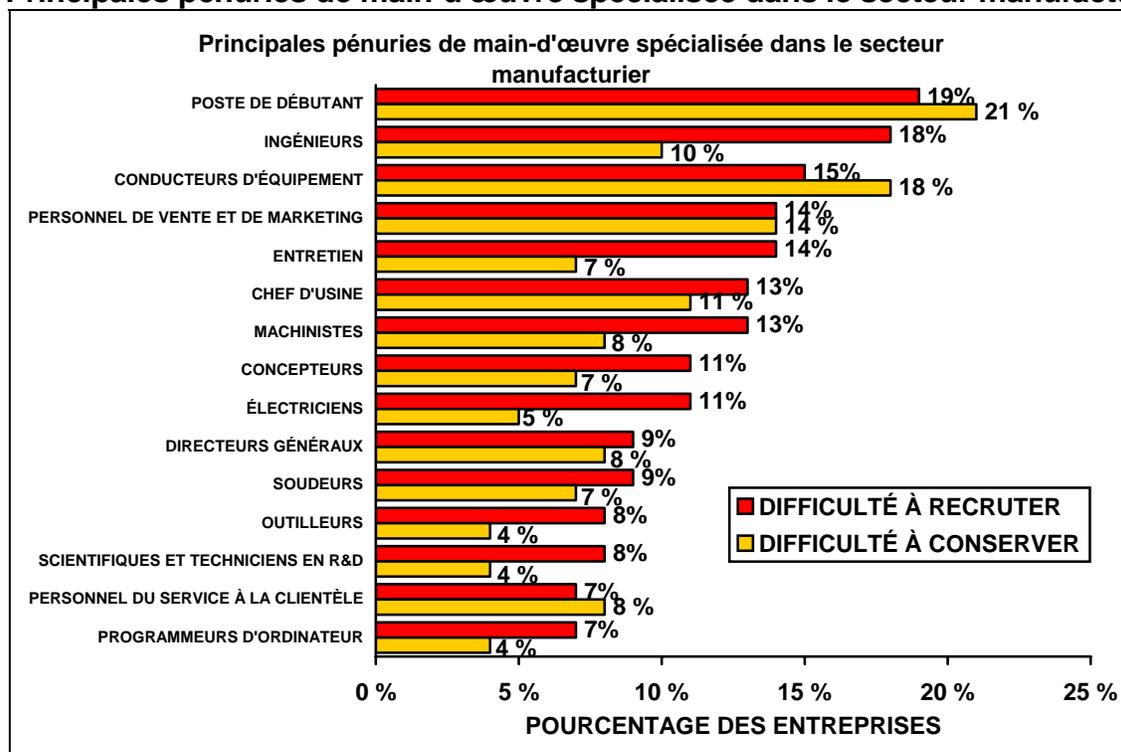
L'émergence de l'économie chinoise sur le marché canadien est un défi que bon nombre de fabricants canadiens devront surmonter, surtout pour les produits dont la fabrication fait appel à un investissement en main-d'œuvre, moyen ou élevé. Il faut aussi noter comme grand défi pour notre secteur la présence au Canada de produits chinois à forte concentration de capital qui sont vendus à des prix inférieurs à ceux fixés dans leur marché d'origine (faisant peut-être l'objet de dumping ou de subvention), le gouvernement chinois ayant choisi d'appuyer la fabrication de certains biens d'exportation qu'il juge stratégiques pour l'industrialisation rapide du pays. On pense immédiatement à l'acier et aux produits de l'acier.

4. Offre de main-d'œuvre qualifiée

Malgré le délestage actuel en matière d'emploi, le secteur manufacturier, comme tous les autres secteurs de l'économie canadienne, a dû faire face à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée (réelle ou potentielle, selon l'industrie ou la région). Depuis dix ans, trois

grands facteurs façonnent la main-d'œuvre canadienne : 1) la demande croissante de compétences liées aux technologies de pointe et à l'économie du savoir; 2) une population d'âge actif de plus en plus âgée; et 3) la dépendance croissante à l'égard de l'immigration comme source de main-d'œuvre qualifiée⁶. S'ajoute à ces tendances à long terme un facteur structurel assez récent qui appelle une réaffectation de la main-d'œuvre d'un secteur de l'économie à un autre et d'une région à l'autre : la vigueur du dollar canadien.

Figure 18
Principales pénuries de main-d'œuvre spécialisée dans le secteur manufacturier



Source : Mémoire de Manufacturiers et Exportateurs du Canada au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 16 mai 2006.

Selon un sondage mené par les MEC en 2003⁷, plus de 40 % des manufacturiers estiment que les pénuries de main-d'œuvre les empêchent sérieusement d'améliorer leur rendement et de prospérer. Environ 17 % des entreprises interrogées ont indiqué que les pénuries de main-d'œuvre constituaient un obstacle majeur à leur capacité de développer et de commercialiser de nouveaux produits. Enfin, un peu plus de 25 % ont déclaré que le manque de personnel qualifié et expérimenté allait modifier fondamentalement la

⁶ Statistique Canada, *Recensement de 2001 : série « Analyses » : Profil changeant de la population active au Canada*, 2003, <http://www12.statcan.ca/francais/census01/Products/Analytic/companion/paid/pdf/96F0030XIF2001009.pdf>.

⁷ Manufacturiers et Exportateurs du Canada, enquête auprès des membres citée dans *Manufacturing Challenges in Canada*, <http://www.cme-mec.ca/mfg2020/Challengespdf.pdf>

nature de leur entreprise au cours des 5 à 10 prochaines années. Le sondage a aussi fait ressortir les pénuries de main-d'oeuvre qualifiée avec lesquelles le secteur manufacturier est aux prises, par catégorie d'emploi (figure 18).

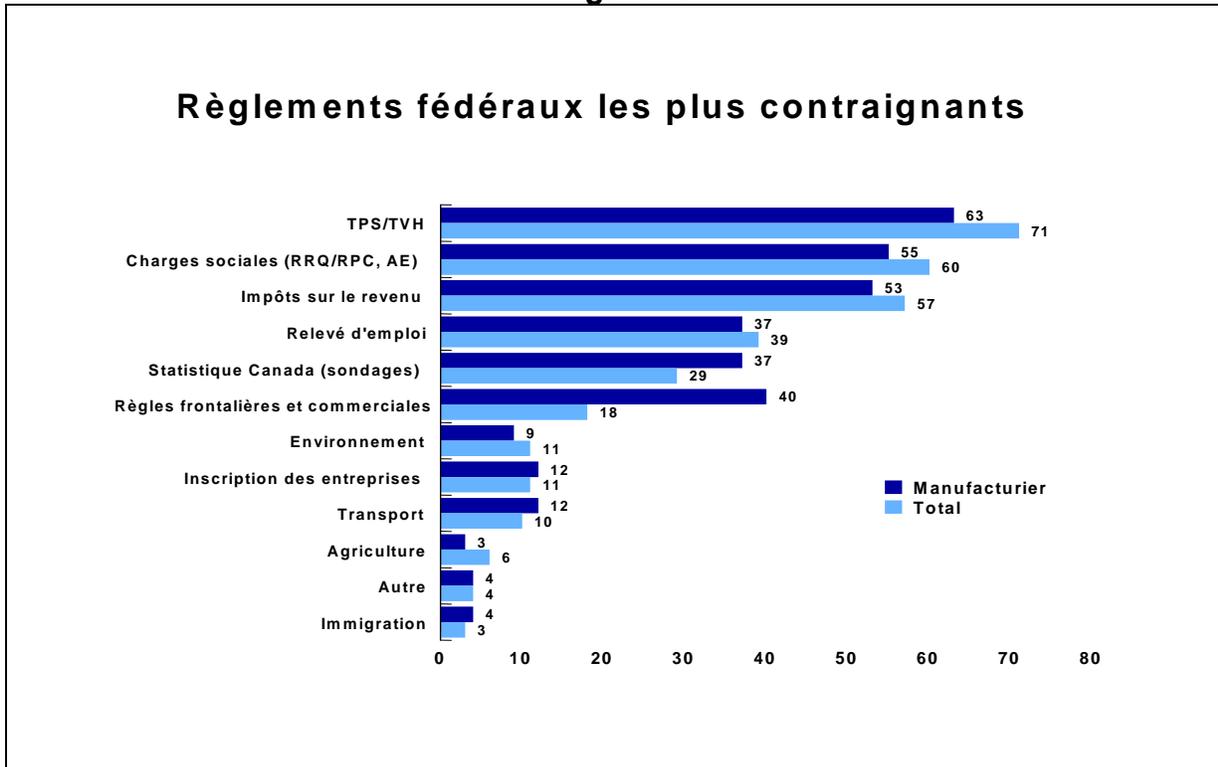
Dans un autre sondage mené auprès de ses membres par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) en janvier 2005, ces derniers ont indiqué que la pénurie de main-d'oeuvre qualifiée était au troisième rang des priorités commerciales des petites et moyennes entreprises (PME). Cette pénurie est donc un défi de taille pour le secteur manufacturier.

5. Réglementation

De nombreux témoins ont indiqué que la réglementation représentait un fardeau pour leur industrie et pour l'ensemble des secteurs de l'économie. Les grandes associations commerciales (Manufacturiers et Exportateurs du Canada, Chambre de commerce du Canada, Conseil canadien des chefs d'entreprise, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Conference Board du Canada) ont indiqué qu'un moyen économique d'accroître la productivité et d'aider les entreprises de toutes les tailles et de tous les secteurs consistait à simplifier la réglementation et à réduire les modalités administratives.

Dans le sondage de la FCEI mentionné, les entreprises sondées ont indiqué que la réglementation publique représentait la deuxième priorité des PME. Dans ce même sondage, les membres de la FCEI (fabricants et autres) ont énuméré les types de règlements fédéraux les plus contraignants (voir figure 19). La réglementation fiscale figurait en tête de liste : TPS, charges sociales et impôts sur le revenu.

Figure 19



Source : Mémoire de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, séance du 16 mai 2006.

CHAPITRE 3

DÉFIS PROPRES À CERTAINES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES

Aérospatiale

L'industrie aérospatiale canadienne compte plus de 500 entreprises dont les revenus annuels ont atteint 21,7 milliards de dollars en 2004, ce qui place le Canada au 4^e rang derrière les États-Unis, le Royaume-Uni et la France. L'industrie canadienne dépend fortement des acheteurs étrangers pour ses produits. En effet, 84 % de ses revenus proviennent des ventes à l'exportation et 75 % des exportations étaient destinées aux États-Unis.

L'industrie aérospatiale mondiale n'évolue pas dans un marché axé sur le laissez-faire. L'intervention de l'État dans le secteur se justifie, premièrement, pour des questions de sécurité nationale et, deuxièmement, en raison des caractéristiques de l'industrie, comme son haut degré de R-D et les risques afférents, qui sont élevés, et l'importance de la période qui doit s'écouler avant d'en tirer profit. Les gouvernements du monde entier ont recours à divers instruments de politique économique pour soutenir les entreprises aérospatiales actives sur leur territoire, notamment le financement des programmes de défense et des achats, le financement de l'infrastructure de recherche et développement de même que les garanties de prêts et le financement bancaire pour le développement et la production d'appareils. Au Canada, l'industrie aérospatiale profite des initiatives et des programmes fédéraux suivants : 1) Programme de crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS-DE); 2) Partenariat technologique Canada; 3) Recherche et développement pour la défense Canada; et 4) Institut de recherche aérospatiale du Conseil national de recherche, Centre des technologies de fabrication de pointe en aérospatiale et Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI).

Étant donné que la prospérité et la survie à long terme de l'industrie aérospatiale dépendent de l'innovation, dont l'une des pierres angulaires est la R-D, activité qui représentait de 6 à 15 % des ventes au cours des 10 dernières années, l'industrie juge essentiel que le gouvernement du Canada repense et remplace le programme Partenariat technologique Canada pour rétablir l'équilibre avec les concurrents étrangers. Elle accueillera aussi favorablement toute amélioration aux mesures fiscales en matière de RS-DE visant à favoriser la R-D, surtout pour les PME.

Aliments et produits de consommation

La fabrication d'aliments est le deuxième sous-secteur manufacturier au Canada, avec des livraisons s'élevant à 65,8 milliards de dollars en 2005 (après le matériel de transport, dont les livraisons se chiffraient à 123,1 milliards de dollars). La valeur des livraisons de la fabrication d'aliments en 2005 était inférieure de 3,6 % à celle de 2004 (68,2 milliards de dollars); il s'agissait du niveau le plus bas depuis 2002¹⁷. En 2005, les entreprises canadiennes ont exporté pour 17,9 milliards de dollars de produits alimentaires transformés. Les exportations canadiennes d'aliments constituent environ 29 % de la production totale, contre 18 % il y a 10 ans. En fait, le Canada, qui était un importateur net de produits alimentaires transformés, est devenu un exportateur net à ce chapitre durant cette période¹⁸. En 2005, la fabrication de produits alimentaires employait 243 950 personnes, en baisse de 2,8 % par rapport aux 250 762 personnes employées dans le sous-secteur en 2004, et le nombre le plus faible depuis 2000.

La transformation de la viande a constamment été la plus importante industrie de transformation des aliments au Canada ; en 2003, les livraisons de viande transformée se sont chiffrées à 18,6 milliards de dollars, soit 2,2 % de moins que le sommet de 19 milliards enregistré en 2001. La transformation de produits laitiers est la deuxième industrie de fabrication d'aliments en importance au Canada; elle a affiché des ventes sans précédent de 10,4 milliards de dollars en 2003, suivie de la mouture de céréales et de graines oléagineuses et de la mise en conserve de fruits et de légumes. Les autres produits alimentaires transformés sont les poissons et les fruits de mer, la volaille et la boulangerie et fabrication de tortillas.

Comme le secteur de la transformation des aliments est fortement axé sur l'exportation, l'appréciation du dollar canadien lui fait du tort. Il doit aussi composer avec la chute des prix entraînée par les excédents de stocks, l'augmentation de la concurrence des produits importés et l'anémie de la croissance de la demande intérieure¹⁹. Selon cette industrie²⁰, la plus importante barrière à l'innovation et à la croissance tient au système de réglementation désuet et peu pratique du Canada. Il faudrait d'après elle que l'on réduise les disparités sur le plan de la réglementation entre partenaires commerciaux et que l'on élimine les retards coûteux pour que le Canada conserve un secteur manufacturier économiquement viable. Pour ce qui est des questions de réglementation propres à l'industrie, celle-ci note l'absence de politique en matière d'enrichissement alimentaire, la durée du processus d'approbation des additifs alimentaires et des nouveaux aliments et l'absence de cadre d'approbation réglementaire pour toute allégation relative aux effets sur la santé.

¹⁷ Données de Statistique Canada.

¹⁸ Michael Burt, *Canada's Food Industry: Industrial Outlook*, hiver 2006, Conference Board du Canada.

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ Mémoire présenté par Produits alimentaires et de consommation du Canada au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes, 17 octobre 2006.

Automobile

Le Canada a attiré un certain nombre de constructeurs automobiles étrangers (c.-à-d. DaimlerChrysler, Ford, General Motors, Honda, Suzuki et Toyota) qui ont installé leurs usines de production surtout dans le sud de l'Ontario, où ils produisent pour le marché nord-américain tout en important un nombre considérable de véhicules pour répondre aux besoins variés du marché. La présence de ces usines d'assemblage est associée à un grand nombre de fabricants indépendants de pièces distribués dans tout le pays. Grâce aux salaires relativement plus bas, en moyenne, qu'aux États-Unis, aux services publics (comme les services de santé) et à une aide financière du gouvernement fédéral et de l'Ontario de 434 millions et de 513,8 millions de dollars respectivement, au cours des deux dernières années seulement, les dépenses en capital des usines d'assemblage canadiennes ont été importantes, atteignant en moyenne plus de 3 milliards de dollars par an au cours des 12 dernières années. Grâce à ces investissements, on estime que les usines d'assemblage canadiennes sont en moyenne plus productives de 4,6 % que les usines américaines et de 38,9 % que celles du Mexique. En outre, en 2005, la production canadienne représentait approximativement 17 % de la production nord-américaine et le commerce de véhicules entre le Canada et les États-Unis était évalué à 143,8 milliards de dollars. La consommation canadienne a représenté 8 % environ de la consommation totale en Amérique du Nord, ce qui a abouti à un excédent commercial de 23,5 milliards de dollars pour le Canada en 2005.

Comme beaucoup de pays subventionnent aussi les investissements dans leur secteur automobile, ce qui entraîne une capacité de production excédentaire mondiale et nord-américaine évaluée à 11,5 et 2,5 millions d'unités respectivement, et que le dollar canadien s'est apprécié de 43,7 % par rapport au dollar américain en quatre ans seulement, l'avantage canadien sur le plan du coût de la main-d'oeuvre s'évanouit rapidement. L'appréciation de notre monnaie a eu des répercussions particulièrement fâcheuses pour l'approvisionnement des usines d'assemblage, et l'offre de travailleurs qualifiés possédant des compétences tant générales que techniques fait de plus en plus problème. Ces facteurs menacent la rentabilité de l'industrie, les augmentations de salaire et l'excédent commercial du Canada. Ils ont aussi joué un rôle dans les fermetures d'usines et les restructurations des capacités de production au cours des quelques dernières années, ainsi que dans les expansions prévues pour les deux prochaines années. Par exemple, trois usines de montage de véhicules légers (General Motors du Canada, Ste-Thérèse (Québec), 1 092 emplois; DaimlerChrysler, Windsor (Ontario), 1 128 emplois; et Ford, Oakville (Ontario), 1 388 emplois) et une usine de véhicules moyens/lourds (Mercedes (Western Star Truck), Kelowna (C.-B.), 675 emplois) ont fermé leurs portes entre 2001 et 2005 et aucune nouvelle usine n'a vu le jour. Ces fermetures d'usines ont réduit de 553 000 unités la capacité de production du Canada; toutefois, compte tenu d'augmentations de capacité totalisant 195 000 unités réalisées ailleurs dans des usines existantes, la capacité de production canadienne n'a reculé que de 358 000 unités au cours des cinq dernières années. Honda, Toyota et General Motors ont également annoncé de nouvelles ouvertures et expansions d'usines pour les deux prochaines années. Honda investira 154 millions de dollars dans une nouvelle usine de fabrication de moteurs qui commencera sa production en 2007. General Motors investira

750 millions de dollars de plus dans la production de la nouvelle Camaro dès 2008. Enfin, Toyota investit 1,5 milliard de dollars dans une nouvelle usine d'assemblage de la RAV4 de Woostock (Ontario), dont la production commencera en 2008.

L'industrie laisse entendre qu'elle serait encore plus menacée par un accord de libre-échange Canada-Corée du Sud si les questions de l'accès au marché sud-coréen et des mesures telles que les barrières non tarifaires sud-coréennes ne sont pas réglées. Elle croit également qu'une réduction du taux réel marginal d'imposition sur le capital, pour le rendre concurrentiel à celui des États-Unis, favoriserait l'investissement.

Construction navale

Au Canada, il y a 203 entreprises de construction navale²¹, dont une trentaine de chantiers navals situés essentiellement dans chacune des provinces atlantiques, au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique. Par chantier naval, on entend les installations fixes comprenant une cale sèche et du matériel d'usine utilisés pour construire des navires ou des embarcations autres que celles servant à des fins personnelles ou récréatives. Le Canada construit des navires depuis bien avant la Confédération, mais ces dernières années cette industrie a souffert du recul de la demande, ce qui a abouti à un déclin de la production. En 2003, dernière année pour laquelle des données sont disponibles, les expéditions se sont chiffrées à 535,5 millions de dollars (contre 969,5 millions en 1994, soit un recul annuel moyen de 6,4 %), sur lesquels les exportations ont représenté 83 millions de dollars. Le Canada enregistre un déficit commercial persistant au chapitre de la construction navale, qui s'est élevé à 304,5 millions de dollars en 2005. Pendant la même période, l'emploi a également chuté, puisque ce secteur employait 7 361 personnes en 1994 contre 3 797 en 2003, ce qui représente un repli annuel moyen de 7,1 %.

Les chantiers navals du Canada ont un marché intérieur limité qui ne peut les soutenir. Contrairement aux États-Unis, au Canada le gouvernement fédéral ne fait pas construire suffisamment de navires pour assurer une demande constante. Le marché commercial intérieur est relativement stable, et, pour croître, l'industrie doit donc capturer des parts des marchés étrangers. Or, les chantiers navals canadiens estiment extrêmement difficile d'être concurrentiels à l'échelle internationale, car les autres pays ayant des chantiers navals (comme la Norvège et la Corée du Sud) subventionnent leur secteur. Les autres facteurs externes qui nuisent à la compétitivité du Canada à ce chapitre sont notamment la faiblesse de la rémunération à l'étranger, les règlements environnementaux moins stricts et l'amélioration des techniques de fabrication dans plusieurs pays — facteurs que la récente appréciation de notre monnaie a exacerbés.

²¹ Selon Statistique Canada, l'industrie de la construction et de la réparation des navires s'entend des établissements œuvrant dans les domaines de la construction, la réfection, la transformation et la modification de tous les types d'embarcations et de navires d'un déplacement de cinq tonnes au moins. Lorsqu'il s'agit de bâtiments plus petits, on parle de construction d'embarcations.

Les autres défis qui se profilent à l'horizon immédiat sont la conclusion par le Canada de deux ententes de libre-échange, l'une avec l'Association européenne de libre-échange (AELE), qui inclut l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse, et l'autre avec la Corée du Sud. La Norvège est un concurrent formidable (subventions, notamment), et la Corée du Sud (bas niveau des salaires et subventions, notamment) pourrait aussi devenir un concurrent direct si elle concentre son expertise et ses capacités sur les petits navires plutôt que sur les gros. Si l'on élimine le tarif de 25 % sur les importations de navires au Canada provenant de ces deux pays, sans s'occuper de la question des subventions, les chantiers navals canadiens seraient durement concurrencés ici même.

Énergie

En 2005, la part des industries énergétiques canadiennes au PIB (en dollars de 1997) se chiffrait à 64 milliards de dollars, et, en termes nominaux, ces industries ont exporté pour 87 milliards de dollars et importé pour 34 milliards de dollars. Elles emploient 180 000 personnes directement et plus de 500 000 personnes indirectement selon les estimations²².

La demande énergétique au Canada provient essentiellement du secteur industriel (39 %). Trente pour cent provient des industries énergétiques (industrie pétrolière et gazière en amont) et 27 % de l'industrie forestière et des pâtes et papier. La demande énergétique a progressé en moyenne par année de 1,4 % entre 1990 et 2003. Les gains sur le plan de l'efficacité énergétique et les changements structurels de l'économie (l'augmentation relative de l'activité des industries moins intensives en énergie) ont en partie contrebalancé la hausse de la demande d'énergie. Les principales sources d'énergie sont le gaz naturel (30 %), l'électricité (26 %), les carburants de raffinerie, le coke et le gaz de distillation (23 %), les déchets de bois et la lessive de cuisson (14 %), et le charbon, le gaz de cokerie, le gaz de pétrole liquéfié et les liquides extraits du gaz naturel de raffinerie, le combustible résiduaire et la vapeur (8 %). De tous les secteurs énergétiques (gaz naturel, électricité et produits du pétrole), c'est le secteur pétrolier qui est le plus déréglementé, le plus compétitif et le plus mondialisé sur le plan des marchés. Le gaz naturel est un marché continental très déréglementé. L'électricité est le secteur le moins déréglementé et le plus régional dans sa structure.

Pour l'Energy Dialogue Group, le système énergétique canadien doit faire face aux contraintes suivantes : 1) nécessité d'une nouvelle capacité d'offre et de livraison; 2) nécessité de s'adapter à la hausse des prix et 3) nécessité de trouver des solutions viables aux défis environnementaux. De plus, beaucoup d'industries énergétiques se plaignent de la complexité des processus réglementaires relevant de divers ordres pour les nouveaux investissements en infrastructure énergétique. Elles suggèrent d'adopter un

²² Données fournies par l'Energy Dialogue Group et Ressources naturelles Canada.

nouveau cadre énergétique national qui reconnaisse les divers ordres de compétence, mais qui insiste sur une collaboration intergouvernementale, ce qui permettrait de régler les difficultés liées aux limites de compétence (p. ex., règlements).

Matériel, appareils et composants électriques

Ce sous-secteur est composé des fabricants de matériel d'éclairage électrique, d'appareils ménagers, de matériel électrique et d'autres types de matériel et de composants électriques. En 2005, la plupart de ses 1 964 établissements étaient situés en Ontario (47,3 %) et au Québec (25,6 %). Ses expéditions s'élevaient à 9,6 milliards de dollars en 2005, contre 11,6 milliards de dollars en 2001²³.

Pour ce sous-secteur, les obstacles à la compétitivité sont la vigueur du dollar canadien, la hausse des prix de l'énergie et des matières premières et l'émergence des marchés d'Asie et d'Amérique latine. Ces industries notent que le gouvernement chinois a imposé des droits à l'exportation qui se situent entre 20 et 40 % sur les métaux et instauré des crédits d'impôt à l'exportation variant entre 13 et 17 % sur les produits finis, de telle sorte que les fabricants canadiens et américains ne pourraient en bénéficier qu'en implantant leurs usines en Chine. Les fabricants de gros électroménagers soulignent que les importateurs ont un avantage de 11,4 %, étant donné que ces importations ne sont assujetties qu'à la TPS, alors que les fabricants canadiens doivent payer en plus toute une gamme de taxes sur le revenu, d'impôts fonciers et autres. Ils estiment qu'il faut remanier entièrement le mode de perception de ces taxes pour régler le problème et proposent une réduction de l'impôt des sociétés, de l'impôt foncier et des charges sociales et une hausse des impôts à la consommation afin que le fardeau fiscal vise davantage les produits importés.

Matériel ferroviaire

La fabrication de matériel ferroviaire roulant fait partie du sous-secteur de la fabrication du matériel de transport (plus important sous-secteur du secteur manufacturier canadien). Les fabricants de matériel ferroviaire roulant conçoivent et fabriquent l'équipement suivant : régaleuse à ballast (équipement de voie ferrée), wagons automoteurs, locomotives diesel électriques, matériel de voie ferrée (poseur de rails, régaleuse à ballaste), locomotives de mines et pièces, wagons de train de banlieue rapide, pose de voie ferrée et dameuse, wagons de métro et trolleybus.

La fabrication de matériel ferroviaire est très fortement spécialisée et axée sur les exportations, puisque plus de 70 % des expéditions de locomotives et d'équipement de transport urbain sont destinées à l'étranger, notamment aux États-Unis. La quasi-totalité des systèmes ferroviaires et de transport urbain canadiens et des véhicules connexes sont fournis par des entreprises canadiennes, tandis que les grands systèmes et composants,

²³ Données de Statistique Canada.

comme les moteurs ou les ordinateurs, sont importés des États-Unis. Les expéditions de produits de cette industrie sont passées de 1,9 milliard de dollars en 1994 à 2,0 milliards de dollars en 2003, en valeur, ce qui représente un taux de croissance annuel composé moyen de 0,6 % par an. Entre 2002 et 2003, les livraisons de produits manufacturiers ont reculé de 42 %. Les fournisseurs de matériel ferroviaire emploient environ 60 000 personnes au Canada.

Pour cette industrie, les obstacles à la compétitivité tiennent à la concurrence des fournisseurs américains. Au Canada, le taux de la déduction pour amortissement est de 15 % pour le matériel roulant et de 10 % pour les voies ferrées. Il faut donc aux chemins de fer canadiens plus de 20 ans pour amortir complètement le matériel roulant suivant la méthode de l'amortissement dégressif, contre 7 aux États-Unis. L'industrie estime que cette disparité freine les dépenses en immobilisations qui lui permettraient de se moderniser et de croître par rapport à son homologue américaine. Elle est également d'avis que cette disparité entravera ses efforts à l'égard des objectifs du gouvernement en matière de changement climatique et de qualité de l'air.

