



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent des finances

FINA • NUMÉRO 143 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le vendredi 4 novembre 2005

Président

M. Massimo Pacetti

Toutes les publications parlementaires sont disponibles sur le
réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

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

Comité permanent des finances

Le vendredi 4 novembre 2005

•(0835)

[Traduction]

Le président (M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.)): La séance est ouverte.

Bonjour tout le monde. Nous en sommes à notre dernière journée ici, à Toronto. Comme nous sommes là depuis trois jours, nous espérons que vous ne nous décevrez pas — cela dit sans vouloir exercer de pression sur votre groupe.

Nous avons toute une brochette de témoins à entendre. Voici comment j'ai l'intention de procéder: je vais accorder à chaque groupe sept ou huit minutes pour faire une déclaration liminaire concernant son mémoire. Je devrai interrompre les intervenants s'ils dépassent la limite des huit minutes parce que les députés voudront poser des questions par la suite.

Notre comité se réunit dans le cadre des consultations prébudgétaires 2005, en conformité du paragraphe 83.1 du Règlement.

Nous accueillons M. Adams, de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada.

•(0840)

M. David Adams (président, Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada): Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité.

Je ferai un exposé conjoint avec mon collègue de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, M. Mark Nantais.

Voici un bref survol de l'industrie automobile. Le secteur de l'automobile est crucial pour l'économie canadienne. Comme vous le savez, notre industrie fournit, de façon constante, année après année, l'une des contributions les plus importantes au PIB, au commerce des marchandises et à l'excédent commercial global du Canada. En outre, plus de 570 000 Canadiens d'un bout à l'autre du pays travaillent dans l'industrie automobile, que ce soit chez les fournisseurs de pièces, les concessionnaires automobiles, les distributeurs ou les fabricants de véhicules.

En ce qui concerne la structure du marché des ventes de nouveaux modèles à ce stade-ci, depuis le début de l'exercice jusqu'à la fin d'octobre, les ventes ont augmenté de 3,2 p. 100 par rapport à l'an dernier. Et l'on s'attend à ce que les ventes totalisent à la fin de l'année entre 1,57 et 1,5 million de véhicules, ce qui représenterait une augmentation approximative de 4 p. 100 par rapport au 1,53 million de véhicules vendus en 2004.

Si l'on considère la production de véhicules, les six compagnies qui font de l'assemblage au Canada devraient produire environ 2,55 millions de véhicules en 2005, en dépit du fait que la production totale depuis le début de l'année accusait en août une baisse de 4,5 p. 100, comparativement à la même période l'année dernière. Pour vous donner une perspective plus large, le Canada est le huitième producteur de véhicules automobiles dans le monde; on s'attend à ce qu'il recule légèrement et glisse au neuvième rang d'ici

2011. D'après CMS Worldwide, entre 2000 et 2015, ce sont les pays en développement, comme la Chine, l'Inde, l'Europe centrale et de l'Est et le Brésil, qui seront le moteur de la croissance de la production mondiale, à hauteur de 92%. L'industrie s'attachera principalement à desservir ces marchés en pleine croissance.

A l'inverse, la progression des ventes au Canada et en Amérique du Nord continuera de stagner. D'après Statistique Canada, les ventes d'automobiles ont connu une augmentation moyenne de 7,1 p. 100 de 1996 à 2000, mais de 3,6 p. 100 seulement de 2000 à 2004. Dans un contexte mondial, les pays d'Amérique du Nord sont synonymes de coûts élevés et de faible croissance. En outre, le marché nord-américain accuse une surcapacité importante attribuable aux changements dans le partage du marché. Néanmoins, les installations d'assemblage canadiennes ont toujours été plus productives que leurs homologues nord-américaines.

En fait, dans le rapport Harbour 2005, on cite les installations canadiennes parmi les plus productives dans toute l'Amérique du Nord et du Sud, cette évaluation étant fondée sur le nombre d'heures par véhicule. Industrie Canada rapporte que les usines d'assemblage d'automobiles au Canada affichent une productivité de 6,2 p. 100 supérieure à celle des usines américaines équivalentes. Compte tenu de la concurrence féroce qui règne en Amérique du Nord et dans le monde entier dans le domaine de la production automobile, l'avantage que nous procure notre productivité dans le secteur de l'assemblage est en voie de s'effriter.

Le Canada doit continuer à cultiver un climat d'investissement qui continue d'ajouter à l'avantage comparatif que lui confèrent ses coûts de santé et sa main-d'oeuvre qualifiée s'il veut conserver sa part de la production nord-américaine, laquelle s'élève à 16 p. 100 environ. À cet égard, depuis que le gouvernement fédéral et le gouvernement de l'Ontario ont établi des mécanismes d'investissement dans le secteur automobile à hauteur d'un milliard de dollars, des investissements d'environ cinq milliards ont été recueillis, notamment pour financer la construction de la première usine d'automobiles entièrement neuve depuis 15 ans.

Grâce à cette modernisation des installations, le Canada continuera de compter certaines des installations parmi les plus productives en Amérique du Nord pour la prochaine génération de production.

Compte tenu de la nature intégrée de notre industrie, tant en Amérique du Nord que partout dans le monde, nous avons plusieurs autres préoccupations relativement aux politiques en vigueur en ce qui concerne notre productivité et notre compétitivité. Nous avons fourni au comité des mémoires détaillés au sujet de nos priorités.

Toutefois, compte tenu du peu de temps dont nous disposons aujourd'hui, je me limiterai à souligner certains de nos enjeux et de nos recommandations. Nous en discuterons volontiers plus en détail au cours de la période de questions.

Les enjeux en question sont les suivants. Nous appuyons les recommandations de diverses associations horizontales et nationales réputées du Canada qui souhaitent la suppression de l'impôt sur les grandes sociétés et qui exhortent le gouvernement à instaurer à l'égard des sociétés un régime fiscal avantageux qui contribuera à attirer des investissements étrangers directs au Canada. Les revenus de ces investissements contribueront à financer les services publics, y compris les soins de santé, que la population canadienne apprécie et qu'elle s'attend à recevoir du gouvernement fédéral.

Étant donné que les conditions environnementales, de fabrication et de conduite sont les mêmes partout en Amérique du Nord, il est essentiel de se doter de règlements intelligents et coordonnés à l'intérieur du Canada et avec nos principaux partenaires commerciaux. Compte tenu de l'intégration du secteur manufacturier en Amérique du Nord et de notre dépendance vis-à-vis une infrastructure commerciale clé pour assurer la compétitivité de notre industrie, il nous faut pouvoir compter sur une infrastructure commerciale grandement améliorée, particulièrement au passage frontalier dans la région Détroit-Windsor.

Je vais maintenant céder la parole à mon collègue, Mark Nantais, président de l'ACCV. Il abordera notre dernière recommandation, qui doit être le principal sujet de nos discussions aujourd'hui.

Mark.

M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Merci, David.

Monsieur le président, mesdames et messieurs du comité, en avril de cette année, l'industrie automobile a signé un protocole d'entente avec le gouvernement du Canada en vue de réduire de 5,3 mégatonnes les émissions de gaz à effet de serre attribuables au parc automobile. En fait, cet objectif dépasse celui qui nous avait été fixé dans le Plan du Canada sur les changements climatiques. D'ailleurs, j'ai été très heureux de participer directement à la négociation de cet accord.

Il s'agit du treizième protocole d'entente que l'industrie automobile conclut avec le gouvernement. Nous sommes fiers de dire que nous avons respecté ou dépassé nos engagements dans toutes les ententes précédentes, et nous sommes convaincus qu'il en ira de même cette fois-ci encore. Nous avons une feuille de route impeccable à cet égard.

Dans une large mesure, le respect de nos obligations de réduire les émissions de GES dépendra de notre capacité d'appliquer la technologie en vue de réduire la consommation de carburant et de retirer de la circulation les véhicules les plus anciens et les plus polluants.

Dans le budget de cette année, le gouvernement fédéral a demandé à la Table ronde nationale sur l'environnement et l'économie d'étudier l'introduction d'une taxation avec remise sur l'achat de véhicules neufs. Tout récemment, comme vous l'aurez sans doute appris de son président, cette instance a recommandé au gouvernement de ne pas instaurer une telle mesure pour le moment. En cela, le rapport de la Table ronde s'inscrit dans la lignée d'autres études qui reconnaissent la complexité manifeste, le coût et l'inefficacité de tels concepts. Nous appuyons entièrement cette recommandation.

Nous souscrivons aussi au mémoire que vous a remis sur le même sujet la Corporation des associations de détaillants d'automobiles.

Selon nous, si l'on veut influencer la demande de consommation, il est préférable de consentir au consommateur des incitatifs favorisant l'adoption rapide de véhicules de conception technologique de pointe, comme les hybrides, ainsi que d'autres innovations

comme le mélange d'éthanol E85 et le diesel propre, par exemple. Ce qui empêche les consommateurs de se tourner vers des véhicules de technologie de pointe, ce n'est pas la technologie en soi, mais la différence de prix par rapport à des véhicules traditionnels ou conventionnels comparables.

Dans certains cas, selon le type de technologie, un véhicule de technologie avancée peut coûter plusieurs milliers de dollars de plus qu'un véhicule traditionnel équivalent fonctionnant à l'essence. Cet écart de prix est un obstacle de taille qui empêche les consommateurs d'adopter les nouvelles technologies. C'est particulièrement le cas au Canada, où les consommateurs ont un revenu disponible moindre et achètent déjà des véhicules plus petits et moins coûteux. Généralement, pour 100 véhicules vendus aux États-Unis, une dizaine le sont au Canada. Dans le cas des véhicules de technologie hybride, par contre, le marché canadien ne représente que 3 p. 100 du marché américain. Par conséquent, pour 100 véhicules hybrides vendus aux États-Unis, trois seulement sont vendus au Canada, soit un écart de sept véhicules hybrides.

Il est aussi intéressant de noter que les États-Unis, qui n'ont pas signé le Protocole de Kyoto, ont néanmoins instauré un programme fiscal en vertu duquel les acheteurs de véhicules hybrides ou faisant appel à d'autres technologies de pointe peuvent recevoir un crédit d'impôt intéressant pouvant aller jusqu'à 3 400 \$US. Conséquemment, nous nous attendons à ce que le fossé entre nos deux pays se creuse encore davantage.

Certains gouvernements provinciaux ont déjà pris l'initiative d'offrir aux consommateurs des incitatifs à l'achat de véhicules de pointe: l'Ontario, par exemple, verse 1 000 \$; l'Île-du-Prince-Édouard 3 000 \$ et la Colombie-Britannique 2 000 \$. Ces initiatives vont sans aucun doute favoriser l'adhésion des consommateurs à ces technologies. Cependant, compte tenu des coûts considérables associés à un grand nombre de technologies avancées, les programmes des gouvernements provinciaux ne peuvent combler qu'une petite partie de la différence de prix totale. Nous proposons la mise sur pied d'un programme fédéral d'encouragement à la consommation, un programme généreux, qui contribuerait à susciter un mouvement de masse au pays en faveur des véhicules de pointe et qui, en conjonction avec les programmes provinciaux existants, contribuerait à atténuer l'impact financier pour les consommateurs qui s'intéressent à ces technologies mais qui ne peuvent tout simplement pas absorber ou justifier la différence de coût.

La contribution du gouvernement fédéral pourrait prendre diverses formes, un crédit d'impôt sur le revenu, un crédit de taxe sur les ventes ou un crédit immédiat à la consommation, par exemple, et viser une vaste gamme de technologies. Le fait d'augmenter le nombre de véhicules de pointe sur les routes canadienne contribuera à réduire les émissions de gaz à effet de serre et aidera le Canada à respecter les engagements qu'il a pris en adhérant au protocole d'entente volontaire sur les GES.

A vrai dire, il faut amener les automobilistes qui empruntent le réseau routier à faire leur part pour réduire rapidement et sensiblement les gaz à effet de serre, et j'estime qu'un programme d'incitatifs à la consommation généreux serait une bonne façon pour le gouvernement d'investir les fonds prévus pour faire échec aux changements climatiques.

Merci, monsieur le président. Je répondrai volontiers aux questions.

● (0845)

Le président: Merci, monsieur Nantais.

Vous représentez l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, n'est-ce pas?

M. Mark Nantais: C'est exact.

Le président: Nous accueillons Mme Kaegi, de la Corporation des retraités canadiens intéressés.

Mme Gerda Kaegi (présidente, Corporation des retraités canadiens intéressés): Merci. Nous vous sommes reconnaissants, monsieur le président et mesdames et messieurs du comité, d'être ici un vendredi pendant qu'il se passe des choses passionnantes à Ottawa.

Notre organisation est un regroupement de personnes âgées et elle se préoccupe au premier chef des inégalités croissantes dans notre société.

Le Canada n'affiche pas la croissance et la productivité qu'il devrait et à cause de cela, le niveau de vie de tous les Canadiens est en péril. Si l'économie n'est pas suffisamment concurrentielle, les gouvernements et les particuliers auront moins de ressources à réinvestir dans leurs concitoyens, les entreprises et les collectivités.

Notre mémoire renferme 19 recommandations dont l'application pourrait contribuer à améliorer les conditions économiques, sociales et environnementales au pays, pavant ainsi la voie à une productivité accrue. À partir de cet ensemble, nous avons ensuite dégagé trois grandes priorités et je vais présenter brièvement des arguments à l'appui de nos prises de position.

Nous accordons une importance primordiale aux êtres humains — au capital humain, pour reprendre votre expression. À notre avis, le gouvernement pourrait prendre diverses mesures de sa propre initiative, en collaboration avec les provinces, les territoires et les instances locales et de concert avec les milieux d'affaires, et toutes ne manqueraient pas de faire une différence.

Premièrement, la réduction de la pauvreté est essentielle. Les gens qui sont pauvres, mal nourris et mal logés et qui n'ont pas pleinement accès à l'éducation ne peuvent participer et contribuer pleinement à la société. Les compétences d'un trop grand nombre de gens se perdent. Il faut réinvestir dans le logement social, hausser le salaire minimum et multiplier les places dans des garderies sécuritaires et réglementées. Ce ne sont là que quelques exemples des mesures à prendre.

Deuxièmement, le racisme endémique, dont on refuse largement de reconnaître l'existence au Canada, est préjudiciable et limite injustement les perspectives de personnes ayant beaucoup de potentiel. Qu'il s'agisse du nouvel immigrant à qui l'on refuse la reconnaissance de ses titres de compétences, le jeune Autochtone qui est marginalisé par notre système d'éducation ou le jeune Noir dont le désespoir s'exprime par la violence, ce sont toutes des personnes aptes à enrichir le potentiel énorme de notre pays. Présentement, ils ne peuvent le faire, et nous gaspillons un capital humain important.

Troisièmement, accroître le financement et les mesures de soutien concrètes dans le domaine de l'enseignement postsecondaire, tant pour les étudiants que pour les institutions. À cet égard, les milieux d'affaires canadiens peuvent faire davantage, et le gouvernement fédéral doit intégrer à sa politique fiscale des stratégies qui encourageront le secteur des entreprises à mettre davantage l'épaulé à la roue.

Quatrièmement, le gouvernement fédéral doit exercer des pressions sur les autorités provinciales et territoriales pour qu'elles abolissent les obstacles artificiels qui empêchent les immigrants formés à l'étranger de pratiquer leur profession au Canada. Dans ce

dossier, les professions autoréglementées sont grandement coupables.

S'agissant du capital physique, nous avons déjà noté dans notre mémoire que l'intérêt que porte le comité à l'infrastructure matérielle relève d'une perspective beaucoup trop étroite. Les collectivités ont besoin de routes en bon état, de transports en commun, de systèmes de communication à haute vitesse; bref, de toute l'infrastructure physique possible. Elles doivent être en mesure d'assurer la sécurité de tous leurs citoyens grâce à l'aménagement urbain et à la construction d'habitations et de milieux intégrés.

À propos des villes, les municipalités ont besoin d'installations récréatives pour avoir des citoyens dotés d'un corps et d'un esprit sains. Il leur faut des musées, des théâtres, des studios et des ateliers pour stimuler le dynamisme des milieux artistiques. Il faut que tous leurs citoyens soient convaincus qu'ils peuvent partager équitablement les avantages et les responsabilités associés à leur citoyenneté. L'atteinte de ces objectifs passera, dans certains cas, par l'infrastructure physique, mais cela ne suffira pas. Pour bâtir des communautés solides, intégrés, égalitaires et compatissantes, il faut investir dans le capital humain.

Je vous invite instamment à prendre connaissance des travaux de Richard Florida, qui a établi le lien crucial entre la technologie, le talent et la tolérance. Selon lui, il existe un lien clair entre les trois "t" pour assurer l'émergence d'un capital créatif qui est désormais incontestablement lié à une croissance économique dynamique.

Nous exhortons donc le gouvernement fédéral à conclure des partenariats avec les pouvoirs publics locaux en vue d'optimiser le développement communautaire et toute la gamme des programmes d'infrastructure.

Nous attirons votre attention sur le secteur tertiaire, les organisations non gouvernementales, qui sont les acteurs communautaires de premier plan avec lesquels Ottawa doit collaborer en vue de renforcer les communautés. Ces organisations représentent une avenue cruciale pour l'engagement des citoyens dans leur communauté et pourtant, elles ne sont pas parties prenantes au processus d'élaboration des politiques gouvernementales. En outre, les exigences actuelles excessives d'Ottawa en matière de reddition de comptes sont la cause de problèmes qui ont poussé certaines organisations ayant à leur actif une feuille de route fort positive à cesser de fournir des services communautaires, notamment dans le domaine de l'emploi des jeunes, etc.

Le dynamisme et la santé économique des villes est au cœur du développement économique national. En dépit de la Constitution, le gouvernement fédéral doit collaborer activement avec les autres paliers de gouvernement en vue d'améliorer l'infrastructure physique, environnementale et sociale de nos villes. La hausse de productivité dont nous avons besoin demeurera hors de notre portée si Ottawa demeure sur la touche.

•(0850)

Nous sommes aussi inquiets parce que bien des gens sont amenés à croire que si moins d'argent va au gouvernement, il y en aura plus pour eux. Cette façon de voir ne manquera pas de plaire aux riches, bien entendu, mais on ne s'efforce pas de faire comprendre au citoyen moyen que des coupures d'impôts se traduiraient inévitablement par une diminution des services gouvernementaux. Il s'en suit que les particuliers devront augmenter leurs dépenses personnelles pour obtenir les services auparavant financés par les deniers publics. Il serait intéressant qu'un gouvernement demande aux Canadiens s'ils préféreraient payer 100 \$ de moins en impôts plutôt que bénéficier d'un service de santé subventionné par l'État ou d'un programme d'activités parascolaires, par exemple.

Au sujet du capital entrepreneurial — la dernière mais non la moindre des questions que nous voulions aborder et que vous vouliez que nous abordions—, les gouvernements devraient reconnaître et récompenser par le biais de dépenses fiscales et de programmes ciblés les sociétés qui réinvestissent dans leurs entreprises et dans leurs communautés, qui effectuent ou parrainent des travaux de recherche et qui mettent au point de nouvelles technologies, et qui favorisent la formation des employés.

À notre avis, le gouvernement devrait appliquer un régime d'imposition des entreprises ciblé au lieu d'essayer de se doter d'un régime d'imposition des entreprises à la fois général et concurrentiel. Une telle créature n'existe pas.

Il faut encourager les entreprises à investir dans la recherche et le développement et à utiliser les nouvelles technologies au moyen de programmes ciblés. Il faut absolument que les valeurs et les pratiques des sociétés changent si l'on veut réussir à améliorer la productivité. Selon nous, il faut mettre un frein à la cupidité excessive des entreprises. Nous avons besoin de l'aide du gouvernement fédéral, sous d'un programme de soutien, pour transformer les pratiques de gouvernance des entreprises et pour mettre sur pied un organisme national de réglementation des valeurs mobilières.

Nous sommes également préoccupés par la croissance des fiducies de revenu, et ce, pour un motif bien connu: ces fiducies versent à leurs actionnaires des sommes qui devraient être réinvesties dans l'expansion de l'entreprise, dans ses ressources humaines et physiques et dans son capital.

Selon nous, il est essentiel que tous les gouvernements, la communauté des affaires et les établissements d'enseignement se donnent la main pour investir sérieusement dans des programmes d'apprentissage. Une campagne d'éducation publique concertée, axée sur les métiers spécialisés et assortie d'incitatifs fiscaux ciblés, est nécessaire et, à cet égard, je tiens à citer en exemple le programme de la société Dofasco.

Tout relèvement de la productivité passe par la collaboration patrons-employés. Présentement, le fossé salarial considérable et inacceptable entre les cadres supérieurs et les employés ne favorise pas l'esprit de collaboration voulu. Seul un travail d'équipe réunissant les patrons et les employés peut améliorer la productivité; aucun des deux groupes n'y parviendra seul.

Enfin, l'expansion de la Société d'aide aux entreprises est nécessaire si l'on veut générer du capital de risque et favoriser le démarrage de nouvelles entreprises. Il convient aussi d'encourager l'investissement de capital de risque dans les nouvelles entreprises et technologies au moyen de mesures fiscales. Il serait utile que les grandes institutions financières du Canada s'engagent à fournir un certain pourcentage de placements de capital de risque en fonction de

leurs profits bruts. Cela dit, tout allègement fiscal doit être conditionnel aux engagements et aux résultats attendus à l'égard d'un programme spécifique.

Je vous remercie de votre attention. Nous répondrons très volontiers à toute question que vous pourriez avoir.

•(0855)

Le président: Merci.

Mme Reynolds, de l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires.

Mme Joyce Reynolds (vice-présidente principale, Affaires gouvernementales, Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires): Merci, monsieur le président.

Je suis reconnaissante d'avoir l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui dans le contexte des consultations prébudgétaires. Je représente le secteur des services alimentaires, dont le chiffre d'affaires s'élève à 49 milliards de dollars. Plus d'un million de Canadiens y travaillent.

Monsieur le président, j'ai pris à cœur vos consignes nous demandant de présenter des exposés concis et focalisés, et non une simple liste de recommandations. Je m'en tiendrai donc aujourd'hui à notre principale recommandation, soit un allègement fiscal visant précisément charges sociales, sous la forme d'une exemption de base dans le programme de l'assurance-emploi.

J'aimerais vous dire quelques mots au sujet de notre industrie. Vous trouverez plus d'information dans notre mémoire.

Ces dernières années, le secteur des services alimentaires du Canada a été confronté à un nombre sans précédent de défis allant du déclin marqué du nombre de visiteurs étrangers au Canada à la flambée du huard. Et, plus récemment, il a été frappé par l'explosion du prix de l'énergie.

Conséquemment, les ventes réelles de services alimentaires ont augmenté de 2 p. 100 seulement en 2000; au cours de la même période, la croissance réelle du PIB a été de 13 p. 100. Aujourd'hui, il y a 1 000 exploitants de services alimentaires de moins qu'en 2000, ce qui s'explique par la faiblesse de la demande des consommateurs et la baisse des profits. D'après les plus récentes données de Statistique Canada, la hausse des coûts des aliments et de la main-d'oeuvre a réduit la marge bénéficiaire de l'exploitant moyen de services alimentaires à 3,3 p. 100 seulement du revenu d'exploitation en 2003.

Compte tenu de ce portrait plutôt sombre de notre industrie, je vais aborder le sujet central de notre exposé et de notre discussion aujourd'hui.

Je tiens à dire que l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires apprécie que le Comité des finances ait décidé de se pencher sur la performance du Canada au chapitre de la productivité. Il est acquis qu'une hausse de productivité est nécessaire pour augmenter le niveau de vie des Canadiens. Or, la croissance de la productivité a été plutôt anémique au Canada depuis deux ans.

Les taux d'imposition élevés minent la capacité des entreprises d'investir dans la recherche, le développement, la formation et les nouvelles technologies susceptibles de hausser la production par travailleur. À l'opposé, des niveaux d'imposition faibles encouragent les entreprises à investir davantage dans le capital physique et humain, ouvrant ainsi la porte à une poussée de l'innovation, à une augmentation du niveau de la productivité et à une hausse du revenu disponible.

Les charges sociales représentent 40 p. 100 du fardeau fiscal du restaurateur moyen; elles constituent la plus importante composante de l'assiette fiscale. Depuis toujours, l'ACRSA les mettent au nombre des plus grands obstacles à l'embauche de travailleurs arrivant sur le marché du travail, à l'investissement dans la formation et à une meilleure rémunération des employés.