Matières plastiques

La croissance rapide de l'industrie canadienne des matières plastiques est due à l'augmentation spectaculaire de la capacité du pays à produire de la résine synthétique dès la fin des années 1970, en réaction à l'embargo pétrolier de l'OPEP et à la crise de l'énergie. À cette époque, les droits imposés par les Américains sur l'importation de résine étaient généralement de 10 à 12 %, alors qu'ils étaient de 3 à 5 % pour les produits du plastique. Cet écart de droits a entraîné une production à intégration verticale de résine et de plastique dans l'Ouest du Canada. Aujourd'hui, le Canada est fier de posséder plus de 2 000 entreprises de matières plastiques, principalement de petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des Canadiens, qui ont réalisé des ventes de plus de 20 milliards de dollars en 2005, dont 50 % à l'exportation (93 % à destination des États-Unis).

L'industrie canadienne doit relever plusieurs défis en matière de concurrence, notamment : 1) la petite taille de bon nombre de ses entreprises, 2) la nécessité d'investir autant en R-D que ses concurrents américains, 3) un approvisionnement plus sûr de sa charge d'alimentation en gaz naturel canadien et 4) l'augmentation des prix du gaz naturel. Comme le coût de la résine représente généralement de 30 à 50 % de la valeur finale d'un produit du plastique et qu'un dollar de gaz naturel à la source peut donner un produit du plastique de 15 \$ — d'où un multiplicateur de la valeur ajoutée de 15 — l'élaboration d'un cadre énergétique fédéral qui assurerait une charge d'alimentation suffisante pour la fabrication (plutôt que d'exporter autant de gaz naturel à l'état brut) et la stabilisation des prix de l'énergie sont perçues par l'industrie comme une façon d'accroître sa compétitivité. L'industrie a aussi indiqué que la déduction pour

amortissement étalée sur deux ans tout au plus et la simplification du système canadien de crédits d'impôt pour la R-D sont les priorités qui lui permettraient de relever les défis en matière d'innovation.

Outils, matrices et moules

Les industries de la fabrication d'outils, de matrices et de moules englobent deux sous-secteurs : la fabrication de moules industriels et la fabrication d'autres machines à travailler les métaux²⁴. Elles regroupent plus de 800 entreprises — surtout de petites entreprises indépendantes — situées dans tout le pays et qui emploient plus de 29 000 personnes. Elles ont expédié pour 4,3 milliards de dollars de produits en 2003 (dernière année pour laquelle on dispose de données). En 2003, il y avait au Canada 637 entreprises de fabrication de moules, dont au moins 1 se situait dans chacune des provinces, mais aucune dans les trois territoires; elles employaient 10 692 personnes, contre 9 360 en 1994. Les expéditions de moules se sont chiffrées à 1,47 milliard de dollars en 2004, ce qui représente une croissance moyenne de 5,7 % par an en 10 ans.

Ces industries misent sur les compétences en transformation de métaux de précision traditionnelles, tout en recourant à de nombreuses technologies de pointe et modernes, notamment la conception et la fabrication assistées par ordinateur (CAO/FAO). En règle générale, les fabricants d'outils, de matrices et de moules emploient moins de 100 personnes, mais ils ont tendance à être plus importants que leurs homologues américains et bénéficient donc des gains d'efficacité que procure la spécialisation du travail (les employés des usines américaines doivent souvent jouer plusieurs rôles)²⁵. Les huit plus gros fabricants de moules canadiens sont parmi les 20 plus importants fabricants de moules d'Amérique du Nord. Ils se concentrent dans le sud de l'Ontario. Ces industries canadiennes dispensent leurs services à un large éventail de secteurs industriels, et la spécialisation régionale dans certains produits et marchés est manifeste : 1) les entreprises du sud-ouest de l'Ontario sont spécialisées dans les produits automobiles et les matériaux de construction; 2) les entreprises de Toronto sont spécialisées dans les produits automobiles, l'aérospatiale, l'électroménager, l'emballage, les produits de consommation et les matériaux de construction; 3) les entreprises de Montréal sont axées sur les véhicules récréatifs, l'aérospatiale et les matériaux de construction; 4) les entreprises de Winnipeg s'attachent aux produits de l'aérospatiale et 5) celles d'Edmonton et de Calgary aux produits du pétrole.

Dans cette industrie, les défis que le Canada doit relever sont essentiellement la montée rapide du dollar canadien, l'augmentation des coûts financiers et technologiques liés à la fourniture de services aux fabricants d'automobiles et la concurrence intense des

²⁴ La fabrication de moules industriels compte des établissements qui produisent des moules d'extrusion, des moules pour la fonderie des métaux, des moules industriels et de métal (notamment les machines à mouler le plastique et le caoutchouc).

²⁵ U.S. International Trade Commission, *Tools, Dies, and Industrial Molds: Competitive Conditions in the United States and Selected Foreign Markets*, octobre 2002, p. 4-4.

pays où les salaires sont bas, surtout la Chine. Les fournisseurs des fabricants d'automobiles assument une portion plus importante des risques financiers et technologiques, car il peut falloir une année ou plus pour créer outillage et équipement, alors que le paiement (processus d'approbation des pièces) peut prendre jusqu'à 18 mois (tandis que, traditionnellement, les banques donnent aux PME un délai de 60 à 90 jours pour les comptes débiteurs et très peu d'appui pour le travail en cours). Enfin, les fabricants d'automobiles sont de plus en plus nombreux à implanter des usines à l'étranger, notamment en Chine — attirés par les incitatifs financiers — et les pièces qui y sont fabriquées sont de plus en plus souvent exportées aux États-Unis et au Canada pour y être assemblées ou intégrées aux pièces standard pour former des modules sur mesure pour l'assemblage final.

Produits chimiques de base et de résine

La fabrication de produits chimiques de base et de résine fait partie du sous-secteur de la fabrication de produits chimiques. En 2005, les expéditions de ces secteurs ont totalisé quelque 23 milliards de dollars, soit 5 % de plus qu'en 2004. Celles-ci devraient augmenter de 12 % en 2006 pour s'élever à 25,7 milliards de dollars. En 2005, les exportations ont totalisé 17,4 milliards de dollars (en hausse de 17 % par rapport à 2004), sur lesquels celles à destination des États-Unis ont représenté 13,4 milliards de dollars (ou 77 %). Ces industries ont employé 21 889 personnes en 2005, soit 1 % de plus qu'en 2004, mais 4,6 % de moins qu'en 2003²⁶.

Ces industries ont subi des pressions considérables en raison de la cherté de l'énergie et des matières premières et de la vigueur relative du dollar canadien. Les fabricants de produits chimiques s'inquiètent également de l'incidence sur leurs opérations des règlements en matière environnementale que pourrait adopter le gouvernement fédéral. En ce qui concerne l'énergie, le coût, l'offre et la fiabilité de l'électricité demeurent préoccupants pour la compétitivité et la sécurité des usines, surtout en Ontario. Les producteurs ont cité comme autres difficultés les transports ferroviaires dans l'Ouest du pays, le cadre de réglementation et les pénuries de main-d'œuvre en Alberta.

Malgré tout, les usines ont continué de fonctionner à la limite de leur capacité ou presque en 2005 en raison de la hausse de la demande. Par suite du relèvement des prix des produits chimiques, les bénéfices d'exploitation ont été relativement élevés depuis 2004. Cette tenue reflète également les gains de productivité réalisés par ces industries ces dernières années; les niveaux de productivité des fabricants de produits chimiques canadiens dépassant ceux de leurs homologues américains.

²⁶ Renseignements et statistiques provenant des Fabricants de produits chimiques du Canada à l'adresse http://www.ccpa.ca/files/Library/Documents/Economic/Yrend2005_report_final.pdf.

Produits de la forêt

En 2005, l'industrie forestière canadienne a vendu quelque 250 produits, d'une valeur estimée à 84 milliards de dollars, à plus de 175 pays, créant un excédent commercial de 32 milliards de dollars. Le Canada est le premier producteur de papier journal au monde et le deuxième producteur de pâte de bois et de bois d'œuvre résineux.

Parce que l'industrie forestière est à la fois à fort coefficient d'énergie et de capital et à vocation exportatrice, la montée rapide des prix de l'énergie et du dollar canadien a représenté pour elle les plus grandes difficultés sur le plan de la compétitivité. Sa fragmentation exacerbe ces difficultés. Les deux plus importantes sociétés forestières canadiennes, Abitibi-Consolidated et Domtar Canada, se classent 21^e et 23^e dans leur catégorie au monde. D'importantes économies d'échelle découlant de nouveaux regroupements au sein de l'industrie pourraient permettre de réaliser des économies sur le plan du coût du capital, ce qui égaliserait les règles du jeu au profit d'une industrie canadienne confrontée à des rivaux étrangers beaucoup plus puissants qu'elle. L'industrie forestière estime que le gouvernement du Canada peut beaucoup contribuer à améliorer le climat d'investissement, surtout en prenant diverses mesures visant à réduire le taux marginal d'imposition effectif du capital. Elle estime également qu'une application plus souple de la *Loi sur la concurrence* permettrait de régler certains problèmes de compétitivité et qu'un accord de libre-échange Canada-Corée du Sud fournirait des avantages supplémentaires.

Produits informatiques et électroniques

Ce sous-secteur comprend les établissements dont l'activité principale est la fabrication d'ordinateurs, de matériel périphérique informatique, de matériel de communication et de produits électroniques similaires de même que des composants de ces produits. Ces établissements font appel à des procédés de production caractérisés par la conception et l'utilisation de circuits intégrés et par le recours à des technologies très spécialisées de miniaturisation. En 2005, les 3 681 établissements du sous-secteur étaient essentiellement situés en Ontario (47,7 %) et au Québec (22,5 %). Leurs expéditions ont totalisé 18,6 milliards de dollars en 2005, contre 27,04 milliards de dollars en 2001, juste avant l'éclatement de la bulle des TIC²⁷.

Les membres du sous-secteur estiment que la difficulté qu'ils ont à attirer une main-d'œuvre spécialisée, la vigueur relative du dollar canadien et les retards dans le passage des produits à la frontière canado-américaine sont des entraves à leur compétitivité. Pour résoudre certains de ces défis et d'autres difficultés résultant de l'effondrement des cyberentreprises, des entreprises ont éliminé autant que possible le

²⁷ Données de Statistique Canada.

gaspillage (surproduction, délais d'attente, transport, traitement, stocks, déplacement et résidus) et adopté un mélange de méthodes de production allégée et qualité Six Sigma (Lean Six) afin de détecter les lacunes dans leurs méthodes de travail.

Sidérurgie

Le Canada compte actuellement 10 producteurs d'acier, qui sont situés dans cinq provinces (l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Ontario et le Québec). Sur les 15 usines situées au Canada, 4 sont des usines intégrées et 11, des mini-aciéries. Aciers Algoma Inc., Dofasco Inc. et Stelco Inc. sont les plus grands producteurs, puisqu'ils fournissent près de 60 % de la production nationale. Ces sociétés exploitent de grandes usines intégrées, composées de hauts-fourneaux et de laminoirs. Pour leur part, les petites aciéries utilisent des fours électriques à arc, qui leur permettent d'axer leur production sur les plaques d'acier au carbone, les tôles, les barres et les tiges d'acier, de même que sur les produits d'acier spécialisé et d'acier inoxydable. Vingt autres usines fabriquent tuyaux, tubes, fil et produits dérivés. Les entreprises sidérurgiques sont concentrées en Ontario à proximité de la plupart de leurs clients. Toutes les usines d'assemblage d'automobiles sauf une sont implantées dans le sud de la province, de même que toutes les usines d'emboutissage, la plupart des fabricants d'appareils électroménagers ainsi que bon nombre de fabricants de produits en acier et de constructeurs de bâtiments métalliques. Les autres marchés sont régionaux ou d'un type particulier (cas de l'industrie pétrolière et gazière, dans l'Ouest canadien).

En 2005, la production d'acier au Canada a été évaluée à 15,5 millions de tonnes; les expéditions d'acier canadien ont totalisé 13,5 milliards de dollars et les exportations, 5,5 milliards. L'industrie emploie directement plus de 35 000 personnes, notamment des entrepreneurs, des employés à temps partiel et des étudiants²⁸.

L'industrie estime que sa compétitivité est entravée par plusieurs facteurs, notamment la présence de concurrents féroces et une expansion rapide des capacités, la montée des prix des intrants, le recul de la base manufacturière au Canada et dans les pays signataires de l'ALENA, le regroupement de l'industrie (concurrence à l'égard des investissements au Canada par rapport aux autres pays) et un besoin croissant d'innovation. Elle s'inquiète en particulier des distorsions du marché qui résultent des subventions et du dumping pratiqués par certains pays producteurs d'acier, dont la Chine.

Textile

Le textile est l'une des plus vieilles industries manufacturières du Canada. Établie il y a plus de 150 ans dans de petites collectivités urbaines qui offraient une main-d'œuvre stable et des rivières qui convenaient particulièrement à la production d'électricité et aux activités de teinture et de finition, l'industrie a fait ses débuts avec la fabrication de fils et de

²⁸ Données fournies par l'Association canadienne des producteurs d'acier.

tissus à partir de fibres naturelles. Aujourd'hui, elle est structurée de façon très différente. L'industrie du textile s'est transformée, particulièrement au cours des 25 à 30 dernières années, grâce à d'importants et constants investissements de capitaux. Elle s'est modernisée et est de plus en plus capitalistique, elle utilise beaucoup la haute technologie et fournit des emplois à des milliers de Canadiens. En 2005, les entreprises textiles étaient concentrées principalement au Québec et en Ontario et utilisaient des fibres et des filaments naturels, artificiels et synthétiques, produisant et expédiant pour 6,2 milliards de dollars de textiles et de produits textiles, dont 3,0 milliards ou 48 % étaient exportés.

Le marché canadien des textiles semble avoir atteint un record de presque 11 milliards de dollars en 2000, reculant de plus de 20 % au cours des cinq dernières années. Ce tassement de la demande constitue plus qu'un simple ralentissement de l'économie — il s'agit de facteurs commerciaux. Il est vrai que l'Accord sur les textiles et les vêtements et l'appréciation rapide du dollar canadien ont intensifié les défis qui se posent à l'industrie sur le plan de la concurrence. Cette dernière est prête à relever ces défis, mais elle demande au gouvernement fédéral d'adopter des politiques industrielles et commerciales complémentaires dans le domaine de la stratégie du traitement des exportations et en matière de règles d'origine régissant l'entrée en franchise de droits de vêtements importés de pays les moins développés.

Vêtement

La production de vêtements en série au Canada a débuté au milieu du XIX^e siècle dans des centres urbains où se trouvaient la main-d'œuvre semi-spécialisée nécessaire ainsi que les principaux marchés de consommation. Pendant longtemps, la production nationale a très bien répondu à la demande intérieure sur le plan des quantités, des qualités et des exigences de style. La deuxième moitié du XX^e siècle, en revanche, a été marquée par un net essor du commerce du vêtement; ces vêtements provenaient surtout de pays en développement où les salaires sont bas et étaient destinés à des pays développés où les salaires sont élevés. Deux tentatives ont été faites pour corriger ces déséquilibres et iniquités causés par ce commerce croissant, et elles ont abouti à deux accords internationaux multilatéraux : l'Arrangement multifibres (AMF), qui permettait aux pays développés d'imposer des quotas sur les importations de textile et de vêtements en provenance de pays en développement, et l'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV), par l'entremise duquel les quotas de l'AMF allaient être éliminés graduellement sur une période de 10 ans. En raison de ces deux accords, les années 1975, 1995 et 2005 ont marqué trois régimes distincts qui ont permis de libéraliser davantage les échanges. L'Accord de libre-échange canado-américain (ALE) a également joué un rôle constructif, puisque les exportations à destination des États-Unis se sont envolées et représentent désormais 40 % des expéditions de vêtements canadiens, se chiffrant à 5,6 milliards de dollars en 2005.

En soi, l'ATV a soulevé beaucoup de difficultés sur le plan de la compétitivité du vêtement canadien, en raison essentiellement des exportations de vêtements bon marché de Chine, d'Inde et du Bangladesh. Les entreprises canadiennes de vêtements se sont

adaptées au nouveau contexte commercial en orientant leur production vers des marchés à créneaux, puisque la proximité géographique de ces marchés fournira un avantage concurrentiel, comme c'est le cas dans les segments de la mode éphémère. Cependant, l'appréciation de 43,7 % du dollar canadien par rapport à son homologue américain au cours des quatre dernières années a freiné l'application de ce type de stratégie, car les compagnies américaines de vêtements ont adopté la même tactique. On s'attend, si les tendances actuelles se maintiennent, à ce que l'industrie canadienne du vêtement se regroupe et se contracte encore plus, ce qui signifierait d'autres mises à pied. Pour compenser, l'industrie voudrait que le gouvernement agisse sur les plans des politiques tarifaires et de l'approvisionnement et continue de l'appuyer globalement.

CHAPITRE 4

STRATÉGIES DU SECTEUR MANUFACTURIER

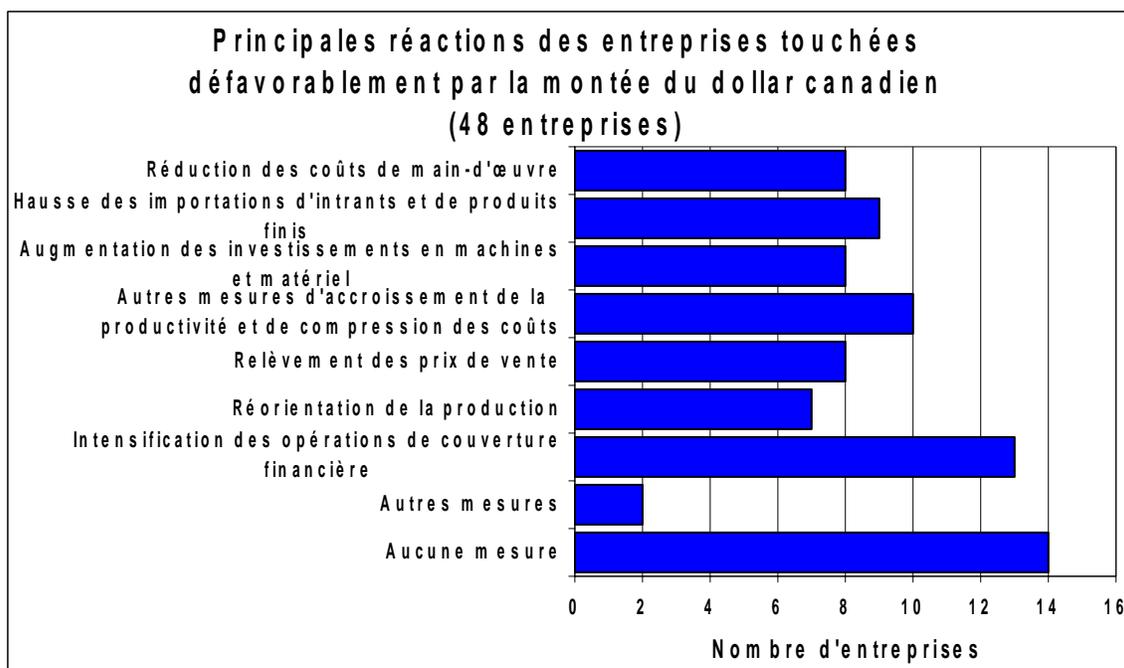
L'appréciation rapide du dollar canadien depuis quatre ans, combinée à la montée et à la volatilité des prix de l'énergie et à la vive concurrence des économies émergentes, comme la Chine et l'Inde, ont nui à la rentabilité de bon nombre de segments du secteur manufacturier canadien. Les sous-secteurs les plus durement touchés par ces chocs économiques sont ceux qui sont les plus ouverts aux échanges et les plus exposés à la concurrence internationale : les produits de la forêt, surtout les pâtes et papiers, les textiles, le vêtement, le matériel de transport, en particulier les automobiles et les chantiers navals, les produits chimiques et les biens de consommation, pour n'en nommer que quelques-uns. Les autres industries se sont beaucoup mieux comportées.

À cet égard, la série d'enquêtes qu'a menées la Banque du Canada auprès des entreprises (de l'automne 2003 au printemps 2006) sur l'incidence de l'appréciation du dollar canadien est particulièrement instructive. On apprend ainsi que le pourcentage d'entreprises manufacturières et d'entreprises axées sur les ressources naturelles qui sont désavantagées par cette appréciation se situait entre 75 et 85 % au cours de la période et qu'il a reculé avec le temps. Le pourcentage de ce type d'entreprises qui se sont dites, quant à elles, avantagées par l'appréciation de notre monnaie se situait entre 10 et 17 %, et ce pourcentage a, lui, augmenté avec le temps. On peut supposer que ces dernières vendaient peu à l'étranger et ont bénéficié de l'abaissement des coûts des intrants importés. Il faut noter que, de toutes les entreprises sondées, environ 50 % seulement se sont dites désavantagées et environ 22 %, avantagées, et que ces pourcentages n'ont guère varié pendant la période.

À l'analyse des réponses fournies, on s'aperçoit qu'il y a d'autres types d'effets négatifs tendanciels, qui s'étendent des marchés d'exportation aux marchés intérieurs. Toutes les enquêtes révèlent que le principal effet de la montée du dollar canadien sur les entreprises désavantagées a été le recul des marges bénéficiaires sur les exportations, bien que le pourcentage d'entreprises souffrant de cet effet ait chuté pendant la période, passant d'un sommet de 80 % au cours de l'hiver 2004-2005 à 69 % au printemps 2006. Le deuxième effet signalé a été le resserrement du volume des exportations (17 à 28 % des entreprises touchées), mais au cours de l'hiver 2004-2005 d'autres effets, comme la diminution des marges bénéficiaires en dollars canadiens, la baisse des prix au Canada, et le repli du volume des ventes au pays, ont pris plus d'importance. Cette tendance donne à penser que l'intensification de la concurrence étrangère sur les marchés canadiens s'est traduite par un abaissement des prix intérieurs et que la diminution des ventes à l'étranger et l'amenuisement de la rentabilité du secteur manufacturier se sont probablement traduits par un tassement des ventes intérieures.

Il est particulièrement intéressant de noter l'ampleur des réactions des entreprises touchées défavorablement par le raffermissement du dollar canadien. Au printemps 2006, celles-ci ont déclaré avoir pris, par ordre d'importance décroissante, les mesures suivantes : intensification des opérations de couverture financière, accroissement de la productivité ou compression des coûts autrement que par l'investissement en machines et matériel, hausse des importations d'intrants et de produits finis, réduction des coûts de main-d'œuvre, augmentation des investissements en machines et matériel, relèvement des prix de vente et réorientation de la production (voir la figure 20).

Figure 20



Source : Banque du Canada, *Ajustement à l'appréciation du dollar canadien*, Supplément à l'enquête du printemps 2006 sur les perspectives des entreprises, avril 2006.

Étant donné la rapidité de l'appréciation du dollar canadien, il n'est pas étonnant qu'un certain nombre d'entreprises désavantagées par la tenue du huard n'aient rien fait, préférant plutôt absorber le choc en conservant le même plan d'affaires. Celles qui ont choisi d'améliorer leur productivité et de réorienter leur production — c'est-à-dire de privilégier les produits les plus rentables ou de regrouper la production dans des usines moins nombreuses, mais plus productives et de fermer les autres — ont été nombreuses. L'intensification des opérations de couverture financière²⁹ est devenue la réaction la plus populaire en 2006, suivie de l'augmentation des importations d'intrants et de produits finis, opération de couverture naturelle. Deux autres réactions — la réduction des coûts de main-d'œuvre et la hausse des prix — ont été les plus courantes en 2004, puis ont perdu de leur attrait. Un certain nombre d'entreprises n'ont pu relever leurs prix au moment où le

²⁹ Les opérations de couverture financière désignent la fixation par des entreprises des prix futurs (par contrat) en raison d'une appréciation prévue et persistante de la monnaie canadienne.

dollar commençait à se raffermir, ceux-ci étant établis en dollars américains et fixés par contrat pour un certain temps.

Le Comité s'inquiète particulièrement de la décision de certaines entreprises d'abaisser leurs coûts de main-d'œuvre en procédant à des mises à pied. Statistique Canada a signalé que le secteur manufacturier employait 2,1 millions de personnes en décembre 2006, soit 10 000 de plus que le mois précédent, mais 59 300 de moins que l'année précédente. Depuis le quatrième trimestre 2002, les suppressions d'emplois se sont chiffrées à 208 900, ce qui représente 9,2 % de l'emploi global dans le secteur, et ont enregistré un sommet en 2005, avec un chiffre de 100 400. Elles se sont produites un peu partout dans le secteur manufacturier, mais surtout dans l'habillement et les textiles, la fabrication d'ordinateurs et de matériel électronique, l'équipement électrique et l'électroménager, le matériel de transport et les pâtes et papiers. Elles ont touché la plupart des provinces, en particulier l'Ontario et le Québec.

Pour accroître leur productivité et diminuer leurs coûts, les fabricants canadiens ont augmenté considérablement leurs dépenses en immobilisations. Malgré l'importance des pertes d'emplois dans le secteur, les niveaux de production n'ont pas reculé d'autant, en raison de ces investissements et de la réorientation de la production mentionnée; la productivité du travail dans le secteur a en fait progressé à un taux annuel moyen de 5,7 % en 2005, soit presque trois fois plus que celle du secteur des entreprises dans son ensemble (comparer les figures 9 et 14).

Parce que la demande mondiale d'énergie ne cesse de croître et que l'on découvre relativement peu de nouveaux champs de pétrole et de gaz, les réserves s'amenuisent et les prix des produits énergétiques grimpent rapidement depuis 1998. Mais, depuis 2002, les prix de l'énergie flambent, en raison de l'essor phénoménal des économies chinoise et indienne, très friandes d'énergie. Il n'est donc pas surprenant que le triplement des prix du gaz naturel et du mazout léger ait provoqué une nouvelle vague de mesures de conservation et d'efficacité énergétique au sein de l'industrie canadienne, que l'on n'a pas vue depuis la crise énergétique de la fin des années 1970. Cette volonté s'est traduite essentiellement par des investissements en technologies nouvelles et par le remplacement de stocks de capital et de systèmes de production désuets et inefficients.

Enfin, l'émergence de la Chine sur le marché canadien est un défi pour bon nombre de nos fabricants, surtout ceux dont la production a une intensité de main-d'œuvre moyenne ou élevée. En règle générale, ceux-ci ont choisi l'une des deux stratégies suivantes : 1) innover et adopter des méthodes de production à coefficient de capital plus grand, le coût du capital étant relativement moins élevé au Canada qu'en Chine ou 2) impartir les activités à fort coefficient de main-d'œuvre ou conclure une autre forme de partenariat qui permet de profiter des avantages concurrentiels de la Chine.

CHAPITRE 5

INSTRUMENTS DE POLITIQUE ET OPTIONS

Les nombreuses difficultés que présente pour le secteur manufacturier canadien le profond changement structurel de l'économie canadienne et qui ont été décrites dans les quatre chapitres précédents exigent une réponse du gouvernement sur le plan des politiques. La politique industrielle du Canada doit changer pour tenir compte de la nouvelle conjoncture. Dans le présent chapitre, le Comité analyse les recommandations formulées par les témoins (voir l'annexe D). À la recherche d'une nouvelle politique-cadre industrielle fédérale qui servirait les objectifs de productivité et de compétitivité du secteur manufacturier canadien et en serait complémentaire, nous devons traverser un paysage composé de nombreuses politiques : politique monétaire, fiscalité, énergie, main-d'oeuvre, commerce, protection de la propriété intellectuelle, infrastructure, réglementation, recherche, développement et commercialisation.