La productivité pourra enregistrer des gains si l'on supprime les barrières qui empêchent les jeunes Canadiens, de même que les immigrants récents et d'autres personnes en transition du chômage ou de l'aide sociale au marché du travail, d'acquérir l'expérience valable d'un premier emploi et des compétences génériques comme la communication, le travail d'équipe, le service à la clientèle, la résolution de problèmes et l'étiquette en milieu de travail. Ces compétences générales aident ces Canadiens à se positionner pour monter les échelons dans le secteur des services alimentaires et peuvent leur servir de tremplin vers d'autres carrières.

Les charges sociales entravent l'amélioration de la productivité parce qu'elles sont établies sans égard aux bénéficiaires, qu'elles sont régressives et qu'elles nuisent à l'économie. Le secteur des services alimentaires préconise une réduction ciblée des cotisations d'AE par le biais d'une exemption de base annuelle, ou EBA. Cette initiative améliorera l'investissement dans le capital entrepreneurial et rehaussera l'investissement dans le capital humain, ce qui bonifiera l'investissement dans le capital physique.

L'idée d'une réduction ciblée des charges sociales n'est pas nouvelle. La solution proposée par l'ACRSA a été appuyée à deux reprises dans le passé par votre comité et par le Comité des ressources humaines de la Chambre des communes. Étant donné la nouvelle focalisation des présentes consultations sur le relèvement de la productivité, une telle initiative se veut un moyen précis, important et efficace de stimuler la productivité dans un secteur qui soutient plus d'un million d'emplois dans les communautés canadiennes.

Une exemption de base annuelle intégrée au programme d'assurance-emploi ne serait pas uniquement avantageuse pour les restaurateurs; elle profiterait aussi à toutes les entreprises ou les industries qui investissent énormément dans les ressources humaines. Il existe déjà une exemption comme celle-là dans le Régime de pensions du Canada et dans le Régime de rentes du Québec. Outre qu'elle multiplierait les perspectives d'emploi des chômeurs dépourvus d'expérience, une EBA aurait pour effet d'accroître le salaire réel de tous les travailleurs canadiens.

Le coût d'une EBA de 3 000 \$, calculée en fonction du taux actuel de la cotisation d'AE de 1,95 \$ et d'une main-d'œuvre de 16 millions de travailleurs, s'élève à 2,3 milliards de dollars par année. Notre mémoire renferme plus de détails sur le fonctionnement de l'EBA.

J'aimerais aussi aborder un autre aspect de la productivité qui a été soulevé dans le document de discussion du comité, soit l'importance d'investir dans le capital entrepreneurial, sous forme d'une réglementation intelligente.

Une réglementation intelligente est absolument nécessaire si l'on veut atteindre notre objectif d'améliorer la productivité au Canada. D'après la stratégie de réglementation intelligente du gouvernement du Canada, « la réglementation doit atteindre les objectifs des politiques ayant présidé à sa mise en place... devrait être appuyée par des éléments probants et tenir compte des connaissances les plus récentes ». La réglementation doit aussi être économique et sa conception doit se faire de la manière la moins coûteuse possible pour l'industrie et le gouvernement.

À l'heure actuelle, les autorités gouvernementales et les médias s'intéressent beaucoup au problème sérieux et complexe de l'obésité; diverses propositions d'interventions publiques sont mises de l'avant pour s'attaquer au problème. Le gouvernement devrait se garder de mettre en oeuvre une réglementation qui risque d'avoir une forte incidence négative sur le développement économique et la productivité, sans avoir la preuve de retombées positives fermes au plan de la santé. Par exemple, on propose de taxer les aliments à faible valeur nutritionnelle plus lourdement que les aliments prétendument santé; ou, à l'inverse, de taxer moins certains aliments en raison de leurs qualités nutritionnelles. Cependant, on ne connaît pas vraiment les effets de l'imposition d'une taxe à la consommation sur les aliments prétendument mauvais pour la santé. Dans les quelques cas où des taxes ont été imposées sur les grignotines, on n'a noté aucun changement marqué dans le comportement des consommateurs.

• (0900)

De même, il serait extraordinairement complexe, voire impossible, de mettre en oeuvre une taxe sur le gras compte tenu du très grand nombre et de la variété des attributs nutritionnels qu'il faudrait prendre en compte. Par exemple, un produit à haute teneur en gras pourrait fournir des fibres et des vitamines essentielles alors qu'un autre, faible en gras, pourrait ne présenter aucun avantage nutritionnel.

En Californie, le gouvernement a été obligé de retirer sa « taxe Twinkie » à cause de ces difficultés. La taxe s'appliquait à une liste de plus de 5 000 produits alimentaires assortis de distinctions arbitraires que les vendeurs devaient mémoriser. Des approches de ce genre auront des conséquences négatives substantielles sur la productivité en milieu de travail.

En conclusion, monsieur le président, les deux principales recommandations que l'ACRSA souhaite que le Comité des finances transmette au gouvernement sont les suivantes: créer une exemption de base annuelle de 3 000 \$ dans le programme d'assurance-emploi et s'assurer que toutes les mesures recommandées respectent les critères de la réglementation intelligente et qu'elles n'aient pas une incidence négative sur notre secteur et sur la productivité.

Merci.

Le président: Merci, madame Reynolds.

De l'Association de ventes directes du Canada, M. Creber.

M. Ross Creber (président, Association de ventes directes du Canada): Merci, monsieur le président.

Monsieur le président et honorables députés, au nom de l'Association des ventes directes du Canada, je remercie le comité de nous fournir l'occasion de présenter nos recommandations en vue de promouvoir et d'appuyer la croissance économique du secteur de la petite entreprise de l'économie canadienne.

Je m'appelle Ross Creber et je suis président de l'Association de ventes directes. Je suis accompagné aujourd'hui de M. Jack Millar, associé directeur de la firme Millar Kreklewetz et membre de longue date du conseil d'administration de notre association.

Fondée en 1954, l'AVD est une association nationale représentant 42 entreprises de ventes directes qui, par l'intermédiaire de leurs entrepreneurs de vente indépendants (EVI), ont vendu aux consommateurs canadiens des produits et services d'une valeur de 1,4 milliard de dollars en 2004. Dans une récente étude des retombées socio-économiques de l'industrie de la vente directe au Canada, parrainée par l'AVD et effectuée par la firme Ernst & Young, on mentionne que près de 1,3 million de Canadiens sont des EVI qui exploitent leur propre entreprise de ventes directes au Canada.

Les entreprises de ventes directes et les EVI commercialisent et distribuent une grande variété de produits et de services directement aux consommateurs, habituellement mais non exclusivement à leur domicile, plutôt que dans les points de vente au détail traditionnels. Généralement, les EVI vendent ces produits et services dans le contexte de démonstrations en groupe communément appelées « réceptions » ou, à l'occasion de consultations personnalisées. Ces entrepreneurs indépendants représentent des marques très connues comme Avon, Mary Kay, Tupperware, Party Lite, Weekenders, Tahitian Noni, Shaklee, Cutco, Nature's Sunshine, Creative Memories, Nu Skin et Quixtar.

Monsieur le président, la force de la vente directe repose sur sa tradition d'indépendance, sa simplicité et son adhésion au principe du libre-marché. Elle offre des occasions d'affaires et de carrière accessibles du fait que la participation n'est assujettie à aucune restriction associée à l'âge, au sexe, à l'éducation ou à l'expérience antérieure. Il est indéniable que la vente directe est un outil économique pratique qui permet d'augmenter le revenu familial aisément et moyennant un investissement minime. En outre, la vente directe réduit le fardeau des programmes d'aide du gouvernement et génère des recettes fiscales considérables grâce au mécanisme différent de perception de la TPS qu'emploient les entrepreneurs indépendants.

Il convient de noter que 88 p. 100 des entrepreneurs de vente indépendants sont des femmes, 81 p. 100 sont mariés et 56 p. 100 ont des emplois à temps plein et se servent de leur entreprise de ventes directes pour gagner un revenu additionnel. Plus du tiers d'entre eux ont plus de 50 ans. En outre, 15 p. 100 travaillent à temps partiel et n'ont pas d'autre emploi; 11 p. 100 étaient au chômage avant de se lancer dans la vente directe.

Monsieur le président, dans ses consignes aux témoins, le comité nous demandait d'envisager des mesures susceptibles "d'encourager les gens à travailler et à investir dans la formation continue". D'après le sondage effectué par la firme Ernst & Young, 65 p. 100 des répondants ont indiqué que l'un des avantages liés au fait de s'adonner à la vente directe était d'améliorer ses compétences en affaires. Par exemple, 78 p. 100 ont cité « Bâtir l'estime de soi », 70 p. 100 « Acquérir de meilleures techniques de vente » et 70 p. 100 « Acquérir des compétences en gestion des affaires ». Le secteur de la vente directe investit et réinvestit dans la croissance de l'esprit d'entreprise au Canada.

Selon l'AVD, le gouvernement doit comprendre que l'industrie de la vente directe est un segment vital du secteur de la petite entreprise au Canada. Notre industrie a une très grande capacité de créer des emplois et de favoriser la croissance économique et, ce faisant, de réduire la dépendance vis-à-vis les programmes d'aide sociale en offrant à des Canadiens de tous les horizons une façon accessible de subvenir à leurs besoins qui exige peu ou pas d'investissement.

Dans la récente étude d'Ernst & Young, il est mentionné que le bassin de main-d'oeuvre du secteur compte plus de 3 900 employés permanents et, comme nous l'avons déjà dit, environ 1,3 million

d'entrepreneurs de vente indépendants. Tous travailleurs confondus, cette population active a gagné des revenus estimés à 966 millions de dollars. Si l'on applique le multiplicateur du revenu, monsieur le président, la contribution du secteur de la vente directe à l'économie canadienne en 2004, évaluée en fonction du revenu total des particuliers, a atteint plus de 1,4 milliards de dollars.

L'Association de ventes directes a toujours partagé ses connaissances et son expérience avec tous les paliers de gouvernement. Ainsi, l'AVD a collaboré étroitement avec l'Agence du revenu du Canada pour faire l'éducation des entrepreneurs de vente indépendants. Elle a participé à la rédaction d'un guide fiscal à leur intention afin de leur permettre de se conformer aux lois de l'impôt sur le revenu au Canada.

L'AVD continue de travailler avec la Direction des produits de santé naturels du Canada à l'interprétation et à la mise en oeuvre des règlements relatifs aux produits de santé naturels entrés en vigueur le 1^{er} janvier 2004. Approximativement 60 p. 100 des entreprises membres de l'AVD offrent des produits de cette nature à leur clientèle. En dépit des efforts de l'AVD et de ceux d'autres intervenants, l'énorme arriéré en matière de délivrance de licences visant les produits de santé naturels a non seulement pour effet de priver les Canadiens d'un accès à ces produits, mais aussi d'étouffer la croissance des entreprises dans le secteur.

D'après la récente consultation menée par l'AVD auprès de ses entreprises membres, les retards dans l'octroi de licences pour l'introduction de nouveaux produits au cours des deux prochaines années pourrait se traduire par des ventes au détail perdues ou repoussées d'une valeur de plus de 175 millions de dollars. Pour les entrepreneurs de vente indépendants, cela représenterait des pertes de revenus de plus de 69 millions de dollars.

● (0905)

Dans la perspective de l'AVD, l'interprétation et la mise en oeuvre de la réglementation actuelle visant les produits de santé naturels ne répond pas à l'objectif de la réglementation intelligente. À moins qu'on apporte des changements sous peu, la situation continuera d'avoir des répercussions négatives sur l'activité des entreprises au Canada.

L'AVD continue de collaborer avec le Bureau de la concurrence d'Industrie Canada en vue de promouvoir auprès de ses entreprises membres et des EVI les principes énoncés dans la Loi sur la concurrence. De plus, elle s'associe à divers organismes de défense des consommateurs un peu partout au pays en vue de promouvoir l'harmonisation de la législation provinciale dans le domaine de la vente directe.

Par l'entremise de notre Fondation d'éducation de la vente directe, nous continuons de soutenir des programmes conçus en vue de mieux informer les consommateurs. À titre d'exemple, la Fondation a conclu avec le ministère de la Consommation et des services aux entreprises de l'Ontario un partenariat en vue de créer un programme de sensibilisation à la consommation pour les élèves de la 9^e à la 12^e année.

Monsieur le président, honorables députés, l'AVD estime que les recommandations suivantes aideront le Comité permanent des finances de la Chambre des communes à rédiger son rapport prébudgétaire de cette année.

L'AVD recommande au gouvernement de continuer à diminuer l'impôt des sociétés, ce qui contribuera à la croissance économique, à la création d'emplois et à la compétitivité des entreprises au Canada. À moins que le régime d'imposition des sociétés devienne concurrentiel, les entreprises de ventes directes ne voudront pas investir au Canada, ce qui réduira les possibilités pour les Canadiens d'exploiter leur propre entreprise.

Monsieur le président, comme nous le savons, sur la scène internationale, le Canada est un marché relativement petit et parvenu à maturité. Les sociétés internationales ont de nombreuses possibilités d'investir dans certains marchés émergents qui présentent un potentiel plus grand mais aussi, dans certains cas, des risques plus grands. L'Europe centrale et orientale, la Chine et l'Inde ne sont que quelques exemples de pays à forte croissance économique.

Il faut inciter les sociétés à investir au Canada. Le Canada, avec sa population multiculturelle, ses défis en matière de transport, ses deux langues officielles et son cadre législatif et réglementaire certes différent, est un marché idéal pour les sociétés désireuses de mettre à l'épreuve leurs capacités internationale et leur compétitivité.

Deuxièmement, nous recommandons de modifier les programmes sociaux existants afin d'accorder un allègement transitoire à toutes les personnes qui tentent de passer d'une position de dépendance à une position d'indépendance, non seulement en accédant à l'emploi, mais aussi en lançant leurs propre entreprise.

Monsieur le président, dans sa communication aux témoins, le comité a souligné l'importance de l'investissement dans le capital humain, notamment les femmes et les aînés. Comme je l'ai déjà mentionné, 88 p. 100 des travailleurs de l'industrie de la vente directe sont des femmes. Plus du tiers des entrepreneurs indépendants ont 50 ans ou plus, et 11 p. 100 d'entre eux étaient au chômage avant de lancer leur propre petite entreprise de vente directe. En conséquence, en appliquant à tous les mêmes règles transitoires et en éliminant les obstacles discriminatoires auxquels se heurtent présentement les Canadiens qui veulent débiter leur propre entreprise au lieu de réintégrer la population active en tant qu'employés, on favorisera l'investissement dans le capital humain.

Monsieur le président, je me souviens que lors de notre comparution ici l'an dernier, vous aviez dit aux témoins que s'ils voulaient que le comité prenne au sérieux leurs recommandations, il fallait qu'elles soient étayées par des données socio-économiques crédibles provenant d'une tierce partie. Monsieur le président, nous avons fait cela, et nous demandons au comité d'accorder une attention sérieuse à nos recommandations en vue de multiplier le nombre des entreprises au Canada. Nous sommes aussi disposés à partager avec le comité une multitude d'autres renseignements figurant dans l'étude sur les retombées socio-économiques de la vente directe à une date ultérieure.

• (0910)

Le président: Merci, monsieur Creber.

M. Ross Creber: Troisièmement, il convient de clarifier les dispositions de détaxation de la Loi sur la taxe d'accise afin de préciser expressément que les compléments alimentaires et les produits de santé naturels sont détaxés, ce qui permettrait de réaliser l'objectif d'investir dans la santé des Canadiens.

Quatrièmement, l'AVD recommande au gouvernement d'adopter une disposition législative précisant que les entreprises de vente directe et les EVI qui sont des agents de vente puissent se prévaloir aussi du mécanisme prévu pour la vente directe. À l'heure actuelle, seuls les entreprises de vente directe et les EVI qui achètent et qui vendent des produits peuvent utiliser ce mécanisme. Il s'agit là d'une

recommandation de nature technique visant simplement à peaufiner le mécanisme découlant des efforts conjoints de l'AVD et du ministère des Finances pour ce qui est de l'application de la TPS dans le secteur de la vente directe et ce, dans l'intérêt de l'industrie, des EVI et du gouvernement.

Monsieur le président, nous apprécions l'occasion qui nous a été donnée de comparaître devant votre comité au nom de l'AVD et nous croyons que nos recommandations sont conformes à l'objectif du comité de présenter un rapport prébudgétaire qui réponde aux besoins des Canadiens. Comme toujours, nous sommes disposés à apporter notre soutien au gouvernement pour l'aider à réaliser ses objectifs.

L'AVD et tous ses membres remercient le Comité permanent des finances de nous avoir invités à participer à l'exercice des consultations prébudgétaires.

Le président: Merci, monsieur Creber.

Mme Korgemets, de la Greater Kitchener Waterloo Chamber of Commerce.

Mme Linda Korgemets (directrice, Greater Kitchener Waterloo Chamber of Commerce): Merci.

Je m'appelle Linda Korgemets, je vous salue au nom de la Greater Kitchener Waterloo Chamber of Commerce.

Notre président, M. Todd Letts, aurait normalement dû être ici ce matin, mais il participe à une réunion du conseil d'administration à Kitchener-Waterloo. Je suis accompagnée de Mme Sarah Macauley, qui est membre de la chambre de commerce.

Je préside le sous-comité de l'impôt de la chambre de commerce. Je suis comptable agréée et spécialiste de l'impôt sur le revenu à la firme PricewaterhouseCoopers.

Je commencerai par une citation d'Ésope, en 600 avant Jésus-Christ. Comment pouvait-il savoir qu'une fois que tout a été dit et que tout a été fait, on constate qu'on a beaucoup plus dit que fait? Votre comité a écouté de nombreux témoignages pendant des heures, et j'espère que le gouvernement agira en fonction de ce qui a été dit depuis un mois.

Nous vous avons remis un exemplaire de notre mémoire. Comme il m'est impossible de le lire en entier au cours des huit minutes qui me sont allouées, j'en extrairai les faits saillants.

Comme un grand nombre d'entre vous n'êtes pas du sud-ouest de l'Ontario, je vous signale que la grande région de Kitchener-Waterloo est située à l'ouest d'ici, à environ une heure de route. Notre chambre de commerce représente plus de 1 700 membres. L'économie de la région connaît l'une des croissances les plus rapides au Canada. Elle a le privilège d'accueillir les sièges sociaux des grandes sociétés canadiennes suivantes: Research in Motion, célèbre pour le Blackberry, la Financière Manuvie, DALSA, Open Text, la Financière Sun Life, Economical Insurance et Equitable Life. C'est aussi dans notre région que se trouve l'Université de Waterloo, l'Université Wilfrid Laurier et le Collège Conestoga, qui sont tous des établissements d'enseignement postsecondaire dont la réputation n'est plus à faire.

Nos recommandations énoncent le programme financier que nous voudrions que le gouvernement applique, ainsi que les investissements stratégiques qui s'imposent pour revitaliser la croissance économique. Je parlerai d'abord du programme financier et, dans l'ordre, des sujets suivants: d'abord les dépenses de programme, et ensuite, la réforme de la fiscalité, et la caisse d'assurance-emploi.

Au sujet des dépenses de programme, le gouvernement a la mauvaise habitude de dépenser trop et de se lancer dans des orgies de dépenses dès qu'un surplus se profile à l'horizon. Ces dernières années, nous avons eu la chance d'avoir des surplus, mais il faut perdre cette mauvaise habitude. À moins de contrôler nos dépenses, nous ne pourrions pas rembourser la dette à l'avenir ou bénéficier des allègements fiscaux dont nous avons besoin pour prospérer.

Depuis 2000, les dépenses ont augmenté de 48 p. 100 et les revenus de 30 p. 100; je vous laisse faire le calcul. Nous ne sommes pas sur la bonne voie. L'augmentation des dépenses devrait être fonction de la croissance de la population et de l'inflation, et tourner autour du taux historique d'environ 3 p. 100 par année. Au cours des cinq dernières années, les dépenses ont atteint 8 p. 100 par année. Je le répète, il en a été ainsi au cours des cinq dernières années.

Pour ce qui est de la réforme de la fiscalité, je pourrais en parler beaucoup plus longtemps que les deux minutes que je vais y consacrer maintenant, étant donné que je suis fiscaliste. La chambre de commerce est convaincue qu'un autre plan quinquennal de réduction de l'impôt sur le modèle de celui qui vient de se terminer est nécessaire et elle souhaiterait que le gouvernement en fasse l'annonce dans le prochain budget.

La loi proposée sur l'affectation des excédents budgétaires ne n'aborde pas à proprement parler la question des baisses d'impôt. On effleure le sujet. En fait, cette mesure institutionnalise les excédents, comme s'il allait toujours y en avoir. Et allez donc!

La réforme de la fiscalité va plus loin que la simple réduction des impôts. Elle doit être le fruit d'une réflexion approfondie sur ce qu'il faut imposer et de quelle manière. Je fais référence à la récente popularité des fiducies de revenu, qui ont vu le jour à cause de la double imposition des bénéfices des sociétés. Ces derniers sont imposés une première fois lorsque l'entreprise enregistre des bénéfices et une deuxième fois lorsque l'investisseur les reçoit sous forme de dividendes ou de gain en capital.

Nos recommandations sur le front des impôts sont les suivantes: premièrement, éliminer l'impôt sur le capital. Nous savons que cela s'en vient. Ce serait bien, tout simplement, qu'il disparaisse plus tôt que plus tard.

Deuxièmement, il faut abaisser l'impôt des particuliers en diminuant le taux marginal d'imposition pour les tranches de revenu inférieur et en augmentant le seuil du taux le plus élevé en le faisant passer de 104 000 \$, son niveau actuel, à 150 000 \$.

Troisièmement, abaisser le taux d'imposition des sociétés.

Quatrièmement, instaurer un régime d'amortissement aux fins de l'impôt plus favorable en augmentant l'amortissement admissible au cours de l'année d'acquisition. La chambre de commerce recommande cela parce qu'elle estime que les entreprises ont besoin d'un encouragement pour investir dans le capital, et qu'il n'y en a pas dans le régime actuel. D'ailleurs, on a vu chez nos voisins du Sud le succès retentissant de régimes à amortissement initial rapide.

Cinquièmement, il convient de réviser les régimes d'imposition des sociétés et des particuliers afin d'assurer l'intégration fiscale appropriée des revenus émanant des sociétés.

• (0915)

Sixièmement, il faut apporter des changements aux règles régissant les crédits d'impôt pour la recherche et le développement pour que l'on fasse davantage de R et D au Canada. Cela est très important pour notre région compte tenu de la présence des universités et des retombées de la R et D. Research in Motion existe depuis 20 ans seulement. C'est un succès phénoménal de R et

D dans notre région. Toutes les entreprises devraient bénéficier du remboursement intégral des crédits d'impôt pour la recherche au lieu qu'ils soient uniquement déduits de l'impôt exigible. Souvent, une entreprise qui fait de la recherche n'est pas imposable à ses débuts. Par ailleurs, les grandes entreprises ne peuvent avoir accès à ces crédits.

Présentement, ces crédits d'impôt sont intégrés au revenu imposable l'année après avoir été réclamés, et il faudrait changer cela. Les entreprises ne devraient pas être tenues de payer de l'impôt sur le crédit d'impôt que le gouvernement leur a accordé. On accorde une remise d'impôt aux sociétés, après quoi on leur fait payer de l'impôt sur le crédit d'impôt. Ce n'est pas bon. C'est régressif.

Les compagnies étrangères qui font de la R et D au Canada ne bénéficient pas vraiment du crédit d'impôt pour la recherche qu'elles reçoivent au Canada. Ce crédit a simplement pour effet d'augmenter leur facture d'impôt dans leur pays. Le gouvernement devrait modifier le mécanisme d'octroi du crédit pour faire en sorte qu'une société étrangère ne perde pas l'avantage que lui confère le crédit d'impôt pour la recherche. Le but visé est d'encourager les compagnies étrangères à s'installer au Canada et à dépenser de l'argent pour la recherche et le développement ici, ce qui crée des emplois et nous permet d'accumuler des connaissances en recherche et développement.