POLITIQUE MONÉTAIRE

Pour évaluer la politique monétaire canadienne des six dernières années, il faut d'abord comprendre son cadre institutionnel, qui repose sur deux piliers : un taux de change flexible et l'utilisation indépendante, par la Banque du Canada, de ses tactiques de contrôle de l'inflation au moyen de cibles. L'actuel régime de taux de change flottant a été adopté en mai 1970 par le ministre des Finances de l'époque, au milieu des effets favorables d'un choc commercial (dans ce cas, une période de prospérité à l'échelle de la planète dans le secteur des matières premières qui a fait monter les prix des exportations canadiennes par rapport aux prix des importations) qui poussait l'inflation à la hausse. Pour atténuer les pressions inflationnistes, on a laissé flotter le taux de change; les forces du marché (qui étaient alors solides et positives — un peu comme celles d'aujourd'hui) devaient en établir la valeur externe.

Après une période au cours de laquelle elle a ciblé l'agrégat monétaire étroitement défini désigné comme le M1³⁰ (1970-1982) et un retour à sa cible opérationnelle pour le taux d'escompte³¹ (1982-1991), la Banque du Canada a pratiqué une stratégie qui consiste à se donner des cibles de maîtrise de l'inflation. En février 1991, le gouvernement du Canada et la Banque du Canada sont convenus d'adopter des cibles afin de réduire le taux d'inflation. L'objectif consistait à atteindre un taux d'inflation de 3 %, mesuré par l'indice des prix à la consommation (IPC), au plus tard à la fin de 1992, et de ramener le taux à 2 %

³⁰ L'agrégat monétaire M1 comprend la monnaie en circulation plus les dépôts à vue.

³¹ Le taux d'escompte est le taux que la Banque du Canada exige sur ses prêts à court terme aux institutions financières.

avant la fin de 1995. Cette dernière cible a été maintenue à quatre reprises par un accord, et il s'agissait chaque fois de maintenir le taux d'inflation entre 1 et 3 %. Le dernier accord entre le gouvernement du Canada et la Banque du Canada sur les cibles de maîtrise de l'inflation est entré en vigueur en janvier 2007 et expire le 31 décembre 2011.

Le principal outil que le conseil de direction de la Banque du Canada possède pour appliquer la politique monétaire est le taux cible du financement à un jour³². Ce taux est normalement établi à huit dates fixes au cours de l'année³³. Avant l'appréciation du dollar canadien, le taux de financement à un jour de la Banque du Canada était fixé à un peu plus d'un demi-point de pourcentage au-dessus du taux de la Réserve fédérale américaine. L'écart s'est creusé pour atteindre 2,2 points de pourcentage en juillet 2003, mais, entre février 2002 et février 2005, il a été en moyenne d'un peu plus d'un point de pourcentage. Depuis, le taux cible de financement à un jour de la Banque du Canada est plus bas, de près d'un point de pourcentage, que le taux de la Réserve fédérale américaine (voir la figure 21).

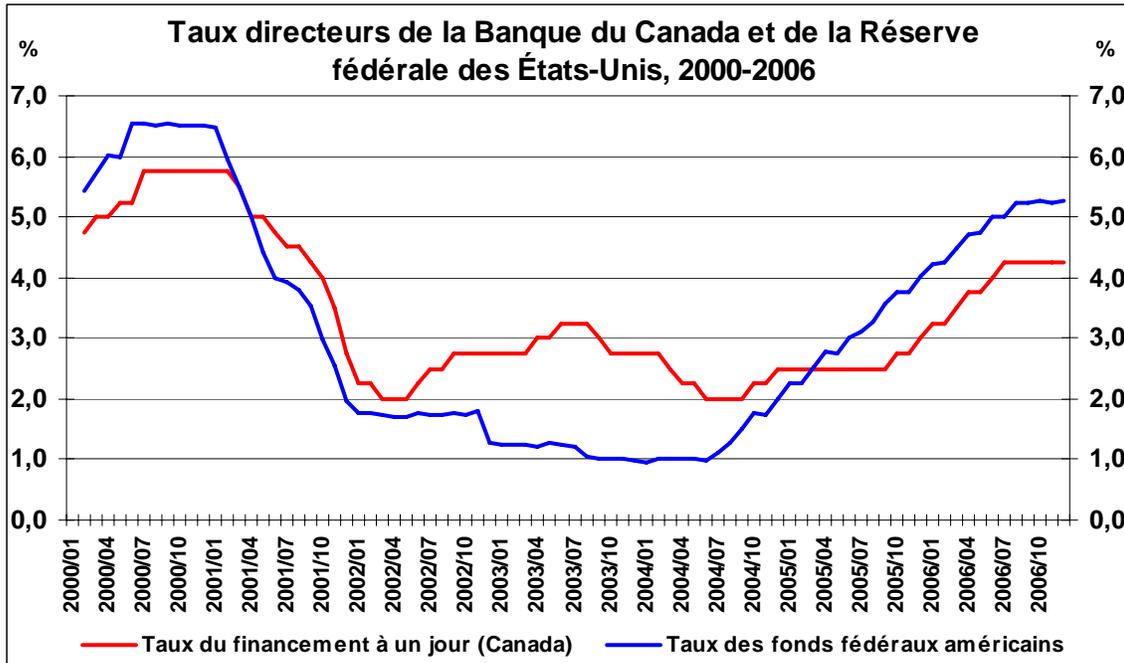
³² La Banque du Canada fixe une fourchette de 50 points de base (soit ½ point de pourcentage) pour le taux du financement à un jour. Le taux d'escompte se situe à la limite supérieure de la fourchette et le taux auquel la Banque du Canada rémunère les encaisses des institutions financières participantes se situe à la limite inférieure. Le taux de financement à un jour correspond au point médian de la fourchette.

³³ La Banque du Canada a fixé ses annonces sur les taux d'intérêt à 9 heures, le mardi ou le mercredi de :

la 3 ^e semaine de janvier	la 2 ^e semaine de juillet
la 1 ^{re} semaine de mars	la 1 ^{re} semaine de septembre
la 4 ^e semaine d'avril	la 3 ^e semaine d'octobre
la 4 ^e semaine de mai	la 1 ^{re} semaine de décembre

La Banque du Canada se réserve la possibilité d'intervenir entre les dates prévues si des circonstances extraordinaires l'y obligent.

Figure 21



Source : Banque du Canada.

Il va sans dire que la politique monétaire est pancanadienne et qu'il est impossible de la manipuler pour tenir compte de la conjoncture particulière d'un secteur de l'économie ou d'une région. Il importe également de reconnaître que la banque centrale ne peut pas réussir à contrôler simultanément la valeur intérieure et la valeur externe de la devise. Avec un seul instrument de politique, soit le taux de financement à un jour, elle ne peut avoir qu'une cible : le taux d'inflation (c'est-à-dire la valeur intérieure de la devise). La valeur externe est déterminée par le marché, et c'est ainsi que le taux de change flottant a géré le rajustement rendu nécessaire au cours des 10 dernières années par l'amélioration ou la dégradation du commerce.

Le Comité reconnaît que la Banque du Canada a respecté la fourchette d'inflation de 1 à 3 % pendant 32 des 40 derniers trimestres. En outre, le fait que la Banque du Canada ait, au cours des deux dernières années, situé son taux de financement à un jour à un niveau inférieur au taux de la Réserve fédérale américaine montre que le gouverneur tient compte dans son choix de politique de l'appréciation du dollar canadien. Le Comité reconnaît :

La décision du gouvernement du Canada de renouveler l'accord avec la Banque du Canada sur les cibles de maîtrise de l'inflation qui permet à la Banque de cibler un taux d'inflation de

2 % selon l'indice des prix à la consommation (IPC), soit le point médian de la fourchette de 1 à 3 %, pendant une période de cinq ans prenant fin en 2011.

POLITIQUE FISCALE

Un allègement des impôts a été proposé par la plupart des témoins, et il ne se limite pas au secteur manufacturier. Les mesures fiscales les plus souvent recommandées sont les suivantes : augmentation de la déduction pour amortissement (DPA) pour les machines et le matériel utilisés dans les activités de fabrication et de transformation, le matériel roulant des chemins de fer, les locomotives et le matériel de transport intermodal; baisse du taux de l'impôt des sociétés au-delà de ce qui est actuellement prévu³⁴; expansion du Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE). Ces recommandations s'appliqueraient non seulement au secteur manufacturier, mais aussi au secteur des affaires dans son ensemble.

1. Régime de déduction pour amortissement

Le Comité a longuement discuté d'un certain nombre de recommandations de modification des taux de DPA pour certains matériels formulées par les témoins, en s'attardant surtout à deux d'entre elles :

- Une période d'amortissement de deux ans pour les investissements dans le matériel neuf de fabrication et de transformation et le matériel associé aux technologies de l'information, de l'énergie et de l'environnement;
- Un taux de déduction pour amortissement de 30 % pour le matériel roulant, les locomotives et le matériel de transport intermodal.

Pour comprendre pleinement le caractère innovateur de ces traitements fiscaux et les coûts supplémentaires (sous forme de perte de revenus fiscaux) qu'ils entraîneraient pour le Trésor fédéral, il importe d'étudier l'actuel régime de DPA. À l'heure actuelle, aux fins de l'impôt, il est impossible de déduire les dépenses en immobilisations entièrement dans l'année où elles sont engagées. Ces dépenses ou ces coûts peuvent être amortis selon les taux de DPA permis par la *Loi de l'impôt sur le revenu*, ce qui est analogue au principe de l'amortissement appliqué

³⁴ Selon ce qui est actuellement prévu, le taux général de l'impôt fédéral des sociétés, qui est maintenant de 21 %, doit être progressivement ramené à 19 % d'ici 2010, et peut-être à 18,5 % d'ici 2011. On trouvera d'autres renseignements et explications à l'annexe D et dans les Opinions complémentaires.

dans les états financiers. Avec le temps, les déductions annuelles admises selon le régime de DPA permettent de déduire presque entièrement du revenu du contribuable les coûts en immobilisations. Dans le cas particulier du matériel qui se déprécie plus rapidement que ce que suppose le taux de DPA autorisé pour la catégorie auquel il appartient, les contribuables peuvent choisir de déclarer une perte finale au moment de la cession du matériel. Enfin, l'approche retenue par Finances Canada pour établir le taux de DPA pour une catégorie particulière d'actifs repose sur le principe général voulant que le taux reflète la « vie utile » du matériel en cause, de sorte que les décisions en matière d'investissement obéissent à des considérations économiques et non fiscales.

Le Comité comprend que l'actuel régime de DPA permet, pour la majeure partie du matériel de fabrication et de transformation, un taux de dépréciation de 30 % de la valeur résiduelle. L'avantage recherché en réduisant à deux ans la période d'amortissement est une accélération du remplacement des immobilisations et un taux plus élevé d'investissement. Selon Finances Canada, s'il était possible de déduire intégralement sur deux ans — en réalité sur trois ans, étant donné la règle de la demi-année — les machines et le matériel employés dans le secteur de la fabrication et de la transformation, on estime que les pertes de revenus pour le gouvernement du Canada s'élèveraient à environ 2,3 milliards de dollars sur cinq ans. Pareil changement entraînerait aussi des pertes de revenu appréciables pour les provinces qui ont signé avec le gouvernement fédéral un accord de perception fiscale. Les pertes subies si le même traitement était accordé pour le matériel associé aux technologies de l'information, de l'énergie et de l'environnement n'ont pu être calculées, faute de détails sur la conception précise de cette mesure, notamment les types d'actifs qui seraient admissibles.

Le Comité conclut que les avantages de l'accélération de l'amortissement (taux de DPA) pour le matériel de fabrication et de transformation et le matériel associé aux technologies de l'information, de l'énergie et de l'environnement l'emporteront probablement sur les coûts. Le Comité croit en outre que ce traitement spécial devrait être accordé au secteur des affaires à titre provisoire, et cette mesure serait renouvelée à la lumière d'un examen et d'une évaluation périodiques des coûts et des avantages. Le Comité recommande donc :

Que le gouvernement du Canada modifie la déduction pour amortissement des machines et du matériel employés dans la fabrication et la transformation et du matériel associé aux technologies de l'information, de l'énergie et de l'environnement afin qu'il puisse y avoir amortissement sur deux ans (c.-à-d. 50 % selon la méthode de l'amortissement constant) et ce, pour une période de cinq ans. Cette mesure serait renouvelable par périodes de cinq ans après l'examen voulu effectué par un comité parlementaire.

L'Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer (ACFCF) a informé le Comité que les taux fédéraux actuels de DPA régissant l'amortissement du matériel roulant (15 %) et de l'infrastructure des voies (10 %) étaient nettement inférieurs à ceux appliqués aux États-Unis. Avec ces taux, il faut aux sociétés ferroviaires canadiennes plus de 20 ans pour amortir pleinement leur matériel roulant. Par contre, les règles fiscales américaines permettent de le faire en sept ans. L'ACFCF soutient donc que, pour des projets d'investissement ferroviaire identiques, il faut au Canada des gains de 23 % plus élevés qu'aux États-Unis pour obtenir un taux de rendement identique. Par conséquent, étant donné le libre-échange à l'échelle du continent, une société américaine qui loue du matériel à une société ferroviaire canadienne achètera probablement ce matériel à un fournisseur américain plutôt qu'à un fournisseur canadien.

Le Comité est convaincu que les taux de DPA du gouvernement américain pour le matériel roulant et l'infrastructure des chemins de fer, qui s'écartent nettement des taux qui correspondraient à la « vie utile » de ces actifs, provoquent un déséquilibre dans les conditions de la concurrence entre les fournisseurs canadiens et américains de matériel ferroviaire, et qu'il faut donc offrir des taux semblables. Le Comité recommande donc :

Que le gouvernement du Canada porte à 30 % le taux de déduction pour amortissement pour le matériel roulant, les locomotives et le matériel de transport intermodal, en utilisant la méthode de l'amortissement dégressif.

2. Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE)

Le Programme canadien d'encouragements fiscaux RS&DE est l'un des plus avantageux du monde industrialisé. En 2005, les entreprises canadiennes ont eu droit à des déductions et crédits de plus de 2,6 milliards de dollars. Les encouragements fiscaux du RS&DE se présentent sous deux formes : 1) des déductions sur l'impôt sur le revenu et 2) des crédits d'impôt à l'investissement (CII) pour les activités de recherche scientifique et de développement expérimental menées au Canada. Pour ce qui est des déductions de l'impôt sur le revenu, les dépenses courantes (salaires des employés qui participent directement à la RS&DE, coûts des matériaux utilisés pour la RS&DE, frais généraux) et les dépenses en immobilisations sur des machines et du matériel sont intégralement déductibles dans l'année où elles ont été engagées. Les déductions non utilisées peuvent être reportées indéfiniment. Quant aux CII, il y a deux taux pour la RS&DE :

- le taux général de 20 %;
- un taux majoré, 35 %, pour les petites sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) sur la première tranche de 2 millions de dollars de dépenses admissibles; ces crédits sont remboursables aux petites SPCC au taux de 100 % pour les dépenses courantes et de 40 % pour les dépenses en immobilisations.

Les CII peuvent être déduits des impôts fédéraux exigibles par ailleurs. Les CII inutilisés peuvent être reportés sur les 3 années antérieures ou sur les 20 années suivantes.

Le Comité a envisagé un certain nombre de changements dans le programme de RS&DE qui ont été proposés par les témoins. En fin de compte, il s'est arrêté à une recommandation qui regroupe le plus de propositions des témoins :

- Un Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE) amélioré qui rendrait les crédits d'impôt remboursables à toutes les entreprises, les écarterait du calcul de l'assiette fiscale, fournirait une déduction pour la recherche-développement (R-D) internationale menée en collaboration et étendrait le crédit d'impôt à la demande de brevets, à la production de prototypes, aux essais des produits et à d'autres activités antérieures à la commercialisation.

Le Comité comprend que l'intensité de la R-D (dépense en pourcentage du PIB) au Canada est inférieure à la moyenne des pays de l'OCDE et que le secteur des affaires finance et exécute un plus faible pourcentage de l'ensemble de la R-D au Canada que ne le fait le secteur des affaires dans d'autres pays de l'OCDE³⁵. La recommandation qui précède tient compte de presque tous les obstacles qui, selon les témoins, entravent l'accès au Programme d'encouragements fiscaux à la RS&DE et elle favorisera probablement de plus nombreuses activités de R-D dans le secteur privé au Canada.

Finances Canada estime que le coût qu'entraînerait l'octroi à toutes les entreprises et pour tous les types de dépenses du remboursement intégral des CII pour RS&DE dépendrait du traitement des réserves existantes et des CII inutilisés.

³⁵ Voir les détails à la section Politiques sur la recherche, le développement et la commercialisation.

Si l'application des réserves de CII aux impôts courants influe sur le remboursement disponible, le coût fiscal de cette mesure devrait se situer, selon les estimations, entre 5 et 10 milliards de dollars sur cinq ans.

Finances Canada précise que le coût de l'exclusion des CII pour RS&DE de l'assiette fiscale dépendrait de divers critères : la proposition s'appliquerait-elle seulement aux CII fédéraux ou s'appliquerait-elle aussi aux CII provinciaux pour R-D? Le changement apporté aux dépenses admissibles aux fins de la déduction d'impôt s'appliquerait-il aussi aux dépenses admissibles pour les CII? Selon les modalités d'application du changement, le coût fiscal se situe selon les estimations entre 1 et 4 milliards de dollars sur cinq ans.

Finances Canada conclut que le coût d'une déduction pour la R-D internationale menée en collaboration dépendrait de la définition de cette activité et du type de déduction proposé. D'après les données de Statistique Canada sur les paiements des industries au titre de la R-D et d'autres services techniques à l'étranger et en supposant que la déduction serait accordée en tenant compte des dépenses de ses activités dans le calcul des CII, le coût fiscal de la proposition est estimé à 2,2 milliards de dollars sur cinq ans.

Finances Canada n'a présenté au Comité aucune estimation du coût qu'entraînerait l'application du crédit d'impôt aux demandes de brevets, à la production de prototypes, aux essais des produits et à d'autres activités antérieures à la commercialisation, car il n'y avait pas de données facilement disponibles sur l'ampleur des dépenses consacrées à ces activités par les entreprises.

Si on laisse de côté la proposition visant à étendre l'application du crédit d'impôt à ces autres activités, le coût fiscal de l'application des mesures proposées plus haut varierait entre 8,2 et 16,2 milliards de dollars sur cinq ans. Le Comité croit qu'une augmentation de la R-D entraînera une augmentation des niveaux d'emploi dans le secteur manufacturier. Compte tenu de l'ampleur des coûts fiscaux des modifications proposées, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada améliore le Programme d'encouragements fiscaux à la recherche scientifique et au développement expérimental (RS&DE), pour le rendre plus accessible et plus pertinent aux entreprises canadiennes. Il devrait envisager les modifications suivantes :

- 1. rendre les crédits d'impôt à l'investissement entièrement remboursables;**
- 2. exclure les crédits d'impôt à l'investissement du calcul de l'assiette fiscale;**
- 3. offrir une déduction pour la recherche-développement internationale réalisée en collaboration;**
- 4. étendre l'application des crédits d'impôt à l'investissement pour englober les coûts des demandes de brevet, de la production de prototypes, des essais de produits et d'autres activités antérieures à la commercialisation**

POLITIQUE ÉNERGÉTIQUE

La consommation d'énergie par le secteur industriel³⁶ est la plus importante composante de la demande énergétique au Canada (39 % de la demande totale en 2002). Trente pour cent de cette demande viennent des industries énergétiques elles-mêmes (essentiellement l'industrie pétrolière et gazière en amont), et 27 % du secteur des pâtes et papiers (données de 2002). Entre 1990 et 2002, la consommation d'énergie par l'industrie a augmenté d'environ 17 %, augmentation qui découle d'une progression de l'activité industrielle, dont la croissance avoisine les 44 %. Les gains d'efficacité énergétique (entre 1996 et 2002, l'intensité énergétique a diminué de 11 %) et les changements structurels survenus dans l'économie (augmentation relative de l'activité des industries de moins grande intensité énergétique) ont partiellement compensé l'augmentation de la demande d'énergie. Les émissions de gaz à effet de serre (GES) du secteur industriel ont augmenté de 15 % entre 1990 et 2002. Toutefois, une évolution appréciable du secteur industriel vers la consommation de carburants qui produisent moins de GES a eu pour conséquence que le niveau des émissions de GES est plus faible qu'il ne l'aurait été par ailleurs³⁷.

Le secteur manufacturier doit absolument pouvoir compter sur un approvisionnement sûr et abondant en énergie. Les principales sources d'énergie de l'industrie sont le gaz naturel (30 %); l'électricité (26 %); le mazout, le coke et le gaz de distillation des raffineries (23 %); les déchets de bois et la liqueur résiduaire de la fabrication de la pâte de bois (14 %); le charbon, le gaz de cokerie, le gaz de pétrole liquéfié, les liquides de gaz naturel (LGN) des usines de gaz, la vapeur et les

³⁶ L'Office de l'efficacité énergétique englobe dans le secteur industriel les activités de fabrication, toutes les activités minières et forestières et la construction.

³⁷ Office de l'efficacité énergétique, *L'état de l'efficacité énergétique au Canada, Rapport 2005*, Ressources naturelles Canada http://oee.nrcan.gc.ca/organisme/statistiques/bnce/apd/donnees_f/eee05/eee05.pdf.

combustibles résiduels (8 %) ³⁸. Selon les données présentées au Comité par la Fédération canadienne de l'industrie indépendante et les Manufacturiers et exportateurs du Canada, la hausse et l'imprévisibilité des prix de l'énergie sont l'un des principaux facteurs qui nuisent aux entreprises du secteur manufacturier. C'est plus particulièrement le cas pour les industries à forte intensité énergétique comme les pâtes et papiers, les produits chimiques, le raffinage du pétrole et les métaux de première fusion, qui sont à l'origine d'environ 29 % du PIB provenant du secteur manufacturier canadien.

Grâce à ses énormes dépôts de sables bitumineux ainsi qu'à ses ressources en charbon et en gaz naturel, le Canada possède l'une des plus imposantes réserves d'hydrocarbures au monde. Il possède en outre une importante capacité de production d'électricité et d'énergie nucléaire. Malgré ces abondantes sources d'énergie, les perspectives énergétiques du Canada posent quelques problèmes. Compte tenu des tensions géopolitiques accrues, des perturbations dans l'approvisionnement (à cause des catastrophes naturelles ou des problèmes météorologiques, par exemple), des problèmes d'environnement et de changements climatiques, et de la plus grande instabilité des marchés et des prix, il est impossible d'aborder la question de la consommation d'énergie et de l'approvisionnement en énergie comme si de rien n'était. Divers changements s'imposent : mise en valeur de sources d'énergie au bilan carbone moins élevé; intégration des sources, de la distribution et des marchés de l'énergie; mise en valeur accélérée des sources d'énergie nouvelles et d'énergies renouvelables; insistance sur le développement et le déploiement de nouvelles technologies; cadre réglementaire attentif aux besoins; climat d'affaires plus sûr et plus stable ³⁹.

De nombreux témoins qui ont comparu devant le Comité ont demandé au gouvernement fédéral de collaborer avec les provinces pour mettre en œuvre une politique-cadre de l'énergie qui proposerait au Canada une conception de l'avenir énergétique national. Cette conception offrirait un cadre stratégique clair pour la réglementation, la R-D dans le secteur de l'énergie, la commercialisation, l'efficacité énergétique et les questions environnementales, entre autres choses, et préciserait les liens entre les diverses composantes.

Aux termes de la Constitution, les ressources naturelles sont du ressort des provinces, qui ont la responsabilité de la plupart des aspects de la réglementation et de la promotion du secteur énergétique dans leur territoire. Le gouvernement fédéral est responsable des installations interprovinciales et du commerce international et interprovincial. Par la réglementation et la fiscalité, il peut faciliter et appuyer la recherche, le développement et l'investissement dans le secteur énergétique.

³⁸ Statistique de l'Energy Dialogue Group.

³⁹ Exposé présenté au Comité par Michael Raymont, EnergyINet, le 2 novembre 2006.

Le Comité reconnaît l'importance de l'énergie pour l'avenir de l'activité manufacturière et la nécessité de mettre en valeur des sources d'énergie plus propres. Il a également pris bonne note des observations et des conclusions du rapport du Groupe consultatif national sur les sciences et technologies relatives à l'énergie durable. Le Groupe a demandé qu'on s'intéresse davantage aux sciences et technologies (S-T) relatives à l'énergie pour assurer la croissance à long terme et la pérennité de l'économie canadienne. Plus particulièrement, le Groupe a recommandé aux gouvernements (fédéral et provinciaux) et au secteur privé de mieux financer l'innovation. Il a également défini un certain nombre de priorités essentielles à la S-T de l'énergie durable au Canada. Notons par exemple la bioénergie, la gazéification, la capture et le stockage du CO₂; le transport, la distribution et le stockage de l'électricité, et les piles à combustible⁴⁰.

Le Comité a pris note en particulier de cinq recommandations du Groupe consultatif qui se rapportent expressément au gouvernement fédéral.

Le gouvernement fédéral devrait doubler ses investissements en termes réels dans la recherche et le développement énergétiques au cours des dix prochaines années.

Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient collaborer à l'élaboration de signaux à long terme clairs et cohérents à l'intention du marché afin de tenir compte d'enjeux environnementaux tels que les changements climatiques.

Pour les grandes industries énergétiques axées sur les produits primaires, les gouvernements devraient envisager de recourir à la réglementation ou à des incitatifs financiers pour stimuler le financement de la recherche par le secteur privé de manière à résoudre les problèmes économiques et environnementaux courants et à long terme.

Le gouvernement fédéral devrait fournir 30 millions de dollars afin d'accroître les investissements du secteur privé dans un fonds canadien de capital de risque fiable, tourné vers l'avenir et axé sur les technologies énergétiques. Cet investissement stratégique devra être renouvelé régulièrement pour appuyer le développement et la croissance soutenus des entreprises canadiennes fondées sur le savoir faisant preuve d'innovation en matière de technologies énergétiques;

⁴⁰ Groupe consultatif national sur les sciences et technologies relatives à l'énergie durable, *Construire des alliances puissantes — Priorités et orientations en sciences et en technologies énergétiques au Canada*, octobre 2006, http://www.nrcan.gc.ca/eps/oerd-brde/report-rapport/toc_f.htm.

Les laboratoires de recherche fédéraux sur l'énergie devraient procéder à un examen méthodique de leur mission, de leurs rôles et de leurs objectifs dans le contexte d'une stratégie énergétique fédérale. Ils devraient ensuite être soumis à un examen de leurs activités qui soit réalisé, entre autres possibilités, par des pairs indépendants, ce qui permettrait d'évaluer leur capacité à atteindre leurs buts et objectifs et de mesurer l'efficacité des structures et programmes en place pour ce qui est de l'avancement d'une stratégie énergétique.