Je passe maintenant au remboursement de la dette. Jusqu'ici, le gouvernement a déployé des efforts louables pour rembourser la dette, et nous sommes très encouragés par ce qu'il a fait jusqu'à maintenant. Il faut continuer dans la même voie, compte tenu des défis démographiques qui nous attendent, du déclin de notre main-d'oeuvre et de l'augmentation de la population des aînés. Le gouvernement doit réduire sensiblement les dépenses liées au service de la dette pour que cet argent puisse servir à financer les besoins croissants de notre population vieillissante. Nous recommandons un rapport dette-PIB de 25 p. 100 d'ici 2014.

J'arrive au surplus de l'assurance-emploi. Même l'année dernière, le Compte de l'assurance-emploi a accusé un surplus d'environ 2,6 milliards de dollars. Je sais qu'on vient d'adopter une nouvelle loi pour s'assurer qu'à l'avenir il n'affiche pas d'excédents. Nous prévoyons que les contributions des employeurs diminueront. À cet égard, nous souhaitons que la contribution de l'employeur, qui représente présentement 140 p. 100 de la cotisation de l'employé, soit abaissée à 100 p. 100. De cette façon, la contribution de l'employeur équivaldrait à la cotisation de l'employé.

Passons maintenant aux investissements stratégiques. La productivité est le gage de notre succès futur. Dans ce domaine, la croissance a été lamentable. Elle a été attribuable, pour beaucoup, à la hausse de l'emploi, et très peu aux investissements en capital. Il est impératif que les entreprises canadiennes engagent des dépenses en capital, et étant donné la vigueur actuelle du dollar, c'est le bon moment de les encourager à investir dans les immobilisations, à acheter de l'équipement de fabrication qu'elles achètent souvent à l'étranger parce qu'elles en ont davantage pour leur argent.

Le gouvernement doit investir dans des infrastructures névralgiques, notamment le transport. Comme notre région en particulier connaît une croissance très rapide, le gouvernement doit s'engager à financer un corridor de transit central. En ce moment, une étude est en cours pour tenter de déterminer la meilleure façon de procéder, et nous espérons qu'une fois que ce rapport aura été publié, les fonds nécessaires seront débloqués.

Je ne peux pas vous parler de santé et d'éducation. J'aimerais beaucoup le faire, mais nous n'avons pas le temps. Étant donné que ce sont là les deux domaines où nous dépendons le plus, ils revêtent une très grande importance. Si nous ne réussissons pas à régler ces deux dossiers, notre pays ne pourra pas progresser sur la scène mondiale. Il faut que le gouvernement continue de collaborer avec les provinces pour que ces deux secteurs bénéficient d'un financement suffisant.

Les pénuries de main-d'oeuvre. Notre région affiche des taux d'emploi élevés. Nous devons attirer des travailleurs hautement qualifiés. Nous comptons sur l'immigration et, à cet égard, nous estimons que le gouvernement doit appuyer, financer et promouvoir la reconnaissance des titres et compétences, la délivrance de permis et l'accréditation des professionnels et des gens de métier formés à l'étranger. Le gouvernement doit financer des programmes de stages au niveau local pour aider les Canadiens de fraîche date à se familiariser avec le milieu des affaires local.

La chambre de commerce a mis sur pied un conseil de l'immigration en vue d'aider les nouveaux venus au Canada à trouver auprès des employeurs locaux des emplois correspondant à leurs compétences. Sa mission consistera à plaider la cause des néo-Canadiens et à sensibiliser les employeurs aux avantages liés à l'embauche de ces nouveaux venus.

En outre, le gouvernement fédéral n'a pas encore signé d'entente avec l'Ontario en vue de régler les problèmes liés à la formation et au développement du marché du travail. Nous pensons que les parties sont très près d'en arriver à un accord, mais à notre connaissance, rien n'a encore été signé. Nous avons très hâte que cela se fasse.

Un dernier point, mais non le moindre: la bonne vieille frontière. Si vous empruntez la 401 jusqu'à Windsor pour vous rendre à Detroit, vous savez que de nombreuses améliorations à l'infrastructure ont été recommandées, et nous aimerions que le gouvernement bouge dans ce dossier. Les entreprises canadiennes qui exportent leurs produits aux États-Unis perdent des milliards de dollars — je n'ai pas vérifié le chiffre exact — à cause des délais d'attente à la frontière. Le Canada est un pays exportateur. Il faut que ce poste frontalier soit efficace et que les camions puissent le franchir rapidement.

• (0920)

Merci de votre attention. Je répondrai volontiers à vos questions tout à l'heure.

Le président: Merci.

Votre fille aura du mal à devenir comptable si elle suit votre exemple et qu'elle compte comme vous. Votre exposé a duré presque dix minutes.

Mme Linda Korgemets: Je pense que c'est à cause de l'horloge de ma cuisinière. Je crois qu'elle fonctionne pas très bien.

Le président: Je pensais que vos talents de comptable étaient en cause. Je suis moi-même comptable, et je n'ai pu m'empêcher de vous taquiner.

Mme Linda Korgemets: Je sais. Je peux encaisser. Ça va. N'hésitez pas.

Le président: M. Anderson, du Multi-Employer Benefit Plan Council of Canada.

M. William Anderson (président, Multi-Employer Benefit Plan Council of Canada): Je vous suis reconnaissant de nous donner l'occasion de prendre la parole, et je vous remercie de nous avoir écoutés dans le passé.

Voici quelques explications concernant notre organisation. Le Multi-Employer Benefit Plan Council of Canada, ou MEBCO, représente les régimes de retraite interentreprises et les régimes de prestations interentreprises d'un bout à l'autre du Canada. Environ 1,2 million de Canadiens sont touchés par ces programmes.

Notre clientèle est composée de personnes qui, en règle générale, ont une faible rémunération et qui ne toucheraient pas de prestations ou de pensions si ce type de régime n'existait pas. Elle regroupe, par exemple, des travailleurs du bâtiment, du transport ou de l'hôtellerie. L'Hôtel InterContinental a un fonds de fiducie à la fois pour les avantages sociaux et les pensions. Les secteurs du textile, du commerce de détail et de la sécurité sont tous représentés par notre organisation.

Le MEBCO est une coentreprise du patronat, des syndicats et des professionnels — par « professionnels », je veux dire des actuaires, des administrateurs, des avocats et des comptables.

Si vous m'accordez une minute, je sais que les régimes de retraite et les prestations ne sont pas la question la plus intéressante du monde, mais cela intéresse les Canadiens, surtout que nous ne rajeunissons pas. Nous sommes très préoccupés par la situation démographique.

Je sais que le gouvernement actuel devait publier un rapport sur le vieillissement il y a environ cinq ans. Nous ne l'avons pas encore vu et je soupçonne que la raison en est simplement que la situation qu'aurait décrite ce rapport est catastrophique. La population de notre pays vieillit et il n'y a pas assez de jeunes pour appuyer cette population vieillissante. Nous devons absolument nous pencher sur cette question très attentivement et j'y reviendrai dans un instant.

Le coût des médicaments d'ordonnance et autres produits pharmaceutiques augmente en flèche, ce qui touche très durement les membres de notre organisation. Je pense que nous devons travailler, de concert avec le gouvernement, pour contrer ces coûts dramatiques, unissant nos efforts pour appuyer nos aînés dans leur vieil âge.

Je voudrais vous parler quelques instants de pensions et de solvabilité. La solvabilité est une caractéristique de tous les régimes de retraite, pas seulement les régimes à employeur unique, mais aussi les régimes de retraite interentreprises. Je m'explique.

Nous revenons toujours à la charge auprès du gouvernement au sujet de la fiscalité et, en toute franchise, je veux remercier le gouvernement de nous avoir écoutés au sujet des pensions et des prestations en gardant en place le report d'impôt.

Enfin, nous devons traiter des soins de santé. C'est un dossier trop compliqué pour que le MEBCO l'étudie à fond. Mais il faut espérer que nous appuierons le meilleur régime de soins de santé, proposant le meilleur coefficient coût-efficacité, et que nous appuierons l'égalité dans les soins de santé. Là encore, nous félicitons le gouvernement d'avoir amorcé le processus. Il faut espérer que cela va se poursuivre.

Au sujet des pensions, comme nous le savons tous, les cotisations aux régimes de retraite sont une forme de report d'impôt. L'argent investi dans les REER ou les régimes de retraite est un report d'impôt. Dès qu'on sort de l'argent, on paye de l'impôt. Nous avons fait des démarches auprès du gouvernement au sujet de changements à certains règlements et aux lignes directrices en matière fiscale. Je ne pense pas que cela va se faire. Chacun a tenu ses promesses jusqu'à maintenant.

Je veux seulement que le gouvernement sache que si l'on change le régime fiscal dans ce domaine, cela va influencer grandement sur le montant des cotisations versées dans les régimes de retraite. Pouvons-nous, s'il vous plaît, conserver le système tel quel? Je vous en remercie à l'avance.

Au sujet de la solvabilité, les régimes de retraite fonctionnent de deux façons différentes; certains fonctionnent en continu, d'autres sur la base de la solvabilité. Je vais m'expliquer dans un instant.

Tout cela relève essentiellement des provinces. Je comprends cela. Mais le BSIF, le Bureau du surintendant des institutions financières, est membre de l'ACOR, l'Association canadienne des organismes de contrôle des régimes de retraite, et exerce une grande influence. Le Bureau a beaucoup d'argent et exerce beaucoup d'influence à l'ACOR.

J'en appelle au gouvernement fédéral pour qu'il intervienne auprès de l'ACOR sur trois points dont nous devons, je crois, nous occuper.

Premièrement, prenons le gouvernement fédéral et le régime de retraite des employés fédéraux à titre d'exemple. Tant et aussi longtemps que l'argent des impôts rentre, le régime de retraite continue d'être financé. Qu'arrive-t-il si l'argent des impôts ne rentre plus? Le régime est-il alors capable de payer tous les versements qu'on a promis aux employés fédéraux? Je ne le crois pas. C'est un bon exemple en guise d'explication, mais ce n'est pas un bon exemple en ce sens qu'à mon avis, la plupart des régimes de retraite sont mieux financés que le régime de retraite des employés fédéraux.

La solvabilité, cela veut dire que s'il n'y a plus aucune cotisation et si la compagnie fait faillite, comme dans le cas de Stelco, qui me vient à l'esprit à titre d'exemple, les pensions promises seront-elles payées? C'est ça, la solvabilité. Ce que le BSIF oublie, c'est la différence entre un régime de retraite interentreprises, qui peut regrouper jusqu'à 5 000 employeurs, et un régime de retraite à employeur unique. Je vais prendre encore une fois l'exemple de Stelco. La situation suscite des inquiétudes et le BSIF a dit: « Nous voulons réduire de cinq ans à trois ans la période accordée à la compagnie pour restaurer la solvabilité du régime de retraite, alors donnez-nous un régime de trois ans ». Cela peut fonctionner pour un régime à employeur unique, mais pas pour un régime interentreprises. Cela ne fonctionne pas pour deux raisons, et ce n'est pas nécessaire pour une autre raison.

● (0925)

Dans le cas d'un régime interentreprises regroupant 1 000 employeurs dont deux font faillite, le régime n'est pas liquidé; il continue. C'est différent du cas d'un régime à employeur unique, et le BSIF ne s'en est pas encore rendu compte. Certaines provinces l'ont fait: l'Alberta, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse, et l'Ontario commence à en prendre conscience. Ce n'est pas encore le cas du BSIF, et il faut que le BSIF prenne conscience de la différence entre un régime interentreprises et un régime à employeur unique.

S'il faut procéder en trois ans, cela ne cadre pas avec les négociations collectives. Ce sont tous des programmes en milieu syndiqué. Ce sont tous des programmes conjoints employeur-employé. Comment faire pour injecter des cotisations additionnelles dans un programme pour éviter le sous-financement? C'est impossible. Il faut que le BSIF comprenne qu'une période plus longue est nécessaire. Je sais qu'il peut le faire puisqu'il l'a fait dans le cas d'Air Canada. On a donné à Air Canada dix ans alors que le règlement précisait cinq ans. Voilà qu'on veut maintenant ramener cette période à trois ans.

Je pense que dans le cas des régimes interentreprises, nous devons en arriver à un accord quelconque permettant d'administrer le programme sur une plus longue période en permettant le versement de contributions additionnelles dans le régime par les employeurs au besoin, mais sans les comptabiliser dans le FE, le facteur d'équivalence. Un employeur unique peut le faire; c'est impossible dans le cas d'un régime interentreprises.

L'insolvabilité est essentiellement attribuable à l'évolution démographique et à une mauvaise performance au chapitre des investissements au cours des dernières années. La plupart de ces programmes vont s'en sortir, mais pas tous. Les régimes interentreprises ne sont pas liquidés; les régimes à employeur unique le sont. Je voudrais seulement que le gouvernement nous aide en reconnaissant cette petite différence. Elle est importante et l'on fait comme si elle n'existait pas.

Je voudrais maintenant aborder brièvement la question des régimes de prestations interentreprises au chapitre de la santé et du bien-être, touchant 1,2 million de personnes. Comme le savent toutes les personnes présentes qui cotisent à un régime de groupe, on paye de l'impôt sur les cotisations servant à payer une assurance-vie de groupe. Le gouvernement impose cela. Nous sommes revenus à la charge à maintes et maintes reprises auprès du gouvernement pour l'implorer de ne pas imposer les autres avantages: les régimes de médicaments, les régimes dentaires, les régimes de soins de santé. Merci. Jusqu'à maintenant, vous nous avez écoutés. J'espère que cela se poursuivra. Je ne veux blâmer personne, mais nos membres et d'autres font tout ce qu'ils peuvent pour payer de leur propre poche leur propre régime dentaire, leur régime de santé, leur régime de médicaments, et ils apprécient le report d'impôt qu'ils obtiennent pour cela. Si ce n'était de ce report d'impôt, il y aurait beaucoup moins de cotisations et tous les programmes de retraités qui existent actuellement disparaîtraient simplement dans les régimes interentreprises. Je vous remercie donc d'avoir conservé intact le régime fiscal à ce chapitre; espérons que la situation ne va pas changer.

Deuxièmement, je vais vous parler d'une remise de TPS pour les régimes de prestations interentreprises; je ne vais pas m'attarder là-dessus parce que c'est trop technique. Mais vous accordez cela pour les régimes de retraite. Nous revenons maintenant à la charge pour demander au gouvernement une remise de TPS pour les régimes de prestations interentreprises, la raison en étant, mesdames et messieurs, qu'un régime de prestations à employeur unique est en mesure de recevoir des CTI pour la TPS payée à l'achat de fournitures et de services, parce que c'est une société imposable.

Dans le cas d'un régime interentreprises, comme il s'agit d'un fonds en fiducie, on ne peut pas faire cela. Pour les régimes de retraite, nous avons maintenant une remise de 33 p. 100 de la TPS. Nous demandons une remise semblable de l'ordre de 75 p. 100 à 100 p. 100 pour les régimes de prestations interentreprises. Nous semblons nous buter à un mur aux Finances, simplement parce que les régimes de prestations ne sont pas réglementés de façon aussi serrée que les régimes de retraite. Je pense que nous aurons peut-être besoin d'un petit coup de pouce politique et vous pouvez donc vous attendre à nous revoir.

Au sujet de la santé, le Canada a beaucoup à faire pour remettre de l'ordre dans le régime de santé. Je trouve que c'est un excellent régime; je pense que partout dans le monde, on considère qu'il s'agit d'un excellent régime de santé. Mais nous savons tous qu'il faudra y apporter d'importants changements au cours des 10 ou 20 prochaines années et il faut espérer que la qualité des soins de santé va demeurer à la hauteur.

Merci.

• (0930)

Le président: Merci.

Une brève question. Je crois qu'au Québec, les cotisations aux régimes de santé sont imposées, n'est-ce pas?

M. William Anderson: Non, elles ne le sont pas. Il y a une taxe de vente provinciale. Au Québec, c'est complètement différent par rapport au reste du pays. Mais vous parlez des pensions ou des prestations?

Le président: Des prestations.

M. William Anderson: Le régime d'invalidité est imposé et il y a une taxe de vente provinciale de 9 p. 100 sur toutes les cotisations.

Le président: D'accord.

Monsieur Solberg.

M. Monte Solberg (Medicine Hat, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci à vous tous pour vos exposés.

Je veux commencer en posant une question à Joyce Reynolds sur l'exemption de base annuelle. Vous avez déjà témoigné devant nous dans le passé sur le même sujet. À moins que cela m'ait échappé, je ne me rappelle pas que vous ayez demandé un montant précis. Je pense que vous demandiez de 2000 \$ à 3 000 \$. En bout de ligne, cela se traduirait par un important manque à gagner pour le gouvernement, probablement deux milliards de dollars. Est-ce à peu près cela?

Mme Joyce Reynolds: Ce serait 2,3 milliards de dollars.

M. Monte Solberg: Quel est le meilleur argument en faveur de cette mesure, étant donné qu'il y a tellement d'autres taxes et impôts que les gens nous demandent de réduire, et que certains affirment que d'autres allègements d'impôt accroîtraient encore davantage la productivité de notre nation?

Mme Joyce Reynolds: Je suppose que le meilleur argument est la nature régressive de l'impôt et le fait que les impôts payés par les payeurs sont des impôts sur les emplois. Si l'on se demande qui serait le plus avantagé par l'exemption de base annuelle, ce seraient les jeunes du Canada, qui connaissent actuellement un taux de chômage deux fois plus élevé que ceux qui ont plus de 25 ans. Cela augmenterait les possibilités d'emploi pour ces jeunes qui cherchent à acquérir de l'expérience dans leur premier emploi, mais cela augmenterait aussi le revenu disponible des travailleurs canadiens à faible revenu.

Je suppose que le principal avantage de l'exemption de base annuelle serait de créer davantage de débouchés d'emplois pour ceux qui ont le plus grand besoin d'acquérir de l'expérience en milieu de travail, mais ce serait aussi un allègement fiscal pour tous les Canadiens qui travaillent.

M. Monte Solberg: Monsieur Creber, je l'ai déjà dit dans le passé, mais je pense qu'il est important de faire ressortir à quel point votre industrie est importante. Je sais que certains gagnent chez vous leur principal revenu, mais vous fournissez un revenu d'appoint à beaucoup de gens et je ne pense pas que l'on accorde vraiment à votre secteur tout le mérite qui lui revient.

Cela dit, j'ai une question au sujet d'une proposition que j'avoue ne pas comprendre. Dans votre mémoire, vous parlez d'un programme de transition pour les prestataires de l'aide sociale — dans notre contexte, il s'agit de l'AE — qui permettrait aux gens de continuer à toucher des prestations d'AE tout en opérant la transition pour devenir des travailleurs indépendants à titre de vendeurs à domicile.

Pourriez-vous expliquer ce que vous proposez?

• (0935)

M. Ross Creber: Premièrement, je voudrais vous remercier pour votre commentaire sur notre industrie. Je vous en suis reconnaissant.

L'un des problèmes que nous avons constatés parmi les gens de notre secteur qui essaient de sortir du programme d'AE est que le programme d'aide transitoire ne reconnaît absolument pas les ventes à commission. Je le dis à toutes les personnes présentes dans la salle, si jamais vous avez fondé une petite entreprise ou avez travaillé dans une petite entreprise, vous avez été vendeur à commission, c'est-à-dire que si vous ne vendez rien, vous ne gagnez rien.

Ce que nous demandons, principalement, c'est qu'on reconnaisse la réalité et qu'on donne accès à ce programme. L'industrie de la vente directe contribue puissamment à l'économie et a une immense capacité de créer des emplois. Au lieu de réduire l'aide à l'emploi à laquelle une personne a droit, dollar pour dollar, pour tout revenu gagné en sus d'un certain seuil, nous demandons que cela s'applique seulement à 50 p. 100 du revenu en question.

Le programme qui existe actuellement comporte de nombreux critères exigeant que les gens présentent des plans d'affaires et remplissent diverses formalités. Je pense que ce qu'on ne reconnaît pas chez notre industrie, c'est que les vendeurs indépendants reçoivent une très grande aide de la part de leurs compagnies de vente directe en termes de produits, de garanties de produits, de documents pédagogiques, de programmes de formation, etc. Ils sont donc probablement aussi qualifiés que quiconque pour lancer leur propre petite entreprise indépendante de vente directe.

M. Monte Solberg: Merci.

Monsieur Anderson, je ne vous ai pas entendu en parler, mais un représentant de l'Association canadienne des administrateurs de régimes de retraite a évoqué un éventuel changement à la Loi de l'impôt sur le revenu pour permettre aux gens de toucher leurs prestations de retraite tout en travaillant à temps partiel pour la même compagnie.

Avez-vous adopté une position là-dessus, ou avez-vous des réflexions sur la question?

M. William Anderson: Oui, dans le cadre d'un régime de prestations interentreprises. Prenons par exemple le secteur du bâtiment. Les travailleurs sont autorisés à toucher leur pension et à continuer à travailler à temps partiel dans le secteur du bâtiment, parce qu'il y a une demande pour les travailleurs qualifiés.

Donc, oui, je suis entièrement d'accord avec cela. Les enseignants, par exemple — je suis entièrement d'accord.

M. Monte Solberg: Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Solberg.

Madame Wasylycia-Leis.

Mme Judy Wasylycia-Leis (Winnipeg-Nord, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à tous les témoins pour leurs excellents exposés.

Il y a des points de vue fort différents sur cette difficile question de la productivité. Nous n'avons pas le temps de tout faire, mais je vais commencer et je verrai jusqu'où je peux aller.

Je m'adresse d'abord à M. Adams et à M. Nantais. Je remarque que vous dites dans votre mémoire, et vous l'avez dit aussi oralement, que vous voulez que l'on élimine complètement l'impôt sur le capital exigé des sociétés et que l'on réduise de façon draconienne le taux d'imposition des sociétés, tout cela en cinq ans. Avez-vous une idée quelconque de ce que coûteraient ces deux mesures?

M. David Adams: Non, je n'ai pas la moindre idée du montant que cela coûterait, je vous le dis franchement.

Je signale toutefois que, si je me rappelle bien, c'est un engagement qu'a pris le gouvernement fédéral, qui a reconnu la nécessité d'être compétitif dans l'hémisphère et d'avoir un régime fiscal applicable aux sociétés qui soit compétitif pour attirer des investissements étrangers directs.

Mme Judy Wasylcyia-Leis: Si je pose la question, c'est que nous essayons, en nous fondant sur ce que nous entendons, de trouver la bonne solution à proposer au ministre des Finances avant le budget. Or nous reconnaissons tous que l'argent disponible n'est pas illimité. Il me semble que les fabricants d'automobiles de notre pays comptent également beaucoup sur notre régime d'assurance-santé universel. C'est en grande partie pour cela qu'ils investissent chez nous et que nous avons un secteur de fabrication d'automobiles assez important au Canada.

Je vois que vous n'en avez pas fait mention nulle part dans votre document, mais je crois que cela représente un montant horaire considérable. Je suppose donc que la question est la suivante: s'il faut faire un choix, êtes-vous disposés à insister pour obtenir de telles baisses des impôts des sociétés, même si beaucoup d'institutions montrent qu'il n'y a aucun lien direct entre la baisse des impôts des sociétés et la hausse de la productivité?

Je pense que Gerda Kaegi l'a très bien démontré. En fait, il semble que ce soit le contraire, qu'en l'absence de liens directs, si l'on n'établit pas de lien entre les allègements fiscaux et des encouragements spécifiques pour l'industrie, nous ne constatons aucun avantage. Je vous invite donc à nous dire si vous êtes disposés à sacrifier l'investissement dans les soins de santé, ce qui aurait de très graves conséquences pour votre secteur, pour obtenir une baisse de l'impôt sur les sociétés qui n'a aucun avantage prouvé sur le plan de la productivité de notre pays.

● (0940)

M. Mark Nantais: Je ne suis pas certain que nous soyons de cet avis. En fait, si l'on prend par exemple les impôts provenant des emplois créés par l'industrie de l'automobile, cela représente des sommes énormes et la totalité de cet argent est réinvesti dans des programmes de soins de santé.

Ce que nous disons, à l'instar de beaucoup d'autres secteurs, c'est que dans des secteurs exigeant énormément de capitaux comme le nôtre, il est absolument essentiel de réduire les impôts sur le capital pour obtenir des investissements à l'avenir. Ces futurs investissements vont nous permettre de conclure d'importants marchés ou de faire des pas de géant en termes de productivité, parce que ce sont des investissements dans nos usines, par exemple pour y installer les procédés et technologies de fabrication parmi les plus avancés, qui permettront d'accroître notre productivité. Et nous, au Canada, nous avons déjà les usines parmi les plus productives en Amérique du Nord, voire dans le monde entier.