Comme le Groupe consultatif national sur les sciences et technologies relatives à l'énergie durable, le Comité reconnaît la nécessité de mettre l'énergie durable en valeur au Canada et il y voit une occasion exceptionnelle de favoriser l'innovation technologique et le développement économique. L'exploitation de sources d'énergie renouvelable et propre est un défi auquel le Canada ne peut se soustraire. Par conséquent, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada revoie ses politiques et ses mesures réglementaires et fiscales pour s'assurer qu'elles contribuent davantage à l'exploitation des sources d'énergie propre et renouvelable, favorisent la recherche et le développement dans ce domaine et procurent un meilleur soutien aux sociétés et provinces qui s'adonnent à ces activités.

Le Comité appuie également la recommandation du Groupe consultatif national voulant que le secteur énergétique accroisse ses dépenses en R-D.

POLITIQUE SUR LE TRAVAIL

Au cours de la dernière décennie, trois grands facteurs ont influé sur la main-d'œuvre canadienne : 1) une demande accrue de compétences liées aux technologies de pointe et à l'« économie du savoir »; 2) une population en âge de travailler vieillissante; et 3) une dépendance accrue à l'égard de l'immigration comme source de travailleurs qualifiés. À ces tendances à long terme s'ajoute un développement structurel relativement récent qui oblige à réaffecter la main-d'œuvre d'un secteur de l'économie à l'autre et d'une région à l'autre.

Les données du recensement de 2001 (celles de 2006 ne sont pas encore disponibles) révèlent que, entre 1991 et 2001, la population active a augmenté de 1,3 million de personnes. Près de la moitié de cette croissance s'est produite dans les professions hautement spécialisées qui nécessitent une formation universitaire, alors que moins du quart de la croissance est attribuable aux professions peu

spécialisées exigeant des études secondaires (ou moins)⁴¹. Les données montrent également que la population active du Canada vieillit et que l'âge médian du départ à la retraite a baissé (passant de 62 ans entre 1992 et 1996 à 60,8 entre 1997 et 2001)⁴².

Le vieillissement de la population, la diminution de l'âge de la retraite, le fait que moins de jeunes se joignent à la population en âge de travailler (conséquence de faibles taux de natalité), l'augmentation de la demande de travailleurs spécialisés et la mobilité internationale des travailleurs, tous ces facteurs ont eu (ou peuvent avoir) comme conséquences des pénuries dans certains secteurs de l'économie. Le Canada a fait de plus en plus appel à l'immigration pour recruter des travailleurs spécialisés. Les données du recensement de 2001 montrent que les immigrants qui sont arrivés au Canada dans les années 1990 et qui faisaient partie de la population active en 2001 représentaient près de 70 % de la croissance totale de la population active pendant la décennie. Si les taux d'immigration se maintiennent, il se peut que l'immigration soit la source de la quasi-totalité de la croissance de la population active d'ici 2011⁴³.

L'appréciation marquée et rapide du dollar canadien depuis 2002 a rendu de nombreux manufacturiers moins concurrentiels, face à leurs concurrents étrangers. Ils ont dû remercier des employés et investir davantage dans les machines et le matériel pour améliorer la compétitivité de la main-d'œuvre et, par la suite, stabiliser leur niveau de production et leur compétitivité. Étant donné que le niveau national de l'emploi atteint des sommets et que le taux national de chômage est à son plus bas à l'époque moderne (c'est le taux le plus faible en 30 ans), les secteurs des produits de base et des services engagent un grand nombre des travailleurs spécialisés qui ont été mis à pied dans le secteur manufacturier. Si des entreprises de fabrication doivent remercier des travailleurs, de nombreuses entreprises (ce sont parfois les mêmes) manquent de travailleurs spécialisés pour certains types de travail (voir le chapitre 2).

Il est possible de contrer ou d'atténuer le ralentissement de la croissance économique occasionné par la pénurie de main-d'œuvre spécialisée en prenant des mesures qui visent à : 1) accroître le taux de participation de ceux qui ne participent pas à fond à la population active; 2) accroître la valeur, par personne, du travail exécuté par ceux qui sont déjà présents sur le marché du travail; 3) relever le niveau de compétence de ceux qui arrivent dans la population active. On trouve notamment dans la première catégorie les travailleurs qualifiés âgés qui songent à

⁴¹ Statistique Canada, *Recensement de 2001 : série « analyses » - Le profil changeant de la population active du Canada*, 2003, <http://www12.statcan.ca/francais/census01/Products/Analytic/companion/paid/pdf/96F0030XIF2001009.pdf>.

⁴² Statistique Canada, « Fiche : la retraite », *L'emploi et le revenu en perspective*, Statistique Canada, septembre 2003, <http://www.statcan.ca/francais/freepub/75-001-XIF/0090375-001-XIF.html>.

⁴³ Statistique Canada, *Recensement de 2001 : série « analyses » - Le profil changeant de la population active du Canada*, 2003.

partir à la retraite dans un avenir immédiat ou prochain et les travailleurs immigrants dont les titres de compétence ne sont pas reconnus ou qui, comme les Autochtones, ne sont pas pleinement intégrés au marché du travail pour des raisons comme la langue ou les barrières culturelles. Dans la deuxième catégorie se trouvent les travailleurs (actifs ou au chômage) qui peuvent acquérir de meilleures compétences par de la formation ou des études. La troisième catégorie comprend les jeunes Canadiens qui poursuivent des études ou une formation professionnelle et les nouveaux immigrants qui sont en âge de travailler⁴⁴.

Dans les sections qui suivent, le Comité s'intéresse à trois instruments de la politique gouvernementale qui pourraient servir à compléter les mesures appliquées par les employeurs (comme le relèvement des salaires) pour combattre la pénurie réelle (ou possible) de travailleurs spécialisés dans les différents secteurs de l'économie.

1. Reconnaissance des compétences des immigrants qualifiés

De nombreux immigrants qui sont pourtant très instruits et hautement qualifiés ont du mal à faire reconnaître au Canada leurs titres de compétence, leur formation et leur expérience. Une enquête réalisée en 2004 auprès de 2 000 employeurs canadiens a montré que ceux-ci, même s'ils ont généralement une attitude favorable à l'égard des immigrants et de l'immigration, sont toujours nombreux à négliger les immigrants dans leur planification des ressources humaines, à ne pas leur offrir un emploi digne de leur formation et à avoir du mal à intégrer à leurs effectifs des immigrants arrivés depuis peu⁴⁵.

Le gouvernement du Canada, sous la direction de la ministre des Ressources humaines et du Développement social, en consultation avec les provinces et les territoires et d'autres parties intéressées, a entrepris récemment des travaux pour définir le mandat, la structure et la gouvernance d'un organisme canadien chargé de l'évaluation et de la reconnaissance des titres de compétence étrangers. Cet organisme serait chargé de s'assurer que les immigrants formés à l'étranger répondent aux normes canadiennes et d'aider les immigrants formés à l'étranger à trouver plus rapidement du travail dans leur domaine de compétence. Le *Plan budgétaire 2006* du gouvernement a prévu 18 millions de dollars sur deux ans pour l'établissement d'un tel organisme.

⁴⁴ Il n'est pas tenu compte des chercheurs d'emploi découragés.

⁴⁵ Sondage effectué par Environics Research Group pour le Forum des politiques publiques, novembre 2004.

Étant donné que l'immigration pourrait assurer d'ici 2011 la quasi-totalité de la croissance de la population active et que de nombreux secteurs de l'économie seront aux prises avec des pénuries au cours des 10 prochaines années, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada, avec le consentement du Conseil des ministres de l'Éducation, accorde un haut degré de priorité à la mise en place d'un organisme chargé de l'évaluation et de la reconnaissance des titres de compétence étrangers.

2. Programme des travailleurs étrangers temporaires

Le Programme des travailleurs étrangers temporaires permet aux employeurs d'engager des travailleurs étrangers pour répondre à leurs besoins en ressources humaines lorsqu'il n'y a pas de travailleurs canadiens facilement disponibles. Ce programme est administré conjointement par Citoyenneté et Immigration Canada et Développement social Canada/Service Canada et est assujéti à la *Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés* et aux règlements en découlant.

En novembre 2006, le gouvernement fédéral a annoncé des améliorations au Programme des travailleurs étrangers temporaires afin de faciliter le recrutement de travailleurs étrangers par les employeurs de l'Alberta et de la Colombie-Britannique lorsqu'il est impossible d'engager des citoyens canadiens ou des résidents permanents. Le gouvernement fédéral a dit qu'il envisageait d'étendre l'application de ce programme aux « professions en pénurie » dans d'autres régions du Canada⁴⁶. Bien que l'Ouest du Canada ait été frappé particulièrement durement par des pénuries dans tous les types de travail, d'autres régions aussi souffrent de pénuries de main-d'œuvre. Le Comité recommande donc :

Que le gouvernement étende immédiatement à l'ensemble du Canada les améliorations apportées au Programme de travailleurs étrangers temporaires pour qu'il soit plus facile aux employeurs d'engager des travailleurs étrangers lorsqu'il n'y a pas de citoyens canadiens ou de résidents permanents pour occuper les postes. Le gouvernement du Canada devrait exiger

⁴⁶ L'Ontario a été ajoutée à la liste des provinces autorisées à participer au programme le 8 décembre 2006.

que les employeurs qui se prévalent de ce programme offrent des conditions de travail conformes aux normes fédérales ou provinciales régissant la profession et le milieu de travail.

3. Crédits d'impôt pour la formation financée par l'employeur

La réaffectation de la main-d'œuvre décrite ci-dessus a parfois été insuffisante du point de vue du nombre d'employés potentiels disponibles ou des compétences pour faire correspondre l'offre et la demande, et elle a empêché certaines entreprises et industries de répondre à la demande croissante de leurs produits. L'amélioration des compétences des employés par la formation interne ou la participation d'employés à des programmes de formation externes sont pour les entreprises un moyen de faire face à une pénurie de travailleurs qualifiés. Les employés qui ont acquis de nouvelles compétences aident l'entreprise qui offre la formation, mais ils deviennent aussi plus employables à long terme et moins susceptibles de toucher des prestations d'assurance-emploi à l'avenir, ou encore ils en touchent moins longtemps.

Le coût de la formation et de la perte temporaire de la production des employés envoyés en formation empêche souvent les entreprises, surtout les PME, d'offrir une formation à leurs employés. De plus, étant donné que les employés qui ont amélioré leurs compétences sont plus employables, ils risquent, une fois leur formation terminée, de s'intéresser à d'autres emplois, mieux rémunérés; l'entreprise qui a offert la formation risque de ne pas beaucoup bénéficier de la formation qu'elle a payée.

Pour encourager les entreprises à offrir une formation qu'elles financent elles-mêmes, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada offre des crédits d'impôt ou d'autres mesures aux entreprises qui financent une formation pour leurs employés.

4. Appui aux étudiants de niveau postsecondaire qui mènent des recherches en collaboration avec l'industrie

Des témoins qui ont comparu devant le Comité ont fait remarquer que les diplômés des universités et des collèges qui cherchent du travail dans le secteur manufacturier n'ont pas toujours les compétences en recherche ou en affaires pour travailler dans ce secteur. Certes, la Constitution confie aux provinces les compétences en matière d'éducation, mais le gouvernement fédéral n'en possède pas moins des pouvoirs pour appuyer l'éducation supérieure : Transfert canadien en matière de programmes sociaux; soutien aux infrastructures; recherche et

bourses dans les universités et les collèges; prêts étudiants; appui aux études à l'étranger. Le Comité est conscient de ces contraintes en matière de compétences, mais il signale que le gouvernement peut emprunter des voies acceptables pour répondre aux préoccupations précises exprimées par le secteur manufacturier.

Par exemple, deux organismes subventionnaires fédéraux (Instituts de recherche en santé du Canada et Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie) offrent des programmes qui aident les étudiants de niveau postsecondaire et postdoctoral à faire des recherches dans l'industrie. Ces bourses comprennent généralement une bourse d'études de l'organisme subventionnaire et un montant minimum versé par l'entreprise qui accueille l'étudiant. Selon le niveau (premier cycle, cycles supérieurs ou postdoctoraux), les objectifs sont d'encourager les diplômés en sciences et en génie à acquérir de l'expérience et à tenter de faire carrière dans l'industrie canadienne, et de faciliter le transfert de compétences et de technologie entre le milieu universitaire et l'industrie.

Le Comité juge très précieux les programmes qui appuient les étudiants et les boursiers postdoctoraux qui s'intéressent à la recherche industrielle et qui acquerront ainsi les compétences nécessaires pour contribuer à la R-D dans l'industrie canadienne et la renforcer. Il recommande donc :

Que le gouvernement du Canada, dans le respect du partage constitutionnel des pouvoirs, finance davantage les programmes qui aident les étudiants de niveau postsecondaire et les boursiers postdoctoraux à faire de la recherche dans l'industrie.

5. Mobilité de la main-d'œuvre

La mobilité complète de la main-d'œuvre est un facteur important de l'efficacité du marché du travail. L'Accord sur le commerce intérieur (ACI) signé en 1994 exige que les provinces et les territoires éliminent les barrières à la mobilité comme les exigences de résidence pour l'enregistrement et les frais et délais inutiles. Il exige également que les gouvernements : reconnaissent mutuellement les compétences des travailleurs déjà qualifiés dans d'autres provinces ou territoires; concilient les différences entre les normes professionnelles; mettent en place des mécanismes d'adaptation pour aider les travailleurs à acquérir les compétences dont ils ont besoin en raison des différences entre administrations dans la portée de la pratique professionnelle.

Malgré cet accord, il subsiste des barrières interprovinciales à la mobilité de la main-d'œuvre. On a progressé, mais lentement, dans leur élimination. En septembre 2006, le Comité des ministres fédéral, provinciaux et territoriaux chargés du commerce intérieur a conclu un accord sur un plan d'action en matière de

commerce intérieur. Un élément clé du plan d'action est une stratégie visant à améliorer la mobilité de la main-d'œuvre de telle façon que, d'ici le 1^{er} avril 2009, les Canadiens puissent travailler partout au Canada sans aucune entrave à leur mobilité (soit un respect complet des dispositions de l'ACI sur la mobilité de la main-d'œuvre). Le Comité appuie :

Les accords récemment conclus entre le Québec et l'Ontario au sujet de la mobilité de la main-d'œuvre de la construction et entre l'Alberta et la Colombie-Britannique au sujet du commerce, de l'investissement et de la mobilité de la main-d'œuvre. Il croit que la suppression de tous les autres obstacles à la mobilité de la main-d'œuvre au Canada est un moyen important d'atténuer les pénuries régionales de main-d'œuvre qualifiée et permet en fin de compte une meilleure affectation de la main-d'œuvre à l'intérieur du Canada.

POLITIQUE COMMERCIALE

1. Accords de libre-échange avec la Corée du Sud et l'AELE

À titre de nation commerçante, le Canada reste engagé envers le commerce multilatéral et son système fondé sur des règles qui sous-tendent les relations avec les 148 autres pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La priorité fondamentale du Canada en matière de commerce demeure l'amélioration du système commercial multilatéral, y compris la conclusion d'un accord fondé sur le « Programme de Doha pour le développement » lancé en novembre 2001. Dans le cadre de son initiative pour la prospérité, le Canada a également négocié des accords de libre-échange bilatéraux avec le Chili, le Costa Rica, les États-Unis et Israël ainsi qu'un accord trilatéral régional avec les États-Unis et le Mexique.

Dans le cadre de son initiative pour la prospérité, le Canada négocie actuellement des accords de libre-échange bilatéraux avec la République de Corée, la République dominicaine et Singapour, et des accords de libre-échange régionaux avec les Amériques (Accord de libre-échange des Amériques), les pays de la Communauté andine (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Venezuela), le CARICOM (la Communauté des Caraïbes), quatre pays de l'Amérique centrale

(Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua), et l'Association européenne de libre-échange (AELE), qui comprend l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse.

Les initiatives commerciales du Canada avec la Corée du Sud et l'AELE, en particulier, avancent, mais il reste quelques questions importantes et quelques détails à négocier. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) considère la Corée du Sud comme une porte d'entrée vers l'Asie du Nord-Est, une région d'importance stratégique pour les fabricants canadiens qui ont établi des chaînes de valeur mondiales, et un accord de libre-échange avec les pays de l'AELE comme un tremplin stratégique pour élargir les liens commerciaux avec ces pays en particulier et avec l'Union européenne en général. L'accord avec l'AELE permettrait au Canada de devancer les États-Unis et de se retrouver sur un pied d'égalité avec des concurrents comme le Mexique, le Chili, la Corée et l'Union européenne (UE) qui ont déjà conclu des accords de libre-échange avec l'AELE.

Avec une population de 48 millions d'habitants et un PIB qui approche 1 billion de dollars, la Corée du Sud est le plus grand des quatre « tigres asiatiques » et la onzième économie en importance au monde. Lorsque les pays de l'AELE sont traités comme un seul groupe, le Canada est la huitième destination des exportations de marchandises en importance. La Norvège et la Suisse se classent respectivement au 13^e et au 19^e rang des partenaires commerciaux du Canada relativement aux exportations de marchandises.

Évoquées par les témoins qui ont comparu devant le Comité, ces deux initiatives commerciales étaient appuyées par quelques fabricants. Mais les fabricants d'automobiles, d'outils, de matrices et de moules ont exprimé des réserves au sujet d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud, et les chantiers navals ainsi que les syndicats en ont exprimé au sujet des deux initiatives. Leurs préoccupations touchent aux barrières non tarifaires en Corée du Sud et dans les pays de l'AELE qui rendent difficile l'accès aux marchés pour les entreprises canadiennes; aux subventions norvégiennes aux chantiers navals et aux règles d'origine sur les composantes de montage partiel de navires qui créent des inégalités sur le marché canadien; et à l'absence de normes ouvrières et environnementales « équitables » en Corée du Sud.

Ces témoins se sont plaints également de l'absence d'information et d'analyses sur les incidences que ces deux accords de libre-échange auraient sur des industries particulièrement vulnérables et sur l'emploi. Ils soutiennent que le MAECI n'a pas fait le travail nécessaire ou que, lorsqu'il l'a fait, il ne l'a pas rendu public ou a tardé à le rendre public. Le Comité recommande donc :

Que le gouvernement du Canada, par l'intermédiaire du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, effectue et publie rapidement toutes les analyses des grands impacts de tout accord de libre-échange avec la Corée du Sud et l'Association européenne de libre-échange sur les industries particulièrement vulnérables et sur l'emploi.

Le Comité partage les préoccupations des fabricants canadiens sur l'importance d'éliminer les barrières non tarifaires de la Corée du Sud et de la Norvège afin de permettre aux entreprises canadiennes d'avoir accès aux marchés de ces pays.

2. Protection du commerce : mesures antidumping, compensatoires et de sauvegarde

La Chine et l'Inde s'industrialisent rapidement, mais ce développement est une épée à deux tranchants pour les Canadiens. Des marchés chinois et indien en expansion présentent de nombreux débouchés pour les exportateurs canadiens, mais aussi un défi croissant pour les producteurs canadiens sur le marché canadien et sur le marché américain. Ainsi, la Chine a adopté une vaste série de mesures gouvernementales, comme des subventions directes et indirectes, des mesures de protection du marché et d'autres mesures qui appuient la croissance de ses exportations, afin de développer ce qu'elle considère comme des industries cruciales, notamment l'acier et les produits de l'acier. Cette expansion rapide des capacités grâce aux subventions, dont la production s'écoule souvent sur les marchés internationaux, crée inévitablement des distorsions du marché au Canada et ailleurs.

D'après les producteurs d'acier canadiens, la Chine semble être le seul pays au monde où les prix à l'exportation sont inférieurs aux prix intérieurs, ce qui laisse croire à du dumping. L'industrie canadienne de la sidérurgie veut notamment que le gouvernement reconnaisse l'importance d'appliquer les règles commerciales existantes lorsque des pratiques commerciales « déloyales » faussent les marchés pour les entreprises manufacturières canadiennes. Ces fabricants croient que ces pratiques « déloyales » devraient être contrées avant que des problèmes plus graves et des frictions commerciales se développent.

Des témoins se demandent avec inquiétude pourquoi le Canada a choisi de ne pas imposer de mesures de sauvegarde sur certains produits étrangers, comme les textiles et les produits du textile chinois, alors que d'autres pays membres de l'OMC, dont les États-Unis et l'Union européenne l'ont déjà fait⁴⁷. Pour plus de clarté sur cette question, le Comité précise que les mesures de sauvegarde sont des mesures commerciales temporaires appliquées par un gouvernement dans une situation d'urgence lorsque l'augmentation des importations d'une marchandise donnée cause, ou menace de causer, un dommage grave aux producteurs nationaux de marchandises similaires ou directement concurrentes. Ces mesures peuvent prendre la forme soit d'augmentations tarifaires, soit de restrictions quantitatives. Au Canada, le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) mène les enquêtes sur les mesures de sauvegarde relativement aux plaintes déposées par des producteurs nationaux ou le gouverneur en conseil et présente ses constatations au gouvernement, qui décide s'il appliquera des mesures de sauvegarde et, le cas échéant, sous quelle forme.

Le Comité prend note de ces préoccupations de l'industrie au sujet de la divergence apparente entre le droit commercial canadien et son application et croit qu'il faut plus d'information. Par conséquent, il recommande :

Que le gouvernement du Canada effectue un examen interne des politiques et pratiques canadiennes en matière de mesures antidumping et compensatoires, ainsi que de leur application, afin que les lois et les pratiques du Canada sur les recours commerciaux restent à jour et efficaces. Cet examen devrait également comprendre des comparaisons avec d'autres membres de l'Organisation mondiale du commerce, comme l'Union européenne et les États-Unis.

POLITIQUE SUR LA PROTECTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

La contrefaçon de produits était d'abord une activité localisée axée sur la reproduction de produits hauts de gamme de grands designers, mais elle est devenue depuis une entreprise complexe d'envergure planétaire incluant la

⁴⁷ Dans le cadre de l'accession de la Chine à l'OMC en novembre 2001, la Chine est devenue partie à l'Accord sur les textiles et les vêtements. En vertu de cet accord, tous les membres de l'OMC se sont entendus pour mettre fin aux contingents imposés sur les textiles le 31 décembre 2004, mais aussi pour qu'un mécanisme de sauvegarde reste en place jusqu'à la fin de 2008 afin de permettre aux États membres de l'OMC de prendre des mesures visant à freiner les importations en cas de désorganisation du marché causée par des exportations chinoises de produits textiles. En outre, pendant une période de 12 ans à compter de la date de l'accession, un mécanisme de sauvegarde transitoire sera appliqué dans les cas où des importations de produits d'origine chinoise causent ou menacent de causer une désorganisation du marché pour les producteurs nationaux d'autres Membres de l'OMC.

fabrication et la vente de contrefaçons⁴⁸ d'une vaste gamme de produits, allant des logiciels aux produits pharmaceutiques en passant par des appareils électriques, des piles, des cigarettes, des boissons alcooliques, des bâtons de golf, des pièces d'automobile et des motocyclettes. Bien qu'il soit difficile de quantifier l'ampleur d'une activité illégale quelconque, dans une étude réalisée en 1998, l'OCDE⁴⁹ estimait que la valeur du commerce des contrefaçons représentait plus de 5 % des échanges mondiaux. Cette importance peut être attribuée à plusieurs facteurs : 1) le progrès technologique; 2) l'expansion du commerce international et des marchés émergents; et 3) une proportion plus importante que jamais de produits lucratifs à copier, comme les vêtements griffés et les logiciels. L'OCDE effectue actuellement une autre enquête auprès des gouvernements et de l'industrie manufacturière pour déterminer l'impact économique actuel du problème de la contrefaçon. Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada estiment que la valeur de l'industrie de la contrefaçon se situerait au Canada entre 20 et 30 milliards de dollars par année⁵⁰. En plus de la contrefaçon de produits protégés par une marque, le vol de la propriété intellectuelle (PI) inclut le piratage des produits sur support numérique et analogique protégés par un droit d'auteur.

En vertu des accords internationaux qu'il a signés, le Canada s'est engagé à appliquer efficacement la législation pénale pour juguler la contrefaçon intentionnelle des marques de commerce et le piratage du droit d'auteur sur une échelle commerciale, ainsi qu'à mettre en œuvre des mesures de protection frontalière visant à prévenir l'importation de marchandises contrefaites et piratées. Par exemple, l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) et l'ALENA exigent ces deux types d'interventions. Le Canada a légiféré contre le non-respect des marques de commerce (dans le *Code criminel*) et contre les infractions du droit d'auteur (dans la *Loi sur le droit d'auteur*). Néanmoins, il continue de figurer sur la Liste d'alerte spéciale 301 de l'United States Trade Representative (USTR), qui évalue la protection des droits de PI dans 87 pays⁵¹. Le Canada s'est retrouvé sur cette liste en 2006 faute d'avoir ratifié et mis en œuvre les traités sur l'Internet de l'OMPI et d'assurer une protection suffisamment efficace des œuvres protégées par le droit d'auteur dans l'univers numérique, d'après l'USTR, qui lui reproche aussi de ne pas avoir adopté de loi pour prévenir l'utilisation commerciale illicite des données sur les tests et autres qui sont soumises au gouvernement par les compagnies

⁴⁸ On entend par contrefaçon la représentation sans autorisation d'une marque de commerce enregistrée sur des produits identiques ou semblables à ceux à l'égard desquels la marque de commerce est enregistrée, afin d'inciter l'acheteur à croire qu'il achète le produit original. Définition de l'OCDE.

⁴⁹ OCDE, *L'impact économique de la contrefaçon*, 1998, <http://www.OCDE.org/dataOCDE/11/11/2090589.pdf>, (disponible en anglais seulement).

⁵⁰ Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC), Position Paper — *Intellectual Property Rights in Canada and Abroad*, juin 2006, http://www.cme-mec.ca/pdf/CME_IPR0606.pdf.

⁵¹ USTR 301 Watch List, 2006, http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2005/2005_Special_301/asset_uplo_ad_file662_7650.pdf.

pharmaceutiques désireuses de faire approuver leurs produits afin de pouvoir les mettre en marché⁵². L'USTR estime aussi que le Canada doit améliorer son système d'application des droits de PI afin de pouvoir intervenir efficacement contre le commerce des produits contrefaits et piratés dans son territoire, de même que pour réduire le volume de produits illégaux y transitant.

Le Comité a entendu plusieurs fabricants qui ont décrit les difficultés que leur posent les contrefaçons de leurs produits vendues au Canada et sur d'autres marchés. Les problèmes signalés au sujet de la protection de la PI comprennent le temps et le coût des poursuites pour contrefaçon de brevet devant les tribunaux; l'exécution inefficace des agents canadiens à la frontière; et la difficulté de contrer la contrefaçon des brevets dans des pays, en particulier la Chine, qui ne se conformeraient pas à leurs obligations en vertu des ADPIC. Certains fabricants ont indiqué que ces problèmes décourageaient l'innovation.

Même si la contrefaçon était au cœur des plaintes des fabricants, le Comité partage les préoccupations exprimées au sujet du piratage du droit d'auteur dans les récents énoncés de position du Canadian Anti-Counterfeiting Network⁵³ et de Manufacturiers et Exportateurs canadiens. Le Comité souhaite donc traiter des deux questions et fait la recommandation suivante :

Que le gouvernement du Canada dépose immédiatement un projet de loi visant à modifier la *Loi sur le droit d'auteur*, à ratifier le Traité de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) sur le droit d'auteur (WCT) et le Traité de l'OMPI sur les interprétations et exécutions et les phonogrammes (WPPT); et à modifier d'autres lois en conséquence; et s'assure que des ressources d'exécution suffisantes sont affectées à la lutte contre le fléau et les dommages économiques et concurrentiels considérables pour les secteurs de la fabrication et des services du Canada, et pour la réputation internationale du Canada découlant de la prolifération de la contrefaçon et du piratage de la propriété intellectuelle.

⁵² Le 18 octobre 2006, le gouvernement du Canada a publié le *Règlement modifiant le Règlement sur les aliments et drogues*, qui a notamment pour effet de faire passer de cinq à huit ans la période d'exclusivité (la protection des données) des produits pharmaceutiques.

⁵³ Brian Isaac et Carol Osmond, *The Need for Legal Reform in Canada to Address Intellectual Property Crime*, janvier 2006, <http://www.cacn.ca/PDF/CACN%20Position%20Paper%20January%202006%20Clean.pdf>.

POLITIQUE RÉGLEMENTAIRE

1. Modernisation de la réglementation

Les gouvernements font appel aux règlements, de concert avec d'autres outils, comme la fiscalité, l'exécution des programmes et les services, ainsi que les normes volontaires, pour atteindre d'importants objectifs de la politique publique. La réglementation peut être avantageuse pour les entreprises en créant un environnement où les transactions commerciales peuvent s'effectuer de manière prévisible et conforme à la primauté du droit. La conformité aux règlements peut cependant être coûteuse, en particulier pour les petites entreprises. D'après un sondage mené par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante auprès de 7 300 entreprises, le coût de la conformité à la réglementation est de 33 milliards de dollars par année⁵⁴. Diverses associations sectorielles ont soutenu qu'une rationalisation de la réglementation et un allègement du fardeau de la paperasserie seraient un moyen rentable d'accroître la productivité.

Des travaux en vue d'améliorer le cadre réglementaire du Canada ont déjà été effectués. Ainsi, en 2004, le Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente a présenté au gouvernement du Canada un rapport qui décrivait comment mettre en pratique les principes d'un cadre de « réglementation intelligente » et réaliser la vision d'une réglementation intelligente pour le Canada au cours des trois à cinq prochaines années. Son rapport proposait des orientations et des recommandations concernant la coopération internationale en matière de réglementation, la coopération fédérale-provinciale-territoriale en matière de réglementation, la coordination fédérale, la gestion du risque, les instruments d'action gouvernementale, le processus réglementaire et les capacités gouvernementales.

Le Comité croit que, dans certains cas, la réglementation est excessive ou fait double emploi, et qu'elle nuit alors à l'innovation ou à la productivité. Par conséquent, il recommande :

Que le gouvernement du Canada, en collaboration avec les gouvernements provinciaux, territoriaux et étrangers et avec le secteur privé, fasse de la mise en œuvre de la « réglementation intelligente » une priorité explicite. Dans l'intérêt de l'efficacité, le gouvernement devrait s'inspirer des travaux menés par des groupes consultatifs antérieurs et actuels pour fixer ses buts de la réforme réglementaire (p. ex., le rapport de 2004 du Comité

⁵⁴ FCEI, *La prospérité ligotée par une réglementation excessive*, 2005 (<http://www.cfib.ca/researchf/reports/DossierR.pdf>).

consultatif externe sur la réglementation intelligente, et les recommandations du Comité consultatif sur l'allègement du fardeau de la paperasserie).

2. Règlements environnementaux

De nombreuses associations du secteur de l'énergie se plaignent des processus réglementaires compliqués, imposés par plusieurs niveaux de gouvernement, concernant l'approbation de nouveaux investissements dans l'infrastructure énergétique. De plus, des industries de tous les secteurs s'inquiètent de l'incertitude qui entoure les nouveaux règlements sur les émissions de gaz à effet de serre (GES) et la pollution atmosphérique que pourrait prendre le gouvernement fédéral et qui sont décrits dans l'*Avis d'intention d'élaborer et de mettre en œuvre des règlements et d'autres mesures pour réduire les émissions atmosphériques*. Le gouvernement fédéral a l'intention de fixer des objectifs à court terme (2010-2015), à moyen terme (2020-2025) et à long terme (2020-2050) pour les émissions de polluants atmosphériques et de GES. Les objectifs à court et à moyen terme pour les GES se fonderaient sur l'intensité, de sorte que le niveau absolu des émissions de GES pourrait augmenter pendant les périodes visées. Les objectifs devraient cependant être assez restrictifs pour permettre une transition en douceur vers l'objectif à long terme d'une réduction absolue des émissions de GES variant de 45 à 65 % par rapport aux niveaux de 2003 d'ici 2050. Des consultations sont en cours sur l'approche réglementaire, y compris les objectifs à court terme.

Étant donné que des règlements environnementaux clairs et des échéanciers non équivoques pour la mise en œuvre des nouveaux règlements sont essentiels pour les entreprises qui effectuent de nouveaux investissements dans l'infrastructure énergétique, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada conclue les négociations relatives à la mise en œuvre de règlements sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre et la pollution atmosphérique, et que le processus soit accéléré.

3. La *Loi sur les frais d'utilisation*

Le 31 mars 2004, la *Loi sur les frais d'utilisation* entrait en vigueur en vue de renforcer les éléments de responsabilisation, de suivi et de transparence au chapitre de la gestion des activités sur les frais d'utilisation. La *Loi* énumère une série d'exigences à considérer lorsqu'il s'agit d'instaurer de nouveaux frais ou de modifier les frais en vigueur. Certaines associations sectorielles estiment que le gouvernement ne s'assure pas que les ministères fédéraux atteignent les normes

de rendement qu'ils doivent fixer conformément à la *Loi*. Le Comité partage ces préoccupations et recommande :

Que le gouvernement du Canada examine les exigences de la *Loi sur les frais d'utilisation* et s'assure que tous les ministères fédéraux fixent et atteignent des normes de rendement et rendent compte au Parlement comme l'exige la *Loi*.

INFRASTRUCTURE

Les manufacturiers ont besoin d'une infrastructure moderne pour assurer l'efficacité de la réception et de l'envoi de produits à d'autres entreprises de la chaîne d'approvisionnement, livrer leurs produits aux commerçants et assurer le mouvement des gens dans le pays. Étant donné que plus du tiers des manufacturiers canadiens exportent plus de 50 % de ce qu'ils produisent et que 12 % seulement d'entre eux n'exportent rien du tout⁵⁵, nos manufacturiers ont besoin d'une infrastructure qui leur permette d'avoir facilement et rapidement accès aux marchés mondiaux. Compte tenu de l'extrême importance du marché américain pour eux, il est essentiel que le passage de la frontière canado-américaine se fasse efficacement. Qui plus est, pour que nos manufacturiers puissent exploiter les possibilités commerciales qu'offrent les économies en expansion de l'Asie, les ports canadiens tant de la côte est que de la côte ouest et le réseau ferroviaire qui les relie doivent offrir un accès sans obstacle à ces marchés.

Les manufacturiers canadiens déplorent particulièrement la persistance de longs délais à certains passages de la frontière américaine. Ainsi, le corridor Windsor-Detroit est le plus important point d'entrée du Canada aux États-Unis, puisque 28 % des marchandises échangées entre le Canada et son voisin passent par là. La congestion à ce poste frontalier sape l'économie canadienne, particulièrement dans l'industrie automobile. Des études ont démontré qu'un nouveau point d'entrée entre Windsor et Detroit s'impose pour assurer la capacité de passage de la frontière à long terme et pour ajouter un volet à l'infrastructure nécessaire. Pour bâtir un nouveau point d'entrée, il faudra que le gouvernement du Canada et celui des États-Unis concluent un partenariat afin d'aménager des postes de douane et des chemins d'accès des deux côtés de la frontière. Le gouvernement a promis, dans son plan économique récent, *Avantage Canada*, que le point d'entrée voulu serait en place au plus tard en 2013⁵⁶.

⁵⁵ Manufacturiers et Exportateurs du Canada, *2005-2006 Management Issues Survey*, <http://www.cme-mec.ca/pdf/SURVEY%20FINAL.pdf>.

⁵⁶ Gouvernement du Canada, *Avantage Canada : Bâtir une économie forte pour les Canadiens*, novembre 2006, p. 69, <http://www.fin.gc.ca/ec2006/pdf/planf.pdf>.

1. Politique nationale sur les points d'entrée et les corridors commerciaux

Dans son plan économique *Avantage Canada*, le gouvernement du Canada a déclaré qu'il allait élaborer un plan d'infrastructure à long terme prévoyant un financement prédictible pour divers projets d'infrastructure et mettre en œuvre une nouvelle politique nationale sur les points d'entrée et les corridors commerciaux. Compte tenu de l'importance d'une infrastructure moderne pour les manufacturiers (et pour les Canadiens en général), le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada annonce sa politique nationale sur les points d'entrée et les corridors commerciaux, et qu'il y réponde expressément aux préoccupations relatives à l'infrastructure exprimées par la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial.

2. Voies rapides EXPRES aux passages frontaliers canado-américains

D'après un rapport récent⁵⁷, à plusieurs passages frontaliers cruciaux, l'accès à des voies réservées aux véhicules commerciaux dans le contexte du programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) est trop limité. Le programme EXPRES est une initiative conjointe de l'Agence des services frontaliers du Canada et de l'United States Customs and Border Protection. EXPRES facilite le passage rapide des marchandises admissibles approuvées à l'avance, avec la vérification de la conformité à la législation commerciale ailleurs qu'à la frontière. Le Comité croit que des programmes comme EXPRES sont extrêmement importants pour le mouvement efficace du trafic commercial à la frontière. Par conséquent, il recommande :

Que le gouvernement du Canada fasse en sorte qu'un nombre suffisant de voies d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) soient réservées aux véhicules commerciaux aux passages frontaliers importants, avec un personnel assez nombreux pour répondre à la demande en période de pointe. Dans les cas où l'infrastructure ne permet pas de prendre cette mesure, le gouvernement devrait développer l'infrastructure ou la modifier de façon à rendre possibles des voies EXPRES supplémentaires et d'autres programmes frontaliers qui facilitent le commerce.

⁵⁷ *Repenser nos frontières : Un plan d'action*, Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial — juillet 2005, http://www.cme-mec.ca/pdf/Coalition_Report0705_Final.pdf, (disponible en anglais seulement).

3. Stratégie de financement du nouveau poste frontalier de Windsor-Detroit

Dans le plan économique *Avantage Canada* qu'il a annoncé en novembre, le gouvernement du Canada a déclaré qu'il annoncerait une stratégie de financement du nouveau poste frontalier entre Windsor et Detroit dans le Budget 2007. Le ministre des Transports a annoncé récemment que le gouvernement envisagera la possibilité de conclure un partenariat avec le secteur privé pour concevoir, construire, financer et exploiter ce nouveau passage frontalier. Étant donné que des précisions n'ont pas encore été données sur la stratégie de financement, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada définisse sa stratégie de financement du passage Windsor-Detroit, y compris tous les éventuels péages et routes à péage liés à ce poste frontalier.

POLITIQUES SUR LA RECHERCHE, LE DÉVELOPPEMENT ET LA COMMERCIALISATION

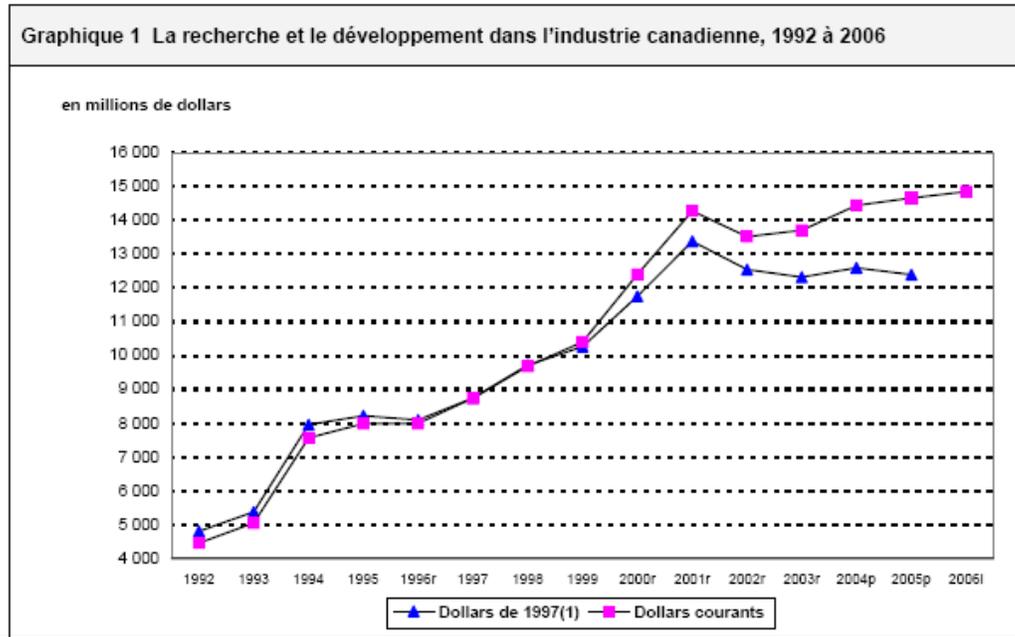
Un moyen que peut prendre le secteur manufacturier pour surmonter certaines de ses difficultés consiste à accroître la R-D et l'innovation afin d'améliorer la productivité. De nombreuses études économétriques démontrent le lien entre la R-D et la productivité.

1. Dépenses de R-D industrielle au Canada et dans l'OCDE

Les intentions de dépenses de R-D industrielle indiquent que celles-ci devraient atteindre 14,9 milliards de dollars en 2006. Même si les dépenses absolues de R-D industrielle (en dollars courants) ont légèrement augmenté depuis 2001, les dépenses corrigées de l'inflation (en dollars de 1997) ont décliné (voir la figure 22). Les dépenses de R-D industrielle ne sont pas encore complètement rétablies de la réduction qui a eu lieu en 2002 dans le secteur de la technologie de l'information et des communications (TIC) et plus particulièrement dans l'industrie du matériel de communication. Au plus fort du boom des TIC, en 2001, les dépenses de R-D de ces secteurs représentaient 46 % des dépenses de R-D industrielle; le pourcentage est actuellement d'un peu moins de 40 %⁵⁸.

⁵⁸ Statistique Canada, Recherche et développement industriels de 2002 à 2006, *Statistiques des sciences*, août 2006, <http://www.statcan.ca/francais/freepub/88-001-XIF/88-001-XIF2006004.pdf>.

Figure 22
Dépenses en recherche-développement
dans l'industrie canadienne, 1992- 2006



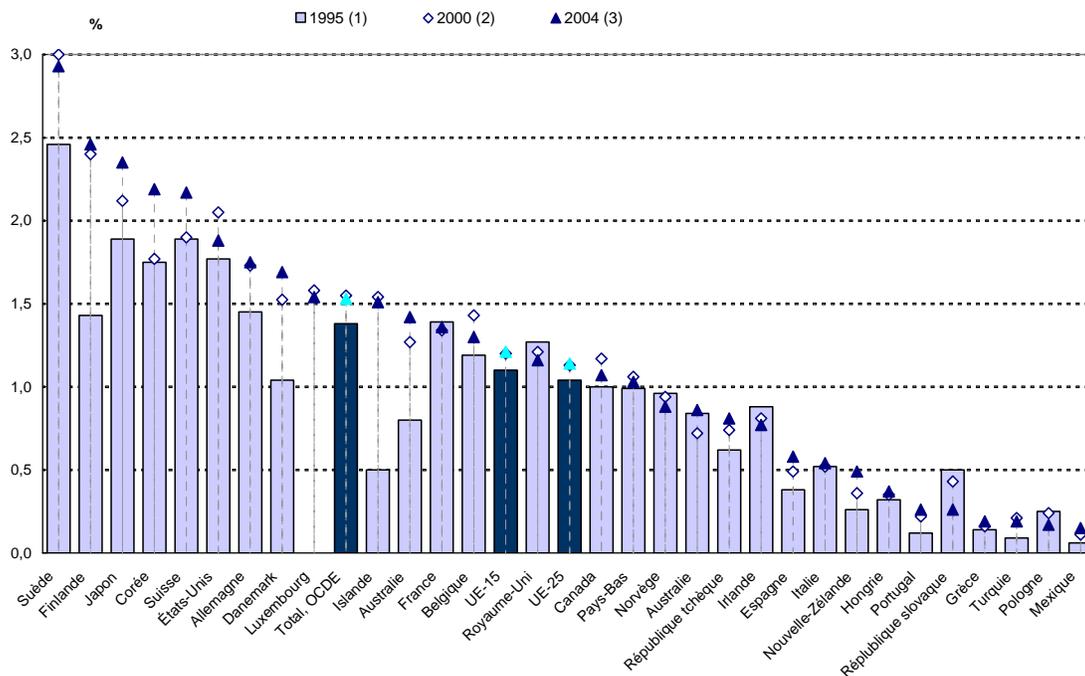
Source : Statistique Canada, Recherche et développement industriels de 2002 à 2006, *Statistiques des sciences*, août 2006, <http://www.statcan.ca/francais/freepub/88-001-XIF/88-001-XIF2006004.pdf>

De 2002 à 2006, la part de la R-D industrielle du secteur manufacturier a diminué, passant de 61 % à 56 %, tandis que celle du secteur des services a augmenté, passant de 35 % à 40 %. L'industrie dont la part de la R-D industrielle a subi le recul le plus marqué, et celle qui est responsable au premier chef de la chute globale des dépenses de R-D industrielle dans le secteur de la fabrication, est l'industrie de la fabrication de matériel de communication, dont la part de l'ensemble des dépenses de R-D industrielle est passée de 15 % à 11 % entre 2002 et 2006. Même si sa part des dépenses de R-D industrielle diminue depuis 2001, l'industrie de la fabrication de matériel de communication demeure au premier rang pour ce qui est des dépenses de R-D (1,58 milliard de dollars en 2006). Suit de près le groupe formé de l'industrie de l'information et de l'industrie culturelle (1,52 milliard de dollars). Viennent ensuite, encore une fois, l'industrie de la fabrication de produits pharmaceutiques et de médicaments (1,29 milliard de dollars), l'industrie des services de recherche et de développement scientifiques (1,14 milliard de dollars) et l'industrie de la conception de systèmes informatiques et des services connexes (1,06 milliard de dollars). L'Ontario et le Québec, auxquels était attribué 63 % du produit intérieur brut par province en 2004, étaient également à l'origine des quatre cinquièmes de la R-D industrielle réalisée au Canada en 2004.

L'intensité de la R-D dans les entreprises (dépenses en pourcentage du PIB) au Canada est plus faible que la moyenne de l'OCDE (1,07 % comparativement à

1,53 % en 2004; voir la figure 23)⁵⁹. En outre, les entreprises canadiennes représentent un pourcentage de l'ensemble de la R-D nationale inférieur à celui des entreprises des autres pays de l'OCDE (53 % comparativement à 67 % en 2003), et financent un pourcentage de la R-D nationale moins élevé que celui des entreprises des autres pays de l'OCDE (47,5 %, comparativement à 61,6 % en 2003)⁶⁰.

Figure 23
Dépenses de R-D des entreprises
en pourcentage du PIB,
par pays, 1995, 2000 et 2004



Source : OCDE, base de données des principaux indicateurs de la science et de la technologie, juillet 2006⁶¹.

Plusieurs raisons ont été proposées pour expliquer pourquoi, en moyenne, les entreprises canadiennes effectuent et financent relativement peu de R-D. L'une des explications est liée à la structure industrielle du Canada : un secteur des ressources relativement grand, où l'intensité en R-D est faible par rapport à d'autres secteurs (p. ex. la haute technologie) qui effectuent plus de R-D; un pourcentage élevé de petites et moyennes entreprises, qui ont peut-être du mal à financer et à effectuer certains types de R-D; et une proportion relativement élevée d'entreprises étrangères au Canada, qui effectuent la plus grande partie de la R-D au siège social

⁵⁹ Perspectives de l'OCDE de la science, de la technologie et de l'industrie, éd. 2006.

⁶⁰ Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2005.

⁶¹ <http://dx.doi.org/10.1787/130812203177>.

à l'étranger⁶². Une autre explication touche aux politiques-cadres (p. ex. la politique sur la concurrence, le régime fiscal, les droits de propriété intellectuelle, et le régime réglementaire), qui peuvent entraver l'investissement dans la R-D et l'innovation.

Le Comité a fait une recommandation en vue de bonifier le programme de crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (voir « Politique fiscale »), qui devrait accroître les dépenses de R-D du secteur privé.

2. Améliorer les résultats du Canada en ce qui concerne la commercialisation

En plus des résultats et du financement relativement faibles de la R-D par les entreprises, d'autres indicateurs témoignent des résultats médiocres du Canada en ce qui concerne l'innovation. Le Canada accuse du retard par rapport à ses principaux concurrents au chapitre de la commercialisation du savoir et des découvertes (c.-à-d. l'utilisation finale des idées grâce à l'utilisation ou à la vente de nouveaux biens ou services). Les enquêtes récentes semblent indiquer que la commercialisation de la recherche universitaire canadienne s'est améliorée ces dernières années. Par exemple, entre 2003 et 2004, le nombre d'inventions déclarées ou divulguées par les chercheurs aux universités et aux hôpitaux est passé de 1 133 à 1 432 (26 %). Le nombre de brevets délivrés à ces établissements a également augmenté, passant de 347 à 397 (14 %), tout comme le nombre total de brevets détenus, qui est passé de 3 047 à 3 827 (26 %)⁶³. En outre, un plus grand nombre d'institutions assurent la gestion de la propriété intellectuelle (PI) et dépensent davantage à ce titre qu'elles ne le faisaient par le passé.

Malgré cette hausse, il y a encore des problèmes concernant le « fossé de la commercialisation » tant dans le secteur de l'enseignement supérieur que dans le secteur privé. D'après les enquêtes récentes citées par le Groupe d'experts en commercialisation, la plupart des entreprises canadiennes préfèrent des stratégies de réduction des coûts à l'innovation. En 2001, moins de 40 % des entreprises du Canada considéraient qu'il soit important de mettre au point de nouveaux produits ou de nouvelles techniques de production dans leur stratégie d'affaires. Mais plus de la moitié croyaient qu'il était important de réduire les coûts de la main-d'œuvre et les autres coûts d'exploitation.

⁶² Même si les filiales étrangères ont accès à la technologie de la société mère et des sociétés sœurs, des recherches effectuées en 2000 montrent que les entreprises étrangères établies au Canada sont plus actives dans la R-D que les entreprises appartenant à des intérêts canadiens. Elles participent aussi davantage à des projets de R-D concertée à l'étranger et au Canada.

⁶³ Cathy Read, *Enquête sur la commercialisation de la propriété intellectuelle dans le secteur de l'enseignement supérieur*, 2004, Statistique Canada, octobre 2006, <http://www.statcan.ca/francais/research/88F0006XIF/88F0006XIF2006011.pdf>.

A. Rapport du Groupe d'experts sur la commercialisation

En avril 2006, le Groupe d'experts a publié son rapport, dans lequel il faisait 11 recommandations en vue d'améliorer la performance du Canada au chapitre de la commercialisation (voir l'annexe C). Il indiquait que le Canada est confronté à un défi important du fait que de nombreuses entreprises canadiennes affichent une faible détermination envers la recherche et les divers autres aspects de l'innovation, surtout par rapport à l'engagement démontré par les principaux concurrents du Canada. Il affirmait que cela expliquait en grande partie les résultats relativement faibles du Canada en matière de commercialisation. Le Comité croit que les recommandations du Groupe d'experts sont importantes et qu'elles pourraient améliorer les résultats du Canada en matière de commercialisation. Par conséquent, il recommande :

Que le gouvernement du Canada examine soigneusement les recommandations du Groupe d'experts sur la commercialisation et fasse connaître au Parlement ses intentions au sujet de leur mise en œuvre partielle ou intégrale ainsi que sur les autres politiques qu'il a l'intention de mettre en œuvre pour améliorer les résultats du Canada en matière de commercialisation.

B. Comblent le fossé de la commercialisation

En ce qui concerne la commercialisation, le Comité a entendu parler de la difficulté de transformer une idée en un produit vendu sur le marché. Les témoins ont fait remarquer que le Canada réussit très bien à faire de nouvelles découvertes et à élargir les connaissances, mais plutôt mal à effectuer les investissements nécessaires pour que ces découvertes deviennent lucratives. Le fossé de la commercialisation entre la recherche et le marché a été qualifié de « vallée de la mort ». C'est à cette étape que les fonds publics commencent à être retirés, parce qu'il arrive que des intérêts privés profitent de plus en plus des rendements, mais le financement privé n'est pas encore complètement engagé (voire pas engagé du tout) et, en fait, a tendance à faire défaut au fil du temps parce que les risques de la commercialisation peuvent être relativement élevés.

Le Comité a entendu des organismes du quatrième pilier (p. ex. Precarn Incorporated), qui sont habituellement des entités indépendantes sans but lucratif financées conjointement par le gouvernement et le secteur privé qui incitent les entreprises, le gouvernement et les établissements d'éducation postsecondaire à développer et commercialiser de nouvelles technologies. Le Comité a été impressionné par le travail de ces types d'organisations et les mesures importantes qu'elles prennent pour combler le fossé de la commercialisation. Par conséquent, il recommande :

Que le gouvernement du Canada accroisse le financement des organisations qui incitent les entreprises, le gouvernement et les établissements d'éducation postsecondaire à développer et à commercialiser de nouvelles technologies.

C. Partenariat technologique Canada

Des programmes fédéraux aident les entreprises canadiennes à mener des activités de recherche-développement qui favorisent la mise en marché de nouvelles technologies. Par exemple, Partenariat technologique Canada (PTC) est un organisme de service spécial d'Industrie Canada dont le mandat consiste à fournir une aide financière (au moyen de contributions remboursables) à la recherche et au développement stratégiques, et à mettre sur pied des projets pilotes qui profiteront à la population canadienne sur les plans économique, social et environnemental. PTC appuie un large éventail de secteurs technologiques, comme les technologies environnementales et les technologies-clés, notamment la biotechnologie et les applications liées à la santé, les technologies de l'aérospatiale et de la défense ainsi que les technologies de la fabrication et des communications. L'appui de PTC est offert par l'entremise de deux principaux programmes : 1) Le programme d'investissement dans la R-D de PTC, axé sur des projets préconcurrentiels dans plusieurs secteurs de développement technologique; et 2) le programme PARI de PTC, offert par l'entremise du Conseil national de recherches du Canada, qui appuie les petites et moyennes entreprises (PME) réalisant des projets de moins de 3 millions de dollars.

Le Comité a entendu des témoins, en particulier du secteur de l'automobile et de l'aérospatiale, qui se sont beaucoup servis de PTC pour la R-D et le développement technologique. En septembre 2005, le gouvernement précédent a annoncé qu'il mettrait fin à PTC et le remplacerait par une autre initiative visant à stimuler le développement technologique dans le secteur privé. En septembre 2006, le gouvernement actuel a annoncé des compressions du financement de PTC. Les modalités d'application de PTC ont expiré le 31 décembre 2006; aucune nouvelle proposition n'est acceptée et aucun nouveau projet ne sera financé aux termes de ce programme. Étant donné l'importance de PTC pour certaines industries manufacturières, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada trouve, le plus tôt possible, un programme substitut ou un autre mécanisme de financement en remplacement de Partenariat technologique Canada afin d'appuyer la R-D stratégique et des projets pilotes de l'industrie qui visent à apporter des avantages économiques, sociaux et environnementaux pour les Canadiens.

D. Programme des réseaux de centres d'excellence

Les Réseaux de centres d'excellence (RCE) favorisent des partenariats uniques entre les universités, l'industrie, le gouvernement et les organismes à but non lucratif qui visent à transformer la recherche et le talent d'entrepreneur des Canadiens en avantages socio-économiques pour le Canada. Le Comité a entendu un représentant d'un des RCE (AUTO21) mettre en doute l'utilité de la disposition de temporisation, qui fixe à 14 ans la durée maximale d'un réseau, même s'il procure un rendement positif sur l'investissement.