Si nous ne prenons pas de mesures de ce genre, il se pourrait bien qu'il se produise un exode à un moment donné, et ce serait un exode tranquille. L'essentiel est de continuer de créer un climat propice à l'investissement et nous reconnaissons certainement que les soins de

santé sont un élément de notre avantage chez nous. Nous ne voudrions pas perdre cela. Mais si nous commençons à constater la diminution de l'avantage que nous avons au Canada, parce que nous sommes actuellement considérés comme un pays où le coût de production est élevé, alors il est concevable qu'à un moment donné, les investissements cessent chez nous, à moins que l'on veuille à maintenir ce climat propice aux investissements.

Il faudra que l'on travaille en permanence à alimenter le moteur de notre économie et une façon de le faire est de continuer à chercher à mettre en place un régime fiscal tout à fait compétitif à tous égards, dans l'esprit de ce que David a dit.

Mme Judy Wasylcyia-Leis: Oui, mais ce que vous ne reconnaissez pas, c'est qu'en l'absence d'une approche équilibrée tenant compte aussi bien de la santé et de l'éducation, nous pourrions avoir un problème encore plus grave à l'avenir.

Je m'adresse maintenant à Gerda Kaegi, vous qui avez écouté patiemment de nombreux témoins qui nous ont parlé précisément d'allègements fiscaux pour les sociétés, alors que personne, pas même du milieu des affaires, n'a parlé de ce que vous avez identifié comme une question clé, selon les experts, pour la productivité. Je veux parler, premièrement, de l'investissement, ou d'allègements fiscaux qui sont liés à des mesures précises qui vont accroître vraiment la productivité, et deuxièmement, de la santé et du bien-être des travailleurs eux-mêmes.

Toutes les études qui montrent... En fait, celle-ci vient d'être publiée: « Une culture du travail malade tue la productivité ». Qu'avez-vous à dire à tous ces gens qui ne semblent pas disposés à prendre en compte la totalité de la dimension humaine dans ce dossier?

Mme Gerda Kaegi: Nous avons déjà entendu ces arguments qui nous plongent dans le plus profond désarroi, parce qu'on réclame des baisses d'impôt sans les cibler et sans même réfléchir aux conséquences. Nous sommes convaincus qu'il faut investir dans les gens. Il faut investir dans les travailleurs. Il faut investir dans les collectivités. Et études après études ont montré que c'est ce qui favorise la croissance économique. Par conséquent, quand les gens réclament des baisses d'impôt sans cibler des avantages précis dont profiterait la communauté, nous sommes contre cela.

Mme Judy Wasylcyia-Leis: Je vous comprends. Il ne nous reste pas beaucoup de temps et je vais donc passer directement à la Chambre de commerce de Kitchener Waterloo et à Linda Korgemets.

Linda, vous nous avez donné un fait qui n'a jamais été vérifié. Je crois que cela vient du bureau de recherche conservateur, et ce n'est pas fondé sur la réalité. Je veux parler de cette orgie de dépenses de 48 p. 100 que vous dénoncez. Je pense qu'il faut voir cela en pourcentage. Premièrement, il faut d'abord voir ce qu'on a vraiment fait avec tout l'argent des surplus — là-dessus, Monte et moi-même sommes d'accord. Je veux dire, nous avons vu disparaître 85 milliards de dollars sans qu'on en rende compte au Parlement et tout cet argent a servi à réduire la dette. On ne s'en est donc pas servi pour faire des dépenses. En fait, dans les domaines de l'éducation et des soins de santé, nous ne sommes toujours pas revenus au niveau de 1993.

En termes de dépenses totales, tous les experts nous disent que nous sommes à environ 12 p. 100 du PIB, ce qui est plus bas qu'au cours de la décennie se terminant au milieu des années 90. C'était alors environ 16 p. 100 du PIB. Nous en sommes à peu près aux niveaux d'avant 1950, en termes de ratio des dépenses par rapport au PIB.

Voici donc la question que je vous pose: compte tenu de cette réalité et étant donné que vous représentez une région à laquelle votre chambre s'intéresse, puisqu'elle fait la promotion de l'activité économique dans la région de Kitchener-Waterloo, où se trouvent deux universités et un collège dont l'existence est due à une forte participation du gouvernement, à de fortes dépenses du secteur public, lesquelles sont maintenant remises en question, pourriez-vous justifier devant l'ensemble de la communauté de Kitchener-Waterloo une approche selon laquelle il faudrait sabrer les dépenses et cesser de bâtir les institutions publiques qui permettent aux étudiants d'avoir accès à une éducation qui contribue grandement à l'essor de la collectivité? Que répondez-vous à de telles préoccupations et avez-vous une approche équilibrée? Avez-vous une suggestion à nous faire pour mettre en équilibre les baisses d'impôt et les besoins en matière de santé et d'éducation?

• (0945)

Mme Linda Korgemets: Je connais certainement les chiffres pour ce qui est du PIB. Je les ai lus dans le journal moi-même. Cela ne change rien au fait qu'à chaque année, depuis cinq ans, nous avons accru les dépenses de 8 p. 100 par année. Je sais que dans mon ménage, je n'ai pas augmenté les dépenses de 8 p. 100 par année. Je pense qu'en accroissant continuellement les dépenses, on a créé un niveau de service qui est désormais inscrit en filigrane et qu'il faudra continuer d'assurer à l'avenir, et si nous ne cessons d'augmenter ainsi les dépenses...

Mme Judy Wasylcia-Leis: Bon, je comprends cela. Dans ce cas, dans quels services voudriez-vous sabrer?

Mme Linda Korgemets: Eh bien, nous savons qu'il existe au gouvernement un comité d'examen des dépenses qui commence à se pencher sur la question, et c'est bien, parce qu'on va identifier des économies possibles. C'est à cause de cette orgie de dépenses de dernière minute. Ce n'est pas dans le budget. On se met d'accord là-dessus au cours des mois de février et mars chaque année. Cela ne figure pas dans un budget qui a été approuvé par le Parlement, que je sache, et voici que tout à coup, on se lance dans de grandes dépenses parce qu'on constate que « Seigneur, nous avons un surplus de 11 milliards de dollars cette année. Réduisons cela à un milliard. » Nous ne pensons pas que ce soit la bonne manière de décider comment dépenser l'argent.

Mme Judy Wasylcia-Leis: Mais vous devriez savoir que ce ne sont pas de nouvelles dépenses; c'est simplement que le gouvernement joue à de petits jeux dans la manière de comptabiliser les dépenses et il va payer... Vous savez, on décide de concentrer en un an un programme étalé sur cinq ans, ou bien le gouvernement a des obligations ou des dossiers en suspens dont il va s'occuper subitement cette année, de manière qu'on ne donnera pas l'impression d'avoir un important surplus. C'est ainsi que le Parlement a encore — nous n'avons peut-être plus tellement le contrôle, mais nous contrôlons encore les nouvelles dépenses, de sorte que...

Le président: Merci, madame Wasylcia-Leis.

Monsieur McKay.

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): J'aimerais beaucoup m'engager dans ce débat, mais si vous examinez la hausse des dépenses cette année, pour les trois quarts, ce sont des transferts aux provinces, et quant à la soi-disant orgie de dépenses au cours de la dernière année, au lieu de comptabiliser les accords sur le pétrole extracôtier sur huit ans, nous les avons comptabilisés en un an; au lieu de ne pas reconnaître le passif de l'ÉACL, nous l'avons reconnu cette année. On peut difficilement dire que c'est une orgie de

dépenses. À titre de comptable, vous devez reconnaître qu'il faut imputer le passif au fur et à mesure que les sommes deviennent payables selon la loi. Ce passif n'est pas mythique, il n'est pas imaginaire. Il est réel. Et c'est ce qui explique la disparition d'une grande partie du surplus.

Il y a tellement peu de temps et tellement de questions à poser. La première question s'adresse à M. Anderson et porte sur la question de la solvabilité. Je pense que vous avez en fait mis le doigt sur un point intéressant. C'est une crise qui nous menace, qui mijote doucement, mais qui n'a pas encore explosé. On m'a dit qu'environ la moitié des régimes de retraite ont des problèmes de solvabilité, en tout cas certainement ceux qui sont administrés au niveau fédéral. Je pense que la moitié d'entre eux sont en difficulté.

Et puis vous avez fait une observation intéressante en disant que le BSIF ne s'est pas rendu compte de la différence entre les problèmes de solvabilité des régimes interentreprises et ceux des régimes à employeur unique. Je ne suis pas certain de comprendre cet argument. Est-ce que, dans le cas d'un problème de solvabilité d'un régime interentreprises, la période pour sortir de la crise devrait en fait être réduite ou prolongée?

• (0950)

M. William Anderson: Prolongée.

L'hon. John McKay: Prolongée. Bon. À cause du fait qu'il y a un grand nombre d'employeurs qui cotisent?

M. William Anderson: Ce régime de retraite ne sera pas liquidé comme le serait un régime à employeur unique.

L'hon. John McKay: Très bien. Je voulais obtenir cette précision. Cela semble...

Et quel est l'argument du BSIF sur ce point?

M. William Anderson: Il ne l'a tout simplement pas reconnu. Il a établi une règle pour les régimes à prestations déterminées et n'a pas reconnu la moindre différence entre un régime d'entreprise, à employeur unique, et un régime interentreprises. Nous essayons encore d'amener ces gens-là à comprendre qu'il y a une énorme différence entre les deux.

L'hon. John McKay: Oui. Bon. Eh bien, tout cela me semble parfaitement logique.

M. William Anderson: Ça l'est.

L'hon. John McKay: La TPS sur les régimes de prestations interentreprises... Encore là, quel est l'argument en faveur d'une remise de TPS pour un régime à employeur unique, mais pas pour un régime de prestations interentreprises?

M. William Anderson: Un régime à employeur unique serait une société qui peut amortir ses CTI dans le cadre de ses activités normales pour les services ou fournitures qu'elle achète. Un fonds en fiducie ne peut pas faire cela. S'il y a 1 000 employeurs, tout l'argent est versé dans un fonds unique et il est difficile de retourner voir les 1 000 employeurs et de leur dire: « Vous devez amortir tel montant et tel autre montant ». Cela ne fonctionne pas.

Ce que nous avons fait dans le cas des régimes de retraite...

L'hon. John McKay: Pourriez-vous amortir le crédit de TPS sur...

M. William Anderson: Absolument. Nous l'avons fait dans le cas de...

L'hon. John McKay: C'est ainsi que vous procéderiez. Bon, je vois.

M. William Anderson: Et nous y travaillons en ce moment même.

L'hon. John McKay: Très bien. Eh bien, ce sont deux points très intéressants.

M. William Anderson: Et cela coûterait environ sept millions de dollars. Ce n'est pas énorme.

L'hon. John McKay: Non, je ne le pense pas.

Au sujet de l'exemption de base, 2,3 milliards de dollars, chaque point de — je pense que nous sommes passés de 3,07 \$ à 1,95 \$, et l'on propose de porter cela à 1,88 \$ ou 1,87 \$, sauf erreur, approximativement, et chaque cent coûte 100 millions de dollars.

Recommandez-vous qu'on ne réduise pas le taux et qu'on se contente de relever l'exemption de base pendant un certain nombre d'années jusqu'à ce qu'elle atteigne 3 000 \$?

Mme Joyce Reynolds: Comme vous le savez, je fais cette recommandation depuis de nombreuses années.

L'hon. John McKay: Oui, je le sais.

Mme Joyce Reynolds: Et bien que ce compte ait accumulé un surplus de 50 milliards de dollars, je reconnais que c'est plus difficile maintenant, mais pour ce qui est de l'avantage pour les entreprises exigeant beaucoup de main-d'oeuvre et employant des travailleurs de premier échelon et des Canadiens à faible revenu, une exemption de base annuelle serait plus avantageuse que de nouvelles réductions du taux...

L'hon. John McKay: Je comprends que ce serait plus avantageux, mais il faudrait opérer ce choix. Ou bien on abaisse les primes ou bien on augmente le seuil. Si vous deviez choisir entre les deux, quel serait votre choix?

Mme Joyce Reynolds: Eh bien, nous ne voulons évidemment pas être forcés de faire ce choix, mais nous choisirions une exemption de base annuelle.