Le Comité pense que le programme des RCE constitue un élément utile du système d'innovation du Canada et que les RCE ont une importance directe pour le secteur manufacturier. Il s'inquiète du niveau relativement stable du financement accordé à ce programme (environ 80 millions de dollars par année depuis 1999) et s'interroge sur la nécessité de la disposition de temporisation. Par conséquent, le Comité recommande :

Que le gouvernement du Canada effectue un examen des niveaux de financement et du fonctionnement du programme des réseaux de centres d'excellence et élimine la disposition de temporisation automatique qui limite à 14 ans la durée de vie d'un réseau.

3. Infrastructure de recherche

La Fondation canadienne pour l'innovation (FCI) a été créée par le gouvernement fédéral en 1997 pour financer l'infrastructure de recherche afin d'accroître la capacité des universités, des collèges, des hôpitaux et des établissements de recherche canadiens à but non lucratif de soutenir la concurrence internationale et d'accroître la productivité de la recherche. La FCI finance normalement jusqu'à 40 % des coûts reliés aux infrastructures pour chaque projet. Le reste provient des partenaires des secteurs publics, privé, bénévole et communautaire. L'investissement total de la FCI, des institutions de

recherche et de leurs partenaires dépassera 11 milliards de dollars en 2010. La FCI a un budget fixe de 3,65 milliards de dollars et ses programmes de recherche expireront en 2010.

La FCI renforce les capacités de recherche du Canada, procure à l'industrie l'infrastructure de pointe requise pour former du personnel hautement qualifié et favorise le développement des grappes de technologies par le biais de collaborations entre les établissements publics de recherche et le secteur privé.

Le Comité croit qu'une infrastructure de recherche moderne est importante pour toutes les parties du système d'innovation du Canada, y compris le secteur privé, et que l'appui fédéral continu à l'infrastructure de recherche est essentiel. Par conséquent, il recommande :

Que le gouvernement du Canada continue de financer l'infrastructure de recherche par l'entremise de la Fondation canadienne pour l'innovation en partage des coûts.

CONCLUSION

À l'aube du troisième millénaire, notre monde connaît une croissance économique sans précédent dont le taux se maintient obstinément à un niveau record. La Chine et l'Inde sont en grande partie responsables de ce phénomène : leur économie en pleine expansion suscite une demande insatiable d'énergie qui dépasse l'offre actuelle. Ce déséquilibre a propulsé le prix de l'énergie et des métaux de base sur des trajectoires qu'on n'avait pas vues depuis le boom des années 1970. Pour notre pays, grand exportateur de produits de base, cette hausse s'est accompagnée d'une appréciation soutenue du dollar qui, malgré la demande croissante pour les biens manufacturés, a eu tôt fait de réduire la compétitivité de nos fabricants par rapport à leurs concurrents étrangers. Les défis posés par une devise plus forte, par la cherté de l'énergie et par la concurrence féroce de la Chine sur le secteur manufacturier canadien évoquent le film « En pleine tempête ».

Au lieu d'un changement cyclique de l'économie qui nous ramènerait bientôt au point de départ, nous sommes témoins d'un bouleversement structurel à long terme favorisant à la fois le secteur des ressources et celui des services aux dépens du secteur manufacturier. Les données économiques indiquent que les expéditions manufacturières ont plongé et sont demeurées déprimées pendant trois ans (de 2001 à 2003), emportant avec elles les profits et la productivité du secteur. Les sous-secteurs frappés de plein fouet sont ceux qui sont le plus vulnérables à la concurrence internationale notamment les produits forestiers, en particulier les pâtes et papiers, le textile et les vêtements, le matériel de transport, en particulier l'automobile et la construction navale, enfin les produits chimiques et les biens de consommation.

Ce n'est qu'après une restructuration industrielle poussée, faisant appel à une rationalisation des produits, à la fermeture de nombreuses usines et à des réductions d'effectif, que notre secteur manufacturier a été en mesure de stabiliser sa compétitivité par rapport à ses rivaux étrangers. Grâce à ces mesures douloureuses, les expéditions des fabricants canadiens ont atteint un sommet en 2005, à évalué 611,5 milliards de dollars; malgré tout, la rentabilité n'était pas encore au rendez-vous. En outre, en termes d'emploi, le secteur manufacturier n'occupe plus que 90 % de sa main-d'œuvre de 2001.

Pour aider le secteur manufacturier à surmonter les difficultés qui l'accablent, l'État doit se doter de politiques nouvelles. Notre rapport propose au gouvernement canadien 22 recommandations précises sur la manière d'aider le secteur à s'adapter à la réalité nouvelle. Le Comité est convaincu qu'encadrées par une stratégie industrielle, ces mesures contribueront à revitaliser notre secteur manufacturier, en le rendant plus solide et plus concurrentiel au profit de tous les Canadiens. Nous insistons sur l'urgence de l'action fédérale, et sur la nécessité de faire de la préservation d'un secteur manufacturier concurrentiel un objectif national.

ANNEXE 1

LISTE DES TÉMOINS

Organisations et individus	Date	Réunion
Conseil canadien des chefs d'entreprise Sam Boutziouvis, vice-président, Économie et commerce international	2006/05/16	3
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante Lucie Charron, analyste de la politique		
Manufacturiers et exportateurs du Canada Jayson Myers, premier vice-président et économiste en chef		
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante Corinne Pohlmann, directrice, Affaires nationales		
Conseil canadien des chefs d'entreprise David Stewart-Patterson, vice-président exécutif		
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante Garth Whyte, vice-président exécutif		
Banque du Canada David Dodge, gouverneur	2006/05/30	4
Banque du Canada Paul Jenkins, premier sous-gouverneur		
Global Insight Inc. Dale Orr, directeur général, Canadian Macroeconomic Services	2006/05/30	5
Le Conference Board du Canada Paul Darby, chef adjoint économiste	2006/06/01	6
Chambre de commerce du Canada Michael Murphy, vice-président exécutif, Politiques		
Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile Peter Kennedy, adjoint au secrétaire-trésorier	2006/06/01	7
Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec Pierre Laliberté, conseiller politique		

Organisations et individus	Date	Réunion
Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile Bill Murnigham, représentant national, Services de la recherche et des régimes de retraite et d'avantages sociaux	2006/06/01	7
Institut des manufacturiers du vêtement du Québec Eve Grenier, présidente	2006/06/06	8
Fédération canadienne du vêtement Bob Kirke, directeur général		
Institut canadien des textiles Harvey Penner, président du conseil		
Association canadienne de l'industrie des plastiques Atul Sharma, économiste en chef et directeur général, Ontario		
Institut canadien des textiles Elizabeth Siwicki, présidente		
Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada David Adams, président	2006/06/08	10
Association canadienne des constructeurs de véhicules Mark Nantais, président		
Général Motors du Canada Ltée David Paterson, vice-président, Affaires gouvernementales		
Ford Canada Paul Roy, directeur, Relations gouvernementales		
DaimlerChrysler Canada Lorraine Shalhoub, directrice, Politique générale et affaires extérieures		
Association Québécoise de l'Aérospatiale Stewart Bain, membre de la commission et président, Conseil consultatif	2006/06/08	11
Association des industries aérospatiales du Canada Peter Boag, président et directeur général		
Association Québécoise de l'Aérospatiale Sharon Core, gestionnaire, Expansion des entreprises et communications		

Organisations et individus	Date	Réunion
Association des industries aérospatiales du Canada Ron Kane, vice-président	2006/06/08	11
Ministère des ressources naturelles Howard Brown, sous-ministre adjoint, Secteur de la politique énergétique	2006/06/13	12
Ministère de l'Industrie Sara Filbee, directrice générale, Industries de la fabrication		
Ministère des Ressources humaines et du Développement social Martin Green, directeur général par intérim, Planification et analyse des politiques de programme		
Ministère des Ressources humaines et du Développement social Cliff Halliwell, directeur général, Direction de la recherche en politique et coordination		
Ministère de l'Industrie Robert Lamy, coordonnateur, Analyse économique, analyse de la politique micro-économique		
Ministère des ressources naturelles Margaret McCuaig-Johnston, sous-ministre adjointe, Secteur de la technologie et des programmes énergétiques		
Commission canadienne du tourisme Michele McKenzie, présidente-directrice générale		
Ministère des Ressources humaines et du Développement social Eric Parisien, directeur, Division du programme des conseils sectoriels		
Ministère de l'Industrie Renée St-Jacques, économiste en chef et directrice générale, Direction de l'analyse de la politique micro-économique		
Conseil canadien du bois Shawn Dolan, directeur, Affaires générales	2006/06/15	13
Association des produits forestiers du Canada Marta Morgan, vice-présidente, Commerce et compétitivité		
Association des produits forestiers du Canada Tom Rosser, économiste en chef		

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Le Groupe pour un dialogue sur l'énergie Dane Baily, vice-président, Institut canadien des produits pétroliers</p>	2006/10/03	18
<p>Le Groupe pour un dialogue sur l'énergie Michael Cleland, président et chef de la direction, Association canadienne du gaz</p>		
<p>Le Groupe pour un dialogue sur l'énergie Hans Konow, président et chef de la direction, Association canadienne de l'électricité</p>		
<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) Ian Burney, négociateur commercial en chef, Bilatérales et régionales</p>	2006/10/03	19
<p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer Glen Fisher, directeur général</p>		
<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) Kendal Hembroff, directrice adjointe, Direction à l'accès aux marchés bilatéraux</p>		
<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) Marvin Hildebrand, directeur, Direction de l'accès aux marchés bilatéraux</p>		
<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) Cam Mackay, directeur adjoint, Politique commerciale régionale</p>		
<p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer Jay Nordenstrom, directeur des relations avec le gouvernement et l'industrie</p>		
<p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer Rachel Pereira, directrice associée des relations avec l'industrie</p>		
<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) David Plunkett, directeur général, Politique commerciale bilatérale et régionale</p>		

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Ministère des Finances</p> <p>Nancy Horsman, directrice, Division de l'impôt des entreprises, Direction de la politique de l'impôt</p> <p>Produits alimentaires et de consommation du Canada</p> <p>Blake Johnston, vice-président des affaires gouvernementales</p> <p>Ministère des Finances</p> <p>Kevin Shoom, chef interimaire, Développement économique, Division de l'impôt des entreprises, Direction de la politique de l'impôt</p> <p>Produits alimentaires et de consommation du Canada</p> <p>Gemma Zecchini, vice-présidente senior, Politique publique</p>	2006/10/17	20
<p>UNITE HERE Canada</p> <p>Lina Aristeo, directrice régionale (québec)</p> <p>Syndicat des Métallos</p> <p>Jorge Garcia-Orgales, chercheur</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Ken Georgetti, président</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>François Vaudreuil, président</p>	2006/10/24	22
<p>Independent Lumber Remanufacturers' Association</p> <p>Russ Cameron, président</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>Sharon Maloney, directrice générale</p> <p>Association canadienne des fabricants de produits chimiques</p> <p>Richard Paton, président et directeur général</p> <p>Fabricants de produits chimiques du Canada</p> <p>David Podruzny, vice-président, Affaires économiques et commerciales et Secrétaire du Conseil d'Administration</p>	2006/10/31	24
<p>Auto 21 Inc.</p> <p>Peter Frise, directeur général et directeur scientifique, Réseaux de centres d'excellence du Canada AUTO21</p> <p>Energy Innovation Network</p> <p>Michael Raymont, président et directeur général</p>	2006/11/02	26

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Association canadienne des producteurs d'acier Stephen Sampson, directeur, Conseil canadien du partenariat pour l'acier</p>	2006/11/02	26
<p>Association canadienne des producteurs d'acier Ron Watkins, président</p>		
<p>Fondation canadienne pour l'innovation Suzanne Corbeil, vice-présidente, Relations extérieures</p>	2006/11/09	28
<p>Electro-Federation Canada Wayne Edwards, vice-président, Electrical Equipment Manufacturers Association of Canada</p>		
<p>Electro-Federation Canada Milos Jancik, président et directeur général</p>		
<p>Fondation canadienne pour l'innovation Eliot Phillipson, président et directeur général</p>		
<p>Electro-Federation Canada Ernie Reynolds, vice-président et directeur général, DSG-Canusa</p>		
<p>Ministère de l'Industrie Iain Stewart, directeur général, Direction générale des politiques, secteur science et innovation, Industrie Canada</p>		
<p>Precarn Incorporated Graham Taylor, vice-président, Relations externes</p>		
<p>Electro-Federation Canada Dave Wood, président, W.C. Wood Company</p>		
<p>Atlantic Institute for Market Studies Charles Cirtwill, président intérimaire</p>	2006/11/20	29
<p>Maritime Steel and Foundries Limited Robert Durdan, vice-président exécutif</p>		
<p>J. D. Irving Limitée Jim Irving, président</p>		
<p>Manufacturiers et exportateurs du Canada Ann Janega, vice-présidente, Division de la Nouvelle-Écosse</p>		
<p>Secunda Marine Services Limited (Nova Scotia) Don Mac Leod, vice-président</p>		

Organisations et individus	Date	Réunion
Offshore/Onshore Technologies Association of Nova Scotia Paul McEachern, directeur général	2006/11/20	29
City of Oshawa John Gray, maire	2006/11/22	30
Greater Oshawa Chamber of Commerce Bob Malcolmsen, président directeur général		
Général Motors du Canada Ltée David Paterson, vice-président, Affaires publiques et environnement		
University of Ontario Institute of Technology Marc Rosen, professeur et doyen, Faculté de génie et de science appliqués		
Toronto Board of Trade Jonathan Barry, député senior, comité du développement économique, Vice-président, Entreprise et Bell Canada	2006/11/22	31
Toronto Board of Trade David Black, conseiller de direction		
Mancor Industries Art Church, président et chef de la direction		
École secondaire Port Credit Jan Courtin, directrice		
Edson Packaging Machinery Ltd. Robert Hattin, président		
Superior Tire and Auto Paul Hyatt, président		
Tempress Ltd Bill McLean, président		
École secondaire Port Credit Jean-François Michaud, chef du département des affaires et de la technologies		
Celestica John Sloan, vice-président, Planification opérationnelle		
Bernard Mould Ed Bernard, président	2006/11/23	32

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>DMS Corporation Mike Hicks, gérant des ventes nord américain, Président de l'Association canadienne des fabricateurs de moules</p> <p>Chambre de commerce de Windsor et du district Peter Hrastovec, président du conseil d'administration</p> <p>Accucaps Industries Limited Ed Kanters, chef des services financiers</p> <p>Platinum Tool Technologies Dan Moynahan, président</p> <p>Windsor and District Labour Council Gary Parent, président</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc. Patrick Persichilli, directeur, Administration et affaires générales</p> <p>MidWest Precision Mould Ltd Bill Storey, associé et directeur</p> <p>TCA-Canada Mike Vince, président</p>	2006/11/23	32
<p>Team Calgary Bruce Graham, président et directeur général, Développement économique de Calgary</p> <p>Flexxaire Manufacturing Inc. Jonathan McCallum, vice-président, opérations et ingénierie</p> <p>Alberta Research Council John McDougall, président et directeur général</p> <p>Manufacturiers et exportateurs du Canada - Division de l'Aberta Peter Ouellette, président du conseil d'administration, Division de l'Alberta</p> <p>Edmonton Economic Development Corporation Allan Scott, président et directeur général</p> <p>Standen's Limited Mel Svendsen, président et chef de la direction</p>	2006/11/24	33

ANNEXE 2 LISTE DES MÉMOIRES

Accucaps Industries Limited

Alberta Research Council

Association canadienne des constructeurs de véhicules

Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer

Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada

Association des industries aérospatiales du Canada

Association des produits forestiers du Canada

Association Québécoise de l'Aérospatiale

Atlantic Institute for Market Studies

Auto 21 Inc.

Banque du Canada

Chambre de commerce du Canada

Commission canadienne du tourisme

Congrès du travail du Canada

Conseil canadien des chefs d'entreprise

Conseil canadien du commerce de détail

Daimler Chrysler Canada

DMS Corporation

École secondaire Port Credit

Edmonton Economic Development Corporation

Edson Packaging Machinery Ltd.

Electro-Federation Canada

Energy Innovation Network

Fabricants de produits chimiques du Canada

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Fédération canadienne du vêtement

Fibrex Glass Corporation

Fondation canadienne pour l'innovation

Général Motors du Canada Ltée

Global Insight Inc.

Independent Lumber Remanufacturers' Association

Institut canadien des textiles

Institut des manufacturiers du vêtement du Québec

J. D. Irving Limitée

L'Association canadienne des producteurs d'acier

Le Groupe pour un dialogue sur l'énergie

Les Caoutchoucs et Plastiques Falpaco Inc.

Manufacturiers et exportateurs du Canada

Manufacturiers et exportateurs du Canada - Division de l'Aberta

MidWest Precision Mould Ltd

ministère de l'Industrie

ministère des Finances

ministère des ressources naturelles

MRC de Rouville

MRC du Val-Saint-François

MRC Haute-Yamaska

Plastiques Cellulaires Polyform inc.

Platinum Tool Technologies

Polytechnics Canada

Precarn Incorporated

Produits alimentaires et de consommation du Canada

Standen's Limited

Superior Tire and Auto

Syndicat des Métallos

Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile

TCA-Canada

Team Calgary

Toronto Board of Trade

Valiant Machine & Tool Inc.

ANNEXE A :

NOMBRE D'ÉTABLISSEMENTS EMPLOYEURS CATÉGORIE D'EFFECTIF ET PAR RÉGION, 2005

Province ou territoire	Taille de l'établissement selon la catégorie d'effectif				Total	% total
	Micro (1-4)	Petit (5-99)	Moyen (100-499)	Grand (500+)		
Terre-Neuve-et-Labrador	295	272	54	8	629	1.0
Île-du-Prince-Édouard	120	151	20	1	292	0.5
Nouvelle-Écosse	658	721	91	13	1483	2.4
Nouveau-Brunswick	492	595	99	9	1195	2.0
Québec	7995	7810	1113	108	17026	28.1
Ontario	8548	12400	2067	205	23220	38.3
Manitoba	614	960	152	15	1741	2.9
Saskatchewan	566	620	67	6	1259	2.1
Alberta	2134	2901	365	16	5416	8.9
Colombie-Britannique	4024	3778	428	31	8261	13.6
Territoire du Yukon	13	14	0	0	27	0.0
Territoires du Nord-Ouest	8	16	0	0	24	0.0
Nunavut	4	8	0	0	12	0.0
Total	25471	30246	4456	412	60585	100.0
% total	42.0	49.9	7.4	0.7	100.0	

Source : Statistique Canada, base de données sur la Structure des industries canadiennes.

ANNEXE B :

TOTAL DES LIVRAISONS POUR LES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES, PAR PROVINCE ET TERRITOIRE, 2001-2005

	2001		2002		2003		2004		2005	
	en millions de \$	%								
Canada	543,272.00		559,902.70		562,551.70		586,105.80		591,086.00	
Terre-Neuve-et-Labrador	2,467.80	0.45	2,537.30	0.47	2,583.80	0.48	2,544.50	0.47	2,347.30	0.43
Île-du-Prince-Édouard	1,222.00	0.22	1,300.30	0.24	1,287.40	0.24	1,299.40	0.24	1,289.60	0.24
Nouvelle-Écosse	8,228.10	1.51	8,852.60	1.63	9,138.00	1.68	9,751.30	1.79	9,898.70	1.82
Nouveau-Brunswick	11,829.50	2.18	12,446.70	2.29	12,401.50	2.28	13,636.20	2.51	14,958.90	2.75
Québec	131,945.50	24.29	133,624.50	24.60	133,832.10	24.63	135,517.00	24.94	137,038.30	25.22
Ontario	285,013.50	52.46	297,820.70	54.82	294,889.10	54.28	304,430.20	56.04	300,081.20	55.24
Manitoba	11,343.80	2.09	11,820.10	2.18	12,695.80	2.34	13,517.50	2.49	13,490.70	2.48
Saskatchewan	7,379.50	1.36	7,398.90	1.36	7,853.10	1.45	9,179.70	1.69	9,939.00	1.83
Alberta	45,479.60	8.37	45,407.20	8.36	48,076.00	8.85	53,818.40	9.91	60,310.60	11.10
Colombie-Britannique	38,302.60	7.05	38,610.10	7.11	39,691.00	7.31	42,303.50	7.79	41,139.80	7.57
Territoire du Yukon	16.6	0.00	22.6	0.00	20.6	0.00	22.8	0.00	24.6	0.00
Territoires du Nord-Ouest	39.2	0.01	56.6	0.01	78.3	0.01	80.5	0.01	86.6	0.02
Nunavut	4.3	0.00	5.2	0.00	5.1	0.00	4.9	0.00	5.8	0.00

Source Statistique Canada http://www40.statcan.ca/l02/cst01/manuf28_f.htm

ANNEXE C :

RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS DU RAPPORT DU GROUPE D'EXPERTS EN COMMERCIALISATION, 2006¹

- établir un Office des partenariats pour la commercialisation (OPC). L'OPC créerait un nouveau rôle pour le secteur privé, en tant que partenaire à part entière pour ce qui est de tracer la voie et d'élaborer les politiques en matière de commercialisation;
- augmenter la demande de talent de la part des entreprises, grâce à la création d'un nouveau Programme canadien des bourses de recherche sur la commercialisation;
- stimuler l'embauche dans le secteur privé de travailleurs hautement qualifiés et disposant de talents en matière de commercialisation;
- encourager et mettre en valeur les jeunes Canadiens qui visent la réussite en affaires, en sciences et en technologie;
- développer et conserver le talent nécessaire au succès sur le marché mondial;
- créer un Superfonds pour la commercialisation afin de relever les grands défis de la commercialisation;
- élargir les programmes fédéraux qui aident les entreprises en prédémarrage et en démarrage à valider leurs projets commerciaux;
- augmenter la participation des PME en matière de commercialisation, grâce à une Initiative canadienne des partenariats entre PME;
- améliorer l'accès des entreprises au financement et aux conseils d'investisseurs providentiels en début de croissance;
- examiner le marché canadien du capital de risque au stade de l'expansion des entreprises et trouver des possibilités d'amélioration;
- éliminer les obstacles aux investissements étrangers de capital de risque

¹ *Les gens et l'excellence : au cœur du succès de la commercialisation*, Rapport final du Groupe d'experts en commercialisation, avril 2006, [http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inepc-gdc.nsf/vwapi/Volume_I_f.pdf/\\$FILE/Volume_I_f.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inepc-gdc.nsf/vwapi/Volume_I_f.pdf/$FILE/Volume_I_f.pdf).

ANNEXE D :

RÉSUMÉ DES RECOMMANDATIONS PRÉSENTÉES PAR LES TÉMOINS

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique monétaire	<p>encourager la Banque du Canada à assouplir sa politique sur les taux d'intérêt de manière à réduire les pressions à la hausse qui s'exercent sur le dollar canadien</p> <p>décourager les autres pays de laisser flotter leur monnaie pour en tirer un avantage économique injuste</p>	<p>Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile du Canada, UNITE HERE; Métallurgistes unis; Ville d'Oshawa</p> <p>Platinum Tool Technologies</p>
Politique fiscale générale	<p>réduire l'impôt sur les investissements des entreprises</p> <p>réduire l'impôt sur les gains en capital</p> <p>appuyer un projet visant à réduire l'impôt des sociétés, des particuliers, foncier et autres et les remplacer par une augmentation de la taxe de vente afin d'équilibrer le fardeau fiscal dans les prix des produits fabriqués au Canada et importés</p> <p>accélérer la réduction prévue de l'impôt des sociétés</p>	<p>Global Insights Inc.; Association des produits forestiers du Canada</p> <p>Global Insights Inc.</p> <p>Électro-Fédération Canada</p> <p>Global Insights Inc.; Chambre de commerce de Toronto</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale générale (suite)	<p>ramener le taux d'imposition des sociétés à 17 % d'ici 5 ou 6 ans</p> <p>maintenir l'engagement gouvernemental d'abaisser l'impôt fédéral des sociétés pour le ramener de 21 % à 19 % et ultérieurement à 17 %</p> <p>s'assurer que l'impôt des sociétés est globalement avantageux par rapport aux États-Unis</p> <p>rendre la structure du régime fiscal très concurrentielle (par exemple au niveau des taux marginaux d'imposition réels)</p> <p>se servir de l'excédent budgétaire fédéral pour accélérer la réduction de l'impôt des sociétés</p> <p>réduire le taux marginal d'imposition des familles à faible revenu et à revenu modeste (25 000 \$-45 000 \$) et évaluer les « récupérations » (la réduction du crédit de TPS et des prestations pour enfant à charge à mesure que le revenu augmente)</p>	<p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Électro-Fédération Canada; Chambre de commerce du Canada; Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Conseil canadien des chefs d'entreprises</p> <p>Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada; Association des produits forestiers du Canada</p> <p>Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Chambre de commerce du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale générale (suite)	<p>porter le seuil du taux d'imposition marginal le plus élevé sur le revenu personnel de 118 000 \$ à 150 000 \$</p> <p>harmoniser les taxes de vente provinciales avec la taxe sur les produits et services (TPS)</p> <p>introduire un allégement fiscal pour les dépenses de réinstallation</p> <p>si le gouvernement veut encourager les gens à acheter des véhicules, il doit le faire indépendamment de la technologie</p> <p>si l'impôt sur les gains en capital est aboli, il faut s'assurer que les profits sont réinvestis dans les infrastructures des entreprises</p> <p>s'assurer que les frais imposés aux usagers sont utilisés conformément à la raison pour laquelle ils sont recueillis et qu'il existe une trace écrite vérifiable</p>	<p>Chambre de commerce du Canada; Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada; Conseil canadien des chefs d'entreprises; Conseil canadien du commerce de détail</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>General Motors du Canada Limitée</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>Électro-Fédération Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale générale (suite)	<p>mettre l'accent sur les réductions d'impôt et les incitatifs fiscaux dans certains secteurs, par exemple les avantages fiscaux pour les activités de recherche et de développement ou l'investissement dans les nouvelles technologies et les nouveaux équipements</p> <p>réviser les lois sur les fiducies de revenu afin d'encourager les sociétés à réinvestir leurs profits dans le développement de leurs produits ou dans leur expansion</p> <p>dans les industries où il y a des investissements temporaires de crédits d'impôt pour de nouveaux équipements, etc., comme l'industrie automobile, ces crédits d'impôt devraient encourager l'achat de produits fabriqués au Canada</p> <p>utiliser les incitatifs fiscaux pour encourager les entreprises à investir dans la formation de leur main-d'œuvre</p> <p>permettre aux entreprises d'accorder des primes au rendement et d'autres primes en franchise d'impôt jusqu'à concurrence de 2 500 \$ pour les salariés qui gagnent moins de 50 000 \$ par an</p> <p>exonérer d'impôt les programmes de santé et de bien-être des salariés parrainés par l'employeur</p>	<p>Métallurgistes unis</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>J. D. Irving Limited</p> <p>J. D. Irving Limited</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale générale (suite)	<p>corriger le régime fiscal de manière que les retraités et les prestataires d'AE ne perdent pas d'argent quand ils retournent travailler</p> <p>encourager les provinces à remplacer la taxe de vente par une taxe sur la valeur ajoutée comme la TPS/TVH et envisager de nouvelles réductions de la TPS pour faciliter la transition</p> <p>instituer un système de transfert des pertes entre les membres d'un même groupe de sociétés</p> <p>accroître les crédits d'impôt à l'investissement et pour l'acquisition d'immobilisations, ce qui compenserait les coûts immédiatement</p> <p>favoriser les achats au pays (p. ex. en accordant un crédit d'impôt à ceux qui achètent des produits fabriqués au Canada)</p> <p>envisager une réduction du taux marginal d'imposition des particuliers pour les familles dont le revenu est faible ou modeste</p> <p>réduire à nouveau la TPS / TVH de 1 %</p>	<p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Chambre de commerce de Toronto</p> <p>Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc.</p> <p>Caoutchoucs et plastiques Falpaco inc.</p> <p>Conseil canadien du commerce de détail</p> <p>Conseil canadien du commerce de détail</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Politique fiscale - programme d'incitation fiscale pour RS-DE</p>	<p>rendre les crédits d'impôt pour RS-DE plus accessibles / améliorer le programme d'incitatifs fiscaux pour RS-DE</p> <p>rendre les crédits d'impôt pour RS-DE plus accessibles : permettre l'inclusion du remboursement dans l'évaluation du projet, inclure les travaux coopératifs internationaux et les coûts du travail de précommercialisation (par exemple, le brevetage, le prototypage)</p> <p>imposer à Industrie Canada (et non pas à l'ARC) la responsabilité d'évaluer les propositions relatives à la RS-DE</p> <p>rendre les crédits d'impôt pour RS-DE remboursables, et les exclure de l'assiette fiscale</p> <p>permettre que le crédit pour RS-DE couvre aussi la R – D collaborative internationale et les coûts de brevet</p>	<p>Association canadienne de l'industrie des plastiques; Institut canadien des textiles; Fédération canadienne du vêtement; Association des industries aérospatiales du Canada; Association canadienne des producteurs d'acier; Bernard Mould</p> <p>Électro-Fédération Canada</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada; Valiant Machine & Tool Inc.</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Politique fiscale - programme d'incitation fiscale pour RS-DE (suite)</p> <p>Politique fiscale - Taux de la déduction pour amortissement</p>	<p>instituer dans le crédit pour RS-DE un incitatif à la création de produits viables (commercialisables)</p> <p>veiller à ce que les entreprises puissent déduire leurs crédits d'impôt pour RS-DE accumulés de leurs cotisations d'AE ou s'en servir à l'égard de leurs dépenses d'équipement</p> <p>augmenter les déductions relatives aux coûts en capital pour le programme RS-DE</p> <p>amortissement accéléré du matériel et des investissements technologiques</p> <p>accélérer la déduction pour amortissement</p>	<p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Edson Packaging Machinery Ltd.</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc.</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec; Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada; et Edson Packaging Machinery Ltd.</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada; Fédération canadienne du vêtement; Association des produits forestiers du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Politique fiscale - Taux de la déduction pour amortissement (suite)</p>	<p>taux de la déduction pour amortissement : faire en sorte que la vie utile du bien corresponde à la réalité économique</p> <p>permettre l'amortissement en deux ans des machines et du matériel</p> <p>porter le taux d'amortissement des dépenses d'équipement de 4 % à 8 % pour le système de distribution de gaz naturel</p> <p>porter le taux de la déduction pour amortissement de 8 % à 12 % pour les infrastructures électriques et jusqu'à 45 % pour les compteurs intelligents et les autres biens des secteurs de la communication et des logiciels</p>	<p>Chambre de commerce du Canada; Chambre de commerce de Toronto</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada; Association canadienne de l'industrie des plastiques; Association canadienne des producteurs d'acier; Électro-Fédération Canada et Association canadienne des fabricants de produits chimiques; J. D. Irving Limited; Windsor and District Chamber of Commerce; Edmonton Economic Development Corporation</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne du gaz</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne de l'électricité</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique fiscale - Taux de la déduction pour amortissement (suite)	<p>faire revoir officiellement par un comité industrie/gouvernement les critères d'admissibilité à inclure dans le taux de déduction pour amortissement accéléré et les récentes majorations temporaires</p> <p>faire correspondre le taux de la déduction pour amortissement au taux équivalent américain pour le matériel ferroviaire</p> <p>permettre l'amortissement d'un bien d'équipement dès l'année où les dépenses sont engagées et non pas seulement à partir de l'année de mise en service du bien</p>	Association canadienne du gaz Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer J. D. Irving Limited
Compétences de la main-d'œuvre	<p>accélérer le traitement des demandes d'immigration émanant de travailleurs spécialisés et le processus de sélection de ceux qui possèdent des compétences en demande</p> <p>voir à ce que le système de permis de travail corresponde aux besoins en main-d'œuvre</p> <p>travailler plus efficacement pour attirer au Canada les travailleurs étrangers nécessaires pour répondre aux besoins en main-d'œuvre; consacrer plus de ressources aux régions cibles (comme l'Asie)</p>	Manufacturiers et Exportateurs du Canada Manufacturiers et Exportateurs du Canada Manufacturiers et Exportateurs du Canada

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>améliorer l'intégration à la population active des immigrants et des Autochtones</p> <p>améliorer la reconnaissance des titres de compétence</p> <p>faciliter l'intégration des immigrants dans des emplois qui leur conviennent par l'adoption de politiques d'accréditation efficaces et réduire les obstacles interprovinciaux à l'accréditation dans les métiers et les professions</p> <p>établir un système d'accréditation national simple et coordonné en commençant par les 10 branches d'activité où les pénuries de main-d'œuvre sont les plus graves</p> <p>compenser les coûts de formation en allégeant les autres charges sociales (comme l'assurance-emploi)</p> <p>congé de formation financé à même l'assurance-emploi</p> <p>insister davantage sur le perfectionnement continu et l'offre de compétences</p>	<p>Chambre de commerce du Canada : Conseil canadien du commerce de détail</p> <p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Chambre de commerce du Canada et Conseil canadien du bois</p> <p>Conference Board du Canada</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Banque du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et le secteur privé doivent en faire plus au chapitre de la formation des salariés</p> <p>revoir le régime d'assurance-emploi</p> <p>encourager davantage les migrations vers des marchés du travail plus prometteurs</p> <p>investir davantage dans l'enseignement supérieur</p> <p>investir davantage dans les programmes d'apprentissage</p> <p>fournir des encouragements fiscaux aux PME parce qu'elles offrent des possibilités de formation et d'apprentissage dont profitent ultérieurement les grandes entreprises</p> <p>encourager les entreprises, en particulier les PME, à offrir davantage de possibilités de formation</p> <p>rétablir le Programme d'adaptation des travailleurs âgés (PATA)</p>	<p>Global Insights Inc.</p> <p>Global Insights Inc.; Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Global Insights Inc.</p> <p>Chambre de commerce du Canada; Mancor Industries</p> <p>Chambre de commerce du Canada; Ville d'Oshawa</p> <p>Association québécoise de l'aérospatiale</p> <p>Chambre de commerce du Canada; Platinum Tool Technologies; Ville d'Oshawa</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec; Centrale des syndicats du Québec</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>mettre sur pied un Programme d'adaptation des travailleurs âgés qui comprend les travailleurs de l'industrie du vêtement, surtout à Montréal</p> <p>mettre sur pied un système visant à aider les PME à adopter de nouvelles méthodes de gestion des employés plus coopératives</p> <p>étudier les options de retraite progressive pour faire face à une population vieillissante de travailleurs qualifiés</p> <p>faire participer à nouveau le gouvernement fédéral à la formation axée sur les compétences et surtout à la formation des prestataires d'AE pour qu'ils puissent s'adapter aux nouvelles industries ou aux nouveaux emplois sans perdre leurs prestations (semblable aux programmes d'apprentissage existants)</p> <p>instaurer une taxe de 1 % pour les sociétés qui ne forment pas leurs employés (suivre le modèle québécois)</p> <p>investir dans des formations sur l'alphabétisation et les notions de calcul de base pour les travailleurs</p>	<p>UNITE HERE</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>Métallurgistes unis</p> <p>Métallurgistes unis</p> <p>Congrès du travail du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>réévaluer la position du congé de maternité au sein du système de l'AE afin d'accroître les incitatifs pour que les employeurs offrent des prestations de maternité suffisantes</p> <p>utiliser le système de l'AE comme un incitatif, semblable aux rabais de prime d'AE qui sont actuellement octroyés aux employeurs qui offrent leurs propres prestations de maternité, pour que les employeurs donnent de la formation axée sur les compétences</p> <p>en faire davantage afin d'améliorer la formation en emploi de façon à ce que les travailleurs puissent être à jour dans leurs compétences</p> <p>élaborer une stratégie nationale de « compétences humaines » afin de fixer des objectifs à court et à long terme visant à garantir une main-d'œuvre compétente</p> <p>mettre sur pied un système national de virement-crédit entre les établissements d'enseignement ainsi qu'un système de crédit pour les acquis des étudiants adultes</p> <p>accroître la capacité d'apprentissage en ligne du Canada</p>	<p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>encourager la coopération entre les gouvernements, les industries et les instituts polytechniques afin de former des travailleurs qui auront des compétences recherchées</p> <p>instaurer un crédit d'impôt qui sera déduit des cotisations d'AE pour la formation de la main-d'œuvre financée par l'employeur</p> <p>mettre l'accent sur les programmes gouvernementaux de ressources humaines portant sur les compétences techniques avancées</p> <p>le gouvernement doit travailler de concert avec l'industrie afin de faire la promotion auprès des jeunes des carrières dans le secteur de la fabrication</p> <p>le gouvernement doit élaborer une politique visant à protéger et à accroître le nombre d'emplois spécialisés</p> <p>faciliter l'accès aux subventions et programmes de formation de la main-d'œuvre, en alléger les formalités; éliminer les restrictions qui visent actuellement les prestataires de l'AE</p>	<p>Polytechnics Canada</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier; Électro-Fédération Canada; Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>J. D. Irving Limited</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>modifier la politique en matière d'immigration pour mieux l'adapter aux besoins en main-d'œuvre; encourager les jeunes entrepreneurs immigrants</p> <p>faciliter les choses aux entreprises qui veulent faire venir des travailleurs temporaires, par exemple en provenance du Mexique</p> <p>effectuer une réforme du régime d'AE pour supprimer les obstacles à la mobilité de la main-d'oeuvre</p> <p>réduire les effectifs dans le secteur public de manière à libérer des travailleurs qui pourront alors travailler dans le secteur privé</p> <p>encourager les collèges communautaires à multiplier les programmes de formation industrielle en collaboration avec les industries et les syndicats</p>	<p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Maritime Steel and Foundries Limited</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>encourager l'immigration pour rajeunir la population active</p> <p>encourager des partenariats de l'industrie avec les écoles secondaires qui offrent des programmes techniques (comme le programme régional de haute technologie de l'École secondaire Port Credit)</p> <p>permettre aux étudiants et aux apprentis de déduire leurs dépenses d'outils</p> <p>chercher à attirer des jeunes dans le secteur manufacturier et leur donner la formation nécessaire durant leurs études</p> <p>aider les entreprises qui contribuent à la formation des étudiants par des programmes de stages, etc.</p>	<p>Edson Packaging Machinery Ltd.</p> <p>École secondaire Port Credit</p> <p>École secondaire Port Credit</p> <p>Celestica</p> <p>Celestica</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	<p>investir davantage dans les cours de métiers et la formation, notamment dans le recyclage des travailleurs d'âge mûr déplacés</p> <p>veiller à ce que les programmes de développement des compétences financés par l'État répondent bien aux besoins en consultant les dirigeants de l'industrie</p> <p>favoriser l'élaboration de programmes collégiaux et universitaires en collaboration avec l'industrie, et créer un point de liaison entre l'industrie et les établissements d'enseignement pour que ces derniers connaissent mieux les besoins de l'industrie; financer ces programmes avec des fonds fédéraux</p> <p>utiliser les excédents budgétaires actuels pour appuyer la formation continue</p> <p>concevoir une stratégie d'immigration « moderne » qui met l'accent à la fois sur les travailleurs aptes à la formation et déjà compétents</p> <p>revoir les politiques fiscales qui peuvent inciter les Canadiens adultes à se retirer du marché du travail</p>	<p>Windsor and District Labour Council</p> <p>Windsor and District Labour Council</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc.</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc.</p> <p>Conseil canadien du commerce de détail</p> <p>Conseil canadien du commerce de détail</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Compétences de la main-d'œuvre (suite)	travailler de concert avec les provinces et les territoires à faire connaître les programmes de garde d'enfants pour permettre aux femmes de travailler	Conseil canadien du commerce de détail
Politique énergétique	<p>élaborer une stratégie en matière d'énergie favorable à l'établissement d'un climat commercial compétitif</p> <p>envisager l'énergie d'un point de vue continental</p> <p>développer une politique nationale sur l'énergie et les ressources</p> <p>fournir des encouragements et des ressources aux producteurs industriels à l'appui de l'efficacité énergétique</p> <p>développer un cadre énergétique assurant une charge d'alimentation suffisante au secteur manufacturier et la stabilisation des prix de l'énergie</p> <p>incorporer des biocarburants dans le flux des produits pétroliers raffinés « d'une manière qui favorise le fonctionnement des marchés »</p>	<p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile du Canada et Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Association canadienne de l'industrie des plastiques</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique énergétique (suite)	<p>soutenir les nouveaux ouvrages hydroélectriques afin de conserver l'avantage du Canada dans les prix de l'électricité, etc.</p> <p>Élaborer un cadre énergétique plus cohérent</p> <p>Imposer des délais sur les subventions pour les énergies alternatives</p> <p>promouvoir l'utilisation de biodiésel et d'autres carburants renouvelables</p> <p>développer un cadre énergétique solide qui inclut l'énergie nucléaire comme un moyen de générer une alimentation stable en électricité sans émissions</p> <p>intégrer les sources d'énergie et les systèmes de distribution</p> <p>accélérer le développement de sources d'énergie de remplacement</p> <p>accroître la sensibilisation et la coopération de la population à l'égard du besoin de créer de nouvelles infrastructures énergétiques</p>	<p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne du gaz</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Association canadienne des fabricants de produits chimiques</p> <p>Energy Innovation Network</p> <p>Energy Innovation Network</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne du gaz</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique énergétique (suite)	<p>éclaircir la politique sur les changements climatiques afin que l'industrie pétrolière puisse prendre les décisions appropriées à long terme</p> <p>revoir les programmes actuels et proposés, notamment ceux destinés aux Canadiens à revenu relativement faible, pour s'assurer que l'efficacité énergétique et les possibilités de remplacement de combustible sont pleinement prises en considération dans l'atteinte des objectifs environnementaux et liés à la capacité financière</p> <p>accroître le soutien aux programmes pour la démonstration, l'utilisation et l'adoption de technologies et de projets énergétiques intégrés</p> <p>encourager le développement de nouvelles technologies de production d'énergie, surtout des technologies « vertes » (comme l'énergie éolienne)</p> <p>encourager l'investissement dans les énergies renouvelables, en particulier en modifiant les usines pour que celles-ci génèrent leur propre électricité à partir de la biomasse ou d'éoliennes – éventuellement en permettant une déduction de 150 % des coûts</p>	<p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Institut canadien des produits pétroliers</p> <p>Association canadienne du gaz</p> <p>Association canadienne du gaz</p> <p>Métallurgistes unis</p> <p>J. D. Irving Ltd.</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique énergétique (suite)	<p>créer une stratégie énergétique nationale qui soutient la R-D, établit un cadre propre à stabiliser les prix de l'énergie et institue un climat d'affaires compétitif</p> <p>fournir des incitatifs pour ceux qui atteignent des cibles en matière d'efficacité énergétique</p> <p>encourager le gouvernement fédéral, par l'intermédiaire du CNRC, à soutenir les projets d'utilisation du CO₂ et de production d'électricité à partir de la biomasse</p>	<p>Ville d'Oshawa</p> <p>Ville d'Oshawa</p> <p>Alberta Research Council</p>
Politique commerciale	<p>mettre l'accent sur les ententes commerciales régionales et bilatérales qui offrent un bon accès aux marchés</p> <p>le Canada doit maintenir le cap sur l'importance du régime commercial multilatéral et tenter de contribuer à l'élimination des obstacles au commerce international</p> <p>continuer de réclamer la libéralisation des échanges</p> <p>abandonner la négociation d'un accord de libre-échange avec la Corée du Sud</p>	<p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Conseil canadien des chefs d'entreprises</p> <p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile du Canada; Congrès du travail du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	<p>trouver une solution qui permettrait d'ouvrir le marché sud-coréen de l'automobile aux importations (p. ex. : approche fondée sur des indicateurs du marché, avec rétablissement temporaire des droits)</p> <p>révision des règles d'origine relatives aux PMA</p> <p>supprimer les droits de douane sur les tissus qui ne sont pas produits commercialement au Canada</p> <p>collaborer étroitement avec nos homologues sur les questions qui entourent l'Initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental</p> <p>encourager les États-Unis à réduire les subventions relatives à l'éthanol ou égaler leurs subventions</p> <p>s'assurer que les exonérations de droits pour les importations provenant de pays en développement sont supprimées une fois que ces pays deviennent des concurrents industriels</p>	<p>Association canadienne des constructeurs de véhicules</p> <p>Institut canadien des textiles</p> <p>Institut des manufacturiers du vêtement du Québec</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Institut canadien des produits pétroliers</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	<p>aider à promouvoir les ventes et à subventionner les missions commerciales dans les marchés internationaux, surtout en Chine</p> <p>poursuivre et accélérer les négociations bilatérales de libre-échange dans la foulée de la suspension des pourparlers de l'OMC</p> <p>mettre en place des mesures temporaires de sauvegarde aux termes de l'OMC afin de limiter les importations de vêtements provenant de la Chine</p> <p>mettre en application, le cas échéant (p. ex. à la suite d'une recommandation du Tribunal canadien du commerce extérieur) des mesures de protection temporaires afin de donner aux industries le temps d'apporter des modifications ou de s'adapter</p> <p>considérer l'absence d'application des règles sur les brevets ou de normes environnementales dans les autres pays (par exemple en Chine) comme l'équivalent de subventions industrielles lors de la négociation des accords commerciaux</p> <p>ne pas appuyer le projet de loi C-24 (Loi sur le droit à l'exportation de produits de bois d'œuvre, 2006)</p>	<p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Produits alimentaires et de consommation du Canada</p> <p>UNITE HERE</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Independent Lumber Remanufacturers Association</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	<p>reconvoquer les comités sur le commerce international de bois d'œuvre avec les États-Unis afin de permettre aux entreprises de mettre leur grain de sel maintenant que leurs dirigeants comprennent l'accord actuel et, en particulier, s'assurer que tous les droits imposés sont clairs et conséquents (aucun droit rétroactif), de sorte que les entreprises puissent prévoir leurs coûts de façon adéquate</p> <p>utiliser les règles commerciales existantes pour s'ajuster aux manipulations des marchés causées par le développement rapide de certains pays (comme la Chine et l'Inde) qui subventionnent largement certaines industries</p> <p>ne pas conclure d'accord Canada-AELE tant que ne seront pas instituées les politiques nécessaires pour permettre aux constructeurs de navires canadiens de soutenir la concurrence de l'industrie norvégienne, protégée</p> <p>soutenir l'Initiative de la porte de l'Asie-Pacifique et établir une porte et un corridor de l'Atlantique</p> <p>améliorer l'efficacité du transport transfrontalier des marchandises (en particulier entre Windsor et Detroit)</p>	<p>Independent Lumber Remanufacturers Association</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Offshore/Onshore Technologies Association of Nova Scotia et Secunda Marine Services Limited</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Greater Oshawa Chamber of Commerce; Tempress Ltd.; Celestica; Windsor and District Chamber of Commerce: Accucaps</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	<p>améliorer le passage de la frontière canado-américaine, non seulement pour les marchandises, mais aussi pour les personnes</p> <p>veiller à ce que les accords commerciaux futurs (en particulier avec les pays qui comptent de grands constructeurs d'automobiles) soient justes et réciproques</p> <p>égaliser les chances contre les concurrents étrangers qui protègent et subventionnent leurs industries</p> <p>empêcher les grandes sociétés de délocaliser leurs opérations de fabrication de pièces au profit de pays où les salaires sont moindres</p> <p>examiner les prix de cession interne au niveau international pour prévenir le dumping au Canada</p> <p>conclure un pacte de l'automobile avec la Chine, la Corée et d'autres pour contrecarrer les droits et règlements protectionnistes de ces pays</p>	<p>Canadian Association of MoldMakers / DMS Corporation</p> <p>General Motors du Canada Ltée; Ville d'Oshawa</p> <p>Canadian Association of MoldMakers / DMS Corporation; Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>Windsor and District Labour Council</p> <p>Windsor and District Chamber of Commerce</p> <p>MidWest Precision Mould Ltd</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	<p>clarifier les stratégies gouvernementales relatives à l'exportation des produits manufacturés</p> <p>imposer des droits de douane sur les importations en provenance d'Asie de produits aussi fabriqués au Canada</p> <p>imposer des droits dissuasifs sur les importations en provenance de pays peu respectueux de l'environnement</p> <p>élargir l'actuel programme des missions commerciales en y intégrant des mesures qui incitent les entreprises à développer les relations stratégiques nécessaires pour que le Canada demeure un pays exportateur net</p> <p>s'assurer que les importateurs étrangers doivent se soumettre aux mêmes contraintes environnementales que les entreprises canadiennes</p> <p>ne pas mettre en place des systèmes d'échange de crédits d'émission pour des questions environnementales; il serait préférable d'exiger des pays n'ayant pas respecté leurs obligations environnementales qu'ils indemnisent ceux qui l'ont fait en leur versant un pourcentage de leurs revenus d'exportation</p>	<p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada – Division de l'Alberta</p> <p>Plastiques Cellulaires Polyform Inc.</p> <p>Plastiques Cellulaires Polyform Inc.</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc.</p> <p>MRC de la Haute-Yamaska</p> <p>Caoutchoucs et plastiques Falpaco inc.</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique commerciale (suite)	tenter résolument de conclure des accords commerciaux régionaux et bilatéraux, mais par au détriment des négociations multilatérales	Conseil canadien du commerce de détail
Protection des droits de propriété intellectuelle	<p>améliorer la mise en œuvre des règles commerciales à la frontière pour lutter contre l'importation et l'exportation de contrefaçons</p> <p>veiller à l'application des règles commerciales et protéger les droits de propriété intellectuelle pour entretenir la confiance des Canadiens et des Américains dans notre partenariat commercial</p> <p>aider les entreprises à compenser les frais juridiques et autres frais liés aux poursuites judiciaires en matière de protection conférée par un brevet international</p>	<p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada; Accucaps Industries Limited; Flexxair Manufacturing Inc.; Plastiques Cellulaires Polyform Inc.; Caoutchoucs et plastiques Falpaco inc.</p> <p>Conseil canadien des chefs d'entreprises</p> <p>Caoutchoucs et plastiques Falpaco inc.</p>
Réglementation	<p>accélérer les homologations réglementaires (dans le secteur pharmaceutique)</p> <p>faire observer la Loi fédérale sur les frais d'utilisation – veiller à ce que les frais soient dûment déclarés et concurrentiels au niveau international</p>	<p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada; Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Réglementation (suite)	<p>alléger la réglementation et les formalités administratives</p> <p>instituer un processus d'examen de la réglementation, systématiser la mesure et la déclaration du fardeau que représente la réglementation</p> <p>régime réglementaire qui encourage la mobilité de la main-d'œuvre et réduit les facteurs qui découragent les travailleurs d'aller s'installer ailleurs</p> <p>suivre les recommandations faites en 2004 par le Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente</p> <p>simplifier, rationaliser et évaluer le cadre réglementaire</p> <p>il faudrait calculer la valeur comptable nette de toute réglementation (sur l'économie, sur l'environnement, sur la santé, etc.)</p> <p>réviser la <i>Loi sur la concurrence</i> afin de garantir que l'examen des fusions tienne davantage compte des économies d'échelle</p>	<p>Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</p> <p>Fédération canadienne de l'entreprise indépendante</p> <p>Conseil canadien des chefs d'entreprises</p> <p>Chambre de commerce du Canada; Conseil canadien du bois</p> <p>Conference Board du Canada</p> <p>Conference Board du Canada</p> <p>Association des produits forestiers du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Réglementation (suite)	<p>réglementer l'électricité de façon à ce que les prix puissent évoluer en fonction de la conjoncture</p> <p>avoir une plus grande latitude sur le plan réglementaire afin de permettre la passation de contrats à long terme (surtout pour le gaz naturel) et ainsi éliminer la volatilité des prix</p> <p>ne pas faire marche arrière à la suite de la déréglementation réussie dans les secteurs du pétrole et du gaz</p> <p>s'assurer que la réglementation des prix de l'électricité permet la conclusion de partenariats ayant pour objectif de récupérer les coûts des investissements des industries du secteur des technologies avancées</p> <p>examiner et réorganiser le milieu de la réglementation canadienne (pour les produits alimentaires et de consommation), surtout en ce qui a trait à la réduction des délais d'évaluation des produits, à l'amélioration de la coopération juridictionnelle et ministérielle, à la flexibilité permettant de s'ajuster aux normes internationales et à l'utilisation des données scientifiques internationales</p>	<p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne du gaz</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne du gaz</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne de l'électricité</p> <p>Produits alimentaires et de consommation du Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Réglementation (suite)	<p>garantir un milieu de la réglementation réceptif et un environnement d'entreprise plus assuré à long terme</p> <p>accélérer l'approbation des nouveaux ouvrages hydro-électriques en augmentant la coordination entre les compétences et les ministères fédéraux et en améliorant les calendriers des évaluations réglementées</p> <p>appuyer les modifications réglementaires et investir afin de faciliter la participation des industries dans la production combinée d'électricité</p> <p>s'assurer que la réglementation environnementale tient compte des différences sectorielles au niveau des émissions et des réductions antérieures des émissions</p> <p>s'assurer que le processus réglementaire est concurrentiel pour ce qui est du coût et de la rapidité</p> <p>conclure des ententes avec les autres compétences afin de réduire les chevauchements dans le processus réglementaire</p>	<p>Energy Innovation Network</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie/Association canadienne de l'électricité</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Association canadienne des fabricants de produits chimiques</p> <p>Électro-Fédération Canada</p> <p>Électro-Fédération Canada</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Réglementation (suite)	<p>instituer un système de plafonnement et d'échange d'émissions de dioxyde de carbone, avec des crédits compensatoires pour la biomasse</p> <p>asseoir la réglementation environnementale sur des bases scientifiques saines et ne pas seulement copier ce qui se fait ailleurs</p> <p>voir à l'harmonisation des réglementations canadienne et américaine</p>	<p>J. D. Irving Limited</p> <p>Maritime Steel and Foundries Limited</p> <p>General Motors du Canada Ltée</p>
Recherche et développement/ commercialisation	<p>maintenir le Partenariat technologique du Canada, le doter de ressources suffisantes et tenir compte de l'évolution des investissements en R-D tout au long du processus de R-D</p> <p>le gouvernement et les organes de financement devraient distinguer les différentes phases de la R-D et traiter chacune différemment</p> <p>commercialiser la recherche (faire participer l'industrie à la R-D); par exemple, développer le programme d'encouragement au transport des marchandises et le programme de développement des technologies ferroviaires</p>	<p>Association des industries aérospatiales du Canada</p> <p>Association québécoise de l'aérospatiale</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Recherche et développement/ commercialisation (suite)</p>	<p>rétablir le programme de développement de transport durable des marchandises ou concevoir un programme similaire qui appuierait les innovations technologiques</p> <p>appuyer la R-D en général, mais surtout permettre l'acheminement de nouvelles technologies vers les marchés</p> <p>s'assurer que la recherche effectuée dans les universités canadiennes et subventionnée par le gouvernement canadien est développée et commercialisée au Canada et non pas dans d'autres pays</p> <p>accroître les possibilités de placements de capital de risque dans les nouvelles technologies au Canada</p> <p>investir dans la recherche appliquée ainsi que dans la recherche fondamentale</p> <p>supprimer la disposition de temporisation de 14 ans qui s'applique aux réseaux de centres d'excellence (c.-à-d. permettre aux RCE de renouveler leur mandat de 7 ans à plus d'une reprise, et ce tant que l'industrie concernée participe au programme)</p>	<p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Métallurgistes unis</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Polytechnics Canada</p> <p>Réseau de centres d'excellence AUTO21</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Recherche et développement/ commercialisation (suite)</p>	<p>mettre en place une approche méthodique et coordonnée pour les divers programmes de financement de la recherche</p> <p>inclure les augmentations du taux d'inflation dans le financement des projets de recherche à long terme</p> <p>intégrer la R-D à l'industrie et aux consommateurs dans une « chaîne d'approvisionnement de l'innovation »; en particulier, partager les risques que présente la conversion des nouvelles découvertes en projets pilotes avec le secteur privé, par exemple en utilisant une sorte de mécanisme d'assurance</p> <p>faire participer davantage le secteur privé à la supervision des programmes de recherche et de développement financés par les deniers publics afin de s'assurer que la recherche répond aux besoins du marché</p>	<p>Réseau de centres d'excellence AUTO21</p> <p>Réseau de centres d'excellence AUTO21</p> <p>Energy Innovation Network</p> <p>Energy Innovation Network</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Recherche et développement/ commercialisation (suite)</p>	<p>allouer un financement stable et à long terme au FCI à compter du budget du printemps</p> <p>associer le financement de projets à d'autres services de soutien qui encouragent la collaboration entre l'industrie et le milieu universitaire, surtout durant l'étape de commercialisation des nouvelles technologies</p> <p>encourager les projets de recherche axés sur le marché</p> <p>encourager davantage la R-D dans le secteur privé en assortissant les bourses accordées par le gouvernement pour la R-D universitaire de conditions exigeant une collaboration avec l'industrie</p> <p>encourager et simplifier les programmes de collaboration industrie-universités en matière de R-D</p>	<p>Fondation canadienne pour l'innovation</p> <p>Precarn Incorporated</p> <p>Precarn Incorporated</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Maritime Steel and Foundries Limited</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Recherche et développement/ commercialisation (suite)</p>	<p>encourager l'accroissement du financement de la R-D dans le secteur manufacturier</p> <p>accroître les investissements en R-D, en particulier les partenariats entre l'industrie et l'université</p> <p>améliorer les transferts de technologie entre l'université et l'entreprise</p> <p>encourager la recherche universitaire axée sur la commercialisation et les besoins de l'industrie; investir dans les programmes de commercialisation des industries et participer à leur financement</p> <p>investir dans la recherche et le développement par exemple en revoyant et en élargissant le programme de RS-DE, mais aussi en accordant davantage de subventions et pas seulement des crédits d'impôt</p> <p>veiller à ce que les investissements en R-D soient liés à de véritables besoins commerciaux et à des produits commercialisables</p>	<p>Ville d'Oshawa</p> <p>University of Ontario Institute of Technology</p> <p>Tempress Ltd.</p> <p>Valiant Machines & Tool Inc.</p> <p>Accucaps Industries Limited</p> <p>Alberta Research Council</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Recherche et développement/ commercialisation (suite)	<p>faire participer le gouvernement fédéral à I-CAN (Innovation Canada) soit par l'octroi de subventions, soit en rendant I-CAN admissible aux programmes de financement de la R-D</p> <p>étendre les mécanismes de soutien de la R-D à la commercialisation de nouveaux produits et l'obtention de brevets, y compris des brevets internationaux</p>	<p>Alberta Research Council</p> <p>Flexxaire Manufacturing Inc.</p>
Industrie	<p>le gouvernement fédéral devrait encourager une réduction des subventions au secteur manufacturier</p> <p>continuer de soutenir les grands investissements stratégiques dans l'industrie automobile par la participation au Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile</p> <p>offrir des garanties de prêt de l'État</p> <p>offrir des subventions directes à l'achat de matériel neuf</p> <p>se servir des fonds du Régime de pensions du Canada pour financer les dépenses d'équipement des PME</p>	<p>Global Insights Inc.</p> <p>Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile du Canada</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p> <p>Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>politiques d'approvisionnement exigeant un contenu canadien, à utiliser de concert avec des programmes de promotion des produits canadiens auprès des Canadiens</p> <p>poursuivre les activités du Programme des industries canadiennes du textile et du vêtement (PICTV)</p> <p>promouvoir les vêtements fabriqués au Canada</p> <p>mise en œuvre d'un programme de perfectionnement passif pour l'industrie du textile (les vêtements importés fabriqués à partir de tissus canadiens entreraient au Canada en franchise de droits)</p> <p>opposé à la recommandation pour le perfectionnement passif</p> <p>les programmes devraient réserver une partie de leur financement aux PME (dans l'aérospatiale par exemple)</p> <p>offrir du soutien aux organisations qui doivent composer avec le règlement américain relatif au commerce international des armes (ITAR)</p>	<p>Institut des manufacturiers du vêtement du Québec</p> <p>Institut des manufacturiers du vêtement du Québec</p> <p>UNITE HERE</p> <p>Institut canadien des textiles</p> <p>Institut des manufacturiers du vêtement du Québec</p> <p>Association québécoise de l'aérospatiale</p> <p>Association québécoise de l'aérospatiale</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>promouvoir l'utilisation du bois dans la construction non résidentielle</p> <p>créer un forum où les travailleurs pourront participer à la réorganisation de leur industrie dans le but d'en accroître la productivité</p> <p>investir dans une nouvelle politique industrielle « plus verte » et la soutenir, surtout dans le secteur de l'automobile</p> <p>créer une stratégie d'emploi à long terme pour le secteur manufacturier canadien « innovateur et hautement productif » par l'entremise d'investissements dans la R-D, le développement des compétences et les nouvelles infrastructures</p> <p>créer une « banque de développement sectoriel » afin d'aider à investir dans la restructuration des industries</p> <p>il ne doit pas y avoir de programmes spéciaux pour des industries particulières</p>	<p>Conseil canadien du bois</p> <p>Centrale des syndicats du Québec</p> <p>Métallurgistes unis</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Congrès du travail du Canada</p> <p>Association canadienne des fabricants de produits chimiques</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>politiques d'approvisionnement exigeant un contenu canadien, à utiliser de concert avec des programmes de promotion des produits canadiens auprès des Canadiens</p> <p>développer des mécanismes de partenariat entre les principaux intervenants de certains secteurs industriels afin de cibler les intérêts manufacturiers à moyen et à long terme</p> <p>il ne faut pas fournir de capital direct ni de subventions à la production à l'industrie</p> <p>veiller à ce que les subventions gouvernementales ciblent la productivité et pas seulement la création d'emplois</p> <p>instituer un programme national d'incitatifs pour permettre aux municipalités de soutenir la concurrence étrangère pour ce qui est d'attirer des investissements</p> <p>chercher à attirer de gros fabricants au Canada</p>	<p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Association canadienne des producteurs d'acier</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Ville d'Oshawa</p> <p>Edson Packaging Machinery Ltd.</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>faire en sorte qu'on offre davantage d'incitatifs aux entreprises canadiennes pour qu'elles prennent de l'expansion et investissent au Canada pour concurrencer les incitatifs qu'offrent d'autres pays</p> <p>créer un système de financement par prêt pour les investissements partagés entre le gouvernement et l'industrie dans le capital et le développement des compétences où les remboursements reposent sur les rentrées futures générées par les produits et les procédés innovateurs</p> <p>créer des programmes pour aider les entreprises à obtenir les ressources financières nécessaires pour investir dans la technologie et l'équipement de pointe; inclure possiblement une exonération de remboursement de prêt fondée sur le maintien de l'emploi et la création d'emplois</p> <p>créer une stratégie industrielle et manufacturière comprenant une aide à la modernisation des biens d'équipement, ainsi qu'à l'augmentation du savoir et de l'investissement en matière de technologies de fabrication « allégées »</p>	<p>Mancor Industries</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc.</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc.</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc.</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>poursuivre le programme Partenariat technologique Canada, et appuyer les programmes comme la Stratégie ontarienne d'investissement dans l'industrie automobile</p> <p>créer une politique fédérale globale pour les secteurs de l'automobile et de la fabrication, comprenant des encouragements à l'investissement, l'amélioration de la structure fiscale, des programmes à risque partagé et des politiques commerciales</p> <p>protéger les fabricants d'outils contre le risque financier associé à la longue période qui sépare le début de la production et la perception des premières recettes a) en permettant aux fabricants d'obtenir un droit de rétention sur leurs produits; b) en maintenant le programme d'assurance de créances d'EDC, avec un programme similaire pour les produits qui ne sont pas exportés; c) en permettant une meilleure coordination des paiements et des crédits de TPS; et d) en encourageant les banques à accepter des risques de crédit plus importants</p>	<p>Valiant Machine & Tool Inc.</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc.</p> <p>Platinum Tool Technologies</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Industrie (suite)	<p>politiques d'approvisionnement exigeant un contenu canadien, à utiliser de concert avec des programmes de promotion des produits canadiens auprès des Canadiens</p> <p>créer des encouragements pour inciter les sociétés à s'établir au Canada, ce que de nombreux États américains font déjà</p>	<p>Plastiques Cellulaires Polyform Inc.</p> <p>Plastiques Cellulaires Polyform Inc.</p>
Infrastructures et commerce interprovincial	<p>développer des mécanismes de résolution des différends aux décisions exécutoires pour le commerce interprovincial</p> <p>besoin d'une stratégie nationale d'infrastructure des transports, envisageant des discussions concernant des partenariats public-privé</p> <p>améliorer les infrastructures physiques à la frontière canado-américaine</p> <p>investir dans les transports afin de s'ajuster aux modifications des sources de gaz naturel</p>	<p>Conference Board du Canada</p> <p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Syndicat des travailleurs et travailleuses de l'automobile du Canada</p> <p>Groupe pour un dialogue sur l'énergie</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Infrastructures et commerce interprovincial (suite)</p>	<p>mettre sur pied des mesures incitatives pour un transport des marchandises « plus vert » grâce à une assurance responsabilité civile complémentaire tant pour les camions que pour les trains</p> <p>encourager Transports Canada à financer de nouvelles technologies et les mises à niveau du système de transport des voyageurs par chemin de fer</p> <p>aider à réduire le coût en capital de nouveaux équipements du transport en commun de façon à diminuer les tarifs</p> <p>établir une stratégie nationale complète pour coordonner l'action des diverses industries concernées par le commerce international, le transport et la sécurité</p> <p>améliorer l'infrastructure des transports et le réseau routier pour créer davantage de liens directs entre les fabricants et leurs marchés</p> <p>réduire les obstacles aux mouvements interprovinciaux en matière d'investissement, d'échanges et de main-d'œuvre</p>	<p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fe</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer</p> <p>Manufacturiers et Exportateurs du Canada</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies</p> <p>Atlantic Institute for Market Studies; Manufacturiers et Exportateurs du Canada – Division de l'Alberta</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
<p>Infrastructures et commerce interprovincial (suite)</p>	<p>améliorer l'infrastructure routière, en particulier la construction de la route 407 pour contourner Toronto</p> <p>investir dans l'infrastructure des transports et de l'énergie</p> <p>investir dans l'infrastructure des transports et de l'énergie</p> <p>investir davantage dans l'infrastructure routière, notamment par le partage du produit de la taxe sur l'essence avec les municipalités</p> <p>consacrer un milliard de dollars par an, prélevés sur le Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique, aux transports en commun</p> <p>réaliser des missions commerciales interrégionales au Canada au lieu de missions commerciales internationales</p> <p>établir des partenariats d'entreprises interrégionaux comme ceux qui existent à titre expérimental entre Calgary et Québec</p>	<p>Greater Oshawa Chamber of Commerce</p> <p>Edson Packaging Machinery Ltd.</p> <p>Tempress Ltd.; Manufacturiers et Exportateurs du Canada – Division de l'Alberta</p> <p>Toronto Board of Trade</p> <p>Toronto Board of Trade</p> <p>Windsor and District Labour Council</p> <p>Team Calgary</p>

DOMAINE	RECOMMANDATIONS	TÉMOINS
Politique de sécurité	<p>continuer d'accorder la priorité à l'initiative de Partenariat pour la sécurité et la prospérité</p> <p>créer une stratégie de fabrication à long terme intégrée à une stratégie de renouvellement en matière de défense nationale, où les entreprises recevant un appui devront être prêtes à répondre aux besoins de fabrication en cas d'urgences nationales</p>	<p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Valiant Machine & Tool Inc.</p>

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'alinéa 109 du Règlement, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport.

Un exemplaire des procès-verbaux pertinents (*séances n^{os} 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 19, 20, 22, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38 et 40*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président
James Rajotte, député

OPINION COMPLÉMENTAIRE DU NPD

**Brian Masse, député
Windsor-Ouest
Porte-parole du NPD pour l'industrie**

MOYENS D'ACTION

L'industrie manufacturière se compose de nombreux sous-secteurs distincts ayant chacun leurs propres problèmes. La seule façon de régler ces problèmes consiste à examiner plus en détail chacun des sous-secteurs avant d'élaborer des moyens d'action adaptés à chacun. Par conséquent, le NPD recommande :

Que le gouvernement du Canada élabore des stratégies sectorielles pour l'industrie manufacturière afin de régler les problèmes particuliers de chacun des sous-secteurs qui la composent.

Il pourrait par exemple élaborer une stratégie nationale pour l'automobile qui couvrirait l'ensemble des politiques relatives au commerce, aux finances, au travail, à l'innovation, à la recherche, à l'impôt et à l'environnement. La stratégie du NPD en matière d'automobiles écologiques devrait servir de modèle à cette stratégie gouvernementale. Parmi les autres secteurs ayant besoin de stratégies spécifiques, on retrouve les textiles, l'aérospatiale, la construction navale, les plastiques, la transformation alimentaire et les produits chimiques.

FINANCEMENT

L'industrie manufacturière éprouve des difficultés en matière d'accès aux capitaux et de capacité de crédit, ce qui est particulièrement vrai dans certains sous-secteurs. Le fait que les grandes institutions financières n'accordent plus de capitaux aux sous-secteurs à qui elles en accordaient auparavant engendre de nouvelles difficultés. Les paiements versés au titre du système PAPP (Production Parts Approval Process) dans le secteur de la fabrication d'outils, de matrices et de moules représentent le meilleur exemple des obstacles financiers auxquels se heurte l'industrie manufacturière. L'industrie manufacturière est hautement capitalistique : son accès aux capitaux est donc essentiel. Par conséquent, le NPD recommande :

Que le gouvernement du Canada établisse un mécanisme de financement sectoriel pour l'industrie manufacturière.

INFRASTRUCTURE

Il existe actuellement quatre façons de traverser le poste frontalier Windsor-Detroit : par le tunnel, par le pont, par le tunnel ferroviaire et par transbordeur à camions. Comme on projette d'ajouter un autre passage d'ici quelques années, il faudrait sans tarder établir une méthode de coordination et de gouvernance. On pourrait ainsi améliorer l'efficacité des mouvements transfrontaliers de marchandises et de personnes tout en permettant à l'administration du transport d'exploiter pleinement l'infrastructure présente et à venir. Cela améliorerait considérablement le climat d'investissement à long terme de la région. Par conséquent, le NPD recommande :

Que le gouvernement du Canada collabore avec la province de l'Ontario et la ville de Windsor pour créer une commission frontalière publique, qui serait chargée de gérer le passage frontalier Windsor-Detroit ainsi que de coordonner et de surveiller tous les mouvements transfrontaliers présents et à venir dans la région.

Que le gouvernement du Canada veille à ce que le nouveau passage du poste frontalier Windsor-Detroit soit une entité publique offrant des droits de péage au plus faible coût possible.

COMMERCE

L'Accord de libre-échange avec les États-Unis existe depuis 18 ans et l'Accord de libre-échange nord-américain depuis 13 ans; il est donc temps d'effectuer une étude exhaustive des résultats économiques de ces deux accords. Une fois les études terminées, il faudra donner suite aux recommandations formulées pour rectifier les problèmes opérationnels attribuables aux accords. De plus, il y aurait lieu d'effectuer une analyse détaillée des accords commerciaux sectoriels en les comparant aux accords commerciaux généraux. Par conséquent, le NPD recommande :

Que le gouvernement du Canada procède à une étude exhaustive de l'impact économique de l'Accord de libre-échange nord-américain depuis sa mise en vigueur, puis qu'il étudie les résultats économiques des accords commerciaux sectoriels dans divers secteurs et les compare aux accords commerciaux généraux.

Que le gouvernement du Canada se retire des pourparlers de libre-échange avec la Corée du Sud jusqu'à ce qu'on puisse démontrer que les barrières tarifaires et non tarifaires ont été éliminées dans ce pays.

OPINION COMPLÉMENTAIRE DU BLOC QUÉBÉCOIS

Le gouvernement doit opérer un virage dans ses politiques

Le Bloc Québécois est particulièrement fier d'avoir contribué à produire ce rapport sur la gravité de la situation du secteur manufacturier canadien. Nous tenons à remercier les nombreux témoins, provenant de différents domaines, qui ont remis des mémoires au Comité pendant les quelque six mois de consultations et d'audiences.

Un consensus sur les constats

Ces audiences ont été particulièrement éclairantes et elles ont permis que les membres du comité s'entendent sur un certain nombre de constats :

- Que ce soit par la montée de la concurrence des pays émergents ou par la montée fulgurante dollar canadien, le secteur manufacturier est sérieusement bousculé
- Autant les secteurs traditionnels que les secteurs de pointe sont frappés
- Les entreprises devront se moderniser, innover et être mieux équipées pour faire face à la concurrence étrangère
- Le gouvernement fédéral doit opérer un virage draconien dans ses politiques en vue d'assurer au secteur manufacturier un environnement propice à son développement
- Ce virage doit inclure un meilleur soutien aux perdants de la mondialisation, qui sont plus souvent qu'autrement les travailleurs
- Les lois commerciales doivent réellement protéger les entreprises contre la concurrence déloyale

Un consensus à l'effet qu'il faut beaucoup mieux soutenir l'industrie

Plus important encore, en constatant l'ampleur des défis qui confrontent l'industrie manufacturière, les membres du comité ont aussi pu s'entendre pour affirmer que le laisser-faire économique ne peut pas être la réponse du gouvernement à ces défis.

À cet effet, s'il faut retenir quelque chose du présent rapport, c'est que le comité recommande au gouvernement de prendre des mesures beaucoup plus proactives pour soutenir le secteur manufacturier, qui fait face à d'importants défis.

Le Comité recommande ainsi au gouvernement de prendre des mesures commerciales pour mieux protéger les industries qui sont bousculées par une

concurrence féroce et parfois déloyale, des mesures fiscales pour encourager les investissements dans l'appareil productif du secteur manufacturier et des mesures budgétaires pour mieux soutenir la recherche et le développement dans le secteur industriel.

Un consensus à l'effet que le gouvernement doit revoir ses politiques

Le Bloc se réjouit de cet enlèvement général du rapport et c'est la raison pour laquelle nous l'avons appuyé. Nous nous attendons à ce que le gouvernement en tienne compte et révise du tout au tout sa politique industrielle en conséquence. En effet, les recommandations du comité sont à l'opposé de l'action du gouvernement conservateur depuis son élection.

Par exemple, alors que le Comité recommande d'augmenter le soutien à la recherche et au développement technologique en industrie, le principal programme fédéral qui y contribuait, Partenariat technologique Canada, a pris fin le 31 décembre 2006 sans que le gouvernement annonce le nouveau programme qui lui succédera. L'industrie est aujourd'hui dans la complète incertitude et les investissements en R&D ne pourront qu'en pâtir.

Autre exemple, alors que le Comité recommande d'intensifier le soutien au développement des énergies propres, le gouvernement, sans débat public, travaille à multiplier par quatre ou cinq la production pétrolière des sables bitumineux.

Et alors que le Comité s'inquiète que certains secteurs industriels soient sérieusement ébranlés par une concurrence étrangère féroce et parfois possiblement déloyale, le gouvernement refuse de mettre en œuvre les recommandations du Tribunal canadien du commerce extérieur qui presse de les protéger.

Pour des mesures d'aide spécifiques à certains secteurs.

Le gouvernement doit effectuer, et rapidement, un virage à 180 degrés et proposer un train de mesures pour mieux soutenir l'industrie. Ces mesures devront être différentes selon le secteur industriel auquel elles s'adressent.

Le comité affirme clairement que tous les secteurs de l'industrie manufacturière ne vivent pas la même réalité. Il identifie certains secteurs qui sont particulièrement éprouvés, comme le textile, le vêtement, le meuble ou la forêt.

Le Bloc Québécois a déjà eu l'occasion de proposer une série de mesures spécifiques à ces secteurs. Dans tous les cas, il s'agit de mesures visant à accélérer leur modernisation et à créer les conditions commerciales qui leur permettront d'opérer avec succès cette modernisation accélérée. Jusqu'à maintenant, le gouvernement n'a strictement rien fait pour leur venir en aide.

Comme les demandes du Bloc sont en droite ligne avec les orientations du Comité, le Bloc Québécois s'estime mieux outillé pour revenir à la charge et intensifier la pression sur le gouvernement en faveur de ces secteurs industriels fortement implantés au Québec.

Par ailleurs, le Comité reconnaît qu'il est important que les entreprises de pointe soient en mesure de concurrencer à armes égales. Si leurs concurrentes étrangères sont soutenues par leurs gouvernements et qu'ici elles sont laissées à elles-mêmes, elles se trouvent considérablement affaiblies. C'est pourquoi le Comité recommande d'intensifier substantiellement le soutien à la R&D en industrie.

C'est exactement ce que demandait le Bloc Québécois. N'oublions pas que le Québec représente plus du tiers des exportations canadiennes de biens de haute technologie. Au premier chef, on retrouve l'industrie aéronautique, complètement laissée à elle-même depuis l'arrivée du gouvernement conservateur.

Là encore, les demandes répétées du Bloc Québécois en faveur de la mise en place d'un ensemble complet et cohérent de mesures en faveur de l'industrie aéronautique vont dans le sens du consensus du Comité. Là encore, avec la présentation du présent rapport du Comité de l'industrie, le Bloc Québécois est mieux outillé pour obtenir du gouvernement qu'il mette en place cette politique de l'aéronautique.

Consensus sur l'importance des enjeux commerciaux

Le comité reconnaît que la concurrence étrangère a changé radicalement l'environnement dans lequel évoluent les entreprises manufacturières. En fait, c'est ce qui exerce le plus de pression sur le secteur manufacturier, avec la hausse du dollar canadien provoquée par les exportations pétrolières de l'Ouest.

Évidemment, il n'entraîne pas dans le mandat du comité de l'industrie de revoir l'ensemble des lois commerciales canadiennes. Le Bloc tient cependant à relayer le cri d'alarme lancé par plusieurs entreprises : il faut adapter les lois commerciales et leur application au contexte actuel.

Lorsque le Tribunal canadien du commerce extérieur constate qu'un secteur industriel subit un dommage grave du fait des importations accrues et qu'il recommande de prendre des mesures de sauvegarde, le gouvernement doit cesser de faire la sourde oreille.

Et il faut resserrer les lois pour vraiment protéger nos entreprises contre la concurrence déloyale. Le cas des entreprises chinoises, où le gouvernement a relâché les critères permettant d'évaluer si elles pratiquent du dumping, mettant ainsi fin aux droits antidumping qui protégeait l'industrie de la bicyclette, saute aux yeux.

À terme, il faudra s'interroger sérieusement sur l'architecture même des accords commerciaux.

Est-il normal qu'on ne considère pas comme déloyal le commerce d'un produit fabriqué au mépris des principaux accords internationaux concernant le droit du travail, la protection de l'environnement ou les droits de la personne? Cette absence de considérations humaines, sociales ou environnementales dans les n'ouvre-t-elle pas la porte à une forme de concurrence déloyale où ceux qui

respectent leurs engagements internationaux sont pénalisés. Et ne constitue-t-elle pas un incitatif à la délocalisation et à l'exploitation à l'étranger?

Les audiences du Comité de l'industrie ont mis en lumière les pressions énormes que subissent des pans entiers de l'industrie manufacturière. Le Bloc Québécois compte intensifier son travail dans ce sens et veiller à ce que le gouvernement fédéral joue un rôle actif pour lancer le débat sur la scène internationale.

Les laissés pour compte

Les transformations que devrait subir le secteur manufacturier au cours des prochaines années permettra à bon nombre d'entreprises de se développer dans la mesure où une politique efficace est mise en place. Certaines cependant ne pourront suivre le pas et leur avenir est compromis.

Le Bloc Québécois croit qu'il est primordial d'assurer aux travailleurs de ces entreprises une qualité de vie respectable et cet aspect du futur du secteur manufacturier ne doit pas être occulté.

C'est pourquoi le Bloc Québécois demande la mise en place d'un programme de soutien au revenu pour les travailleurs âgés de 55 ans et plus victimes de licenciement collectif et non reclassables, en sus des mesures existantes dans l'ICTA. Ce programme pourrait être financé, comme l'était l'ancien PATA, par le gouvernement fédéral et par les provinces à raison de 70%-30%. Il serait administré en outre par les gouvernements provinciaux.

Le programme de soutien au revenu pour les travailleurs âgés aurait comme objectif de permettre à ces travailleurs non reclassables d'avoir un revenu décent jusqu'à la retraite, ce qui leur éviterait de devoir recourir à l'aide sociale et devoir se départir de tout ce qu'ils avaient acquis au cours de leur carrière.

La question de l'assurance-emploi

Bon an mal an, la caisse d'assurance-emploi amasse des surplus de milliards de dollars. Ces surplus détournés de leur véritable objectif permette au gouvernement d'engranger à son tour des surplus qu'il investit à sa guise. Le Bloc Québécois a dénoncé à de nombreuses occasions cet état de fait et a demandé la création d'une caisse autonome afin que cesse ce détournement et que les fonds servent strictement au régime.

Le Bloc Québécois croit qu'un taux de cotisation approprié et l'utilisation exclusive du fonds aux fins de l'assurance-emploi permettraient une réforme du régime bénéfique aux travailleurs perdant leur emploi, notamment ceux du secteur manufacturier.

Cette réforme devrait notamment inclure l'augmentation du taux de couverture de 55 à 60%, l'élimination du délai de carence, l'augmentation à cinquante semaines du nombre maximal de semaines de prestation, la réduction de la période de qualification minimum à 360 heures de travail, indépendamment du taux de chômage régional et l'augmentation du maximum de la rémunération annuelle assurable de 39 000 \$ à 41 500 \$.

Pour une politique industrielle conçue en fonction des besoins du Québec

À plusieurs égards, la base industrielle québécoise est différente de celle du Canada. Alors que les biens à moyenne intensité technologique forment le gros des exportations canadiennes hors Québec, l'industrie manufacturière québécoise se caractérise au contraire par une forte présence des entreprises de haute technologie et des industries plus traditionnelles.

Compte tenu de ces différences et de plusieurs autres, il serait illusoire de penser qu'une stratégie industrielle fédérale pourra répondre parfaitement aux besoins de l'industrie québécoise. Pour cela, il faudrait qu'elle soit conçue au Québec en fonction des seuls intérêts du Québec.

Ça requiert que le Québec puisse disposer lui-même de tous ses leviers de développement économique.

Bref, ça requiert la souveraineté.