L'hon. John McKay: Vous choisiriez cela, ce qui fait que vous annuleriez les réductions de primes pour les deux ou trois prochaines années.

Mme Joyce Reynolds: Oui.

L'hon. John McKay: Et ces 2,3 milliards de dollars représenteraient environ 23 ¢, je suppose, à 100 millions de dollars le cent. Je fais un petit calcul rapide.

Mme Joyce Reynolds: Je vais faire un calcul plus précis et vous en reparlerai.

L'hon. John McKay: Je m'adresse maintenant aux représentants du secteur de l'automobile. Votre principale demande est celle-ci: ne nous imposez pas de règlements pour vous assurer que les objectifs relativement aux émissions de gaz à effet de serre soient atteints; nous allons le faire volontairement; nous l'avons déjà fait volontairement et nous avons toujours respecté le règlement et sommes même allés au-delà. Pour la gouverne de mes amis du NPD et d'autres encore qui veulent vous assommer à coups de règlements, quel est cet argument?

M. Mark Nantais: Il ne faut pas perdre de vue que nous fonctionnons dans le cadre d'un marché nord-américain intégré et que le marché canadien n'est pas suffisamment important pour dicter la conception des véhicules. Ce marché intégré apporte d'importants avantages aux consommateurs canadiens, sous forme de prix plus bas pour les véhicules.

La clé, c'est de ne pas nous assommer à coups de règlements qui empêcheraient certains de ces véhicules d'être vendus au Canada, et

il s'agirait dans certains cas de véhicules dotés de la technologie de pointe. L'idée est de faire ce que nous pouvons pour promouvoir l'introduction et la vente de ces véhicules au Canada, parce que la clé, pas seulement pour la réduction des gaz à effet de serre, mais aussi pour d'autres améliorations de la qualité de l'air, c'est d'assurer le remplacement du parc de véhicules le plus rapidement possible. C'est vrai que cela donne l'impression de prêcher pour notre paroisse, mais c'est un fait. Les véhicules les plus vieux sont ceux qui polluent le plus et qui consomment le plus et il est donc essentiel de les retirer de la route le plus vite possible.

Le protocole d'entente est également unique en ce sens que nous sommes le seul secteur à qui l'on demande de réduire, dans les produits que nous vendons, l'utilisation d'un autre produit qui est mis au point et vendu par un autre secteur complètement différent et c'est une fonction des préférences des consommateurs. Voilà un aspect qui est tout à fait particulier et vous ne pouvez pas régler les préférences des consommateurs. Enfin, je suppose que vous le pourriez, mais du point de vue politique, je ne suis pas certain que ce serait une bonne idée.

• (0955)

L'hon. John McKay: Cela revient essentiellement à votre argument de la taxation avec remise, par opposition...

M. Mark Nantais: Eh bien, la taxation avec remise, en fait, c'est seulement une taxe sur la plupart des véhicules que nous fabriquons et vendons au Canada, une taxe qui toucherait les gens qui habitent dans les régions rurales et septentrionales du pays et qui ont vraiment besoin de véhicules plus imposants et plus utilitaires.

L'hon. John McKay: Mais quelle distinction utile faites-vous donc entre une taxation avec remise et vos encouragements à l'achat de véhicules hybrides?

M. Mark Nantais: La différence, comme je l'ai dit, c'est que la plupart des véhicules seraient taxés. Compte tenu de toutes les autres taxes dont les véhicules sont déjà frappés, cela empêcherait en réalité la vente de ces véhicules.

L'hon. John McKay: En fait, vous êtes contre le fait de taxer certains types particuliers de véhicules par opposition aux véhicules hybrides. Vous voulez qu'on réduise la TPS ou d'autres formes de taxe.

M. David Adams: Eh bien, cela semble un peu illogique que les États-Unis, qui n'ont pas signé le Protocole de Kyoto, aient mis en place des mesures incitatives et des rabais pour favoriser la vente des véhicules de technologie de pointe et des hybrides, alors que nous, au Canada, qui avons pris un engagement envers le Protocole de Kyoto, n'avons pas mis en place de telles mesures incitatives ou des remises pour les véhicules de technologie de pointe.

Je pense que si ce que nous essayons de faire, c'est de favoriser l'adoption de cette technologie par le marché, alors il serait utile pour ce faire d'offrir de telles mesures incitatives. Je pense que cela renforce également la capacité du côté des services et il faut espérer que cela pourra inculquer une certaine confiance au Canada à l'égard de tout le domaine des véhicules hybrides et des technologies de pointe.

M. Mark Nantais: Mais pourquoi voudriez-vous imposer une taxe qui nuirait à la vente de beaucoup de véhicules neufs dotés des technologies les plus avancées? Ce n'est pas seulement l'aspect environnemental qui est en jeu, mais aussi la sécurité publique. On sait que le nombre de blessures graves et de décès a été réduit de moitié depuis environ une décennie; or c'est presque entièrement attribuable aux nouvelles technologies que nous installons dans ces véhicules.

Si l'on examine toutes les autres études qui ont été faites par diverses provinces et organisations, y compris d'autres mécanismes de consultation du gouvernement fédéral, qui montrent que la taxation avec remise ne fonctionne pas, nous nous demandons simplement pourquoi vous voudriez vous engager dans cette voie ou même envisager cette possibilité.

Le président: Merci, monsieur McKay.

Avant de terminer, je voudrais poser rapidement deux ou trois questions.

Madame Kaegi, quelle est la position de votre association au sujet des fiducies? Je n'ai pas très bien compris cela.

Mme Gerda Kaegi: Il est clair que nous n'y sommes pas tellement favorables. Nous croyons que le gouvernement doit revoir l'environnement qui a entraîné cette ruée vers les fiducies. On a vu...

Le président: Vous n'êtes pas tellement favorables à quoi?

Mme Gerda Kaegi: Aux fiducies de revenu. Pourrais-je vous en donner un exemple?

Le président: Non, je veux seulement savoir quelle est votre position.

Mme Gerda Kaegi: Notre position, c'est qu'à notre avis, le gouvernement doit agir pour mettre fin à cette folle ruée vers la création de fiducies qui, à notre avis, nuit à la productivité des compagnies canadiennes parce que cela enlève de l'argent aux compagnies pour le remettre aux investisseurs.

Le président: Ce n'est pas le gouvernement qui crée ces fiducies, c'est l'industrie elle-même.

Vous êtes donc contre la transformation de sociétés publiques en fiducie.

Mme Gerda Kaegi: Oui. Ce que nous attendons de vous, c'est que vous examiniez le régime fiscal qui, jusqu'à maintenant, semble accorder un certain encouragement en ce sens. Nous vous demandons de supprimer cet encouragement.

Le président: Bien. Merci.

Madame Reynolds, rapidement, quelle est votre position sur toutes les pressions qui s'exercent pour l'étiquetage ou l'ajout de renseignements sur la valeur nutritive de tous les aliments proposés sur les menus?

Mme Joyce Reynolds: Je suis vraiment contente que vous posiez cette question, parce que ce qu'on propose est infaisable pour la majorité des chaînes de restaurant.

Il faut un degré de standardisation très poussé pour les menus, les concepts, la taille des portions et les fournisseurs. Et il y a très peu de chaînes qui ont atteint un niveau de standardisation permettant d'élaborer des renseignements sur la valeur nutritive des menus proposés.

Et puis il y a toute la question de la manière d'indiquer ces renseignements sur un menu. À l'heure actuelle, il y a une initiative volontaire pour s'assurer que les renseignements soient disponibles au point de vente dans un format compatible avec la réglementation

applicable aux aliments emballés. Ce qui nous inquiète, c'est cette idée que l'on doit mettre sur le menu lui-même tous les renseignements détaillés. Les menus sont déjà surchargés d'informations.

Les caractères d'impression sur les menus deviendraient tellement petits que cela deviendrait illisible s'il fallait détailler sur le menu lui-même chaque condiment, chaque garniture, chaque fromage, chaque type de pain, chaque muffin, chaque article proposé au menu. Ce serait absolument et complètement infaisable.

• (1000)

Le président: Merci, madame Reynolds.

Monsieur Creber, il y a dans votre mémoire quelque chose que je ne suis pas certain de comprendre. À la page 4, je lis qu'il y a un délai pour l'obtention de l'AVD. Je ne suis pas sûr de comprendre cela.

M. Ross Creber: Pardon?

Le président: Cela a quelque chose à voir avec le délai pour l'obtention de l'AVD ou d'un règlement quelconque applicable aux produits de santé naturels. Vous avez de la difficulté à obtenir l'approbation pour la vente directe? Vous précisez « la délivrance de licences PSN ». Je ne vois pas très bien le rapport.

M. Ross Creber: Merci, monsieur le président.

Lorsque le nouveau règlement sur les PSN est entré en vigueur en janvier 2004, tous les produits devaient se voir attribuer des licences. Les compagnies présentent des demandes de licences régulièrement. En fait, à la fin de septembre, les entreprises du secteur des produits de santé naturels en avaient présenté approximativement 8 000.

À ce moment-là, on en avait accordé seulement un peu plus de 500. Les membres de notre association, comme je l'ai dit dans mon allocation, avaient estimé qu'au cours des deux années suivantes, ils présenteraient des demandes de licences à l'égard de produits dont les ventes totales nettes au détail seraient de l'ordre de 175 millions de dollars, et la perte potentielle pour les vendeurs indépendants se chiffrait à 69 millions de dollars.

Le président: Quand la loi est entrée en vigueur, il n'y a pas eu de période de transition pendant laquelle vous pouviez demander ces licences?

M. Ross Creber: Il y a eu une certaine forme de transition. Il était censé y avoir une période de transition pendant laquelle on pouvait transformer un DIN en un NPN si le produit s'était auparavant vu attribuer une désignation DIN, mais cela ne se produit toujours pas avec une régularité suffisante. Les licences de produits qui ont été délivrées à ce jour, à quelques exceptions près, visent des produits ne renfermant qu'un seul ingrédient.

Quand le règlement est entré en vigueur, on estimait qu'il y avait entre 50 000 et 70 000 produits de santé naturels sur le marché à ce moment-là. En théorie, il faut une licence de mise en marché pour chacun de ces produits.

Le président: Est-ce que la définition de vendeur à domicile ou de démarcheur pose encore un problème pour l'ARC et vos vendeurs?

M. Jack Millar (directeur, Association de ventes directes du Canada): Monsieur le président, permettez d'abord que je réponde à la dernière question.

Le règlement sur les produits de santé naturels est l'exemple type d'un règlement stupide. C'est l'illustration d'un cas où l'on a fait exactement le contraire de ce qu'un règlement intelligent est censé être. Un certain nombre de membres du comité ont travaillé au dossier de la santé dans le passé, et ce problème est en train de prendre une dimension majeure. Il y a un certain nombre de compagnies qui vendent ailleurs dans le monde des produits qu'elles ne peuvent pas vendre sur notre marché à cause des retards accumulés à la direction des produits de santé naturels.

Pour ce qui est de la TPS, la meilleure manière d'exposer le problème, c'est de dire que le mécanisme actuel est discriminatoire en fonction de la manière dont les gens choisissent de mener leurs affaires. C'est le même problème de base que dans le cas des fiducies de revenu, c'est-à-dire que le régime fiscal exerce une discrimination en faveur d'une certaine forme d'organisation commerciale. Et du point de vue de la politique fiscale, il faut éviter d'avoir un régime fiscal qui favorise une forme ou une autre d'entreprise.

Et puis il y a...

Le président: Ma question est celle-ci: avez-vous encore des problèmes avec l'ARC et les vendeurs à domicile, pour vous faire reconnaître comme vendeurs indépendants?

M. Jack Millar: Le problème est que le mécanisme qu'on a mis en place ne reconnaît pas la possibilité qu'une entreprise ait des vendeurs indépendants qui sont des agents. C'est donc discriminatoire contre environ 25 p. 100 de l'industrie.

Le président: Et cela n'a pas changé par rapport à l'année dernière?

• (1005)

M. Jack Millar: Non, cela n'a pas changé.

Le président: C'était ma question. Merci.

Monsieur Anderson, une simple précision: le BSIF est le Bureau du surintendant des institutions financières, et non pas le bureau de l'Ontario. C'est bien cela?

M. William Anderson: Oui, c'est bien cela.

Le président: Merci. Je vous remercie d'avoir pris le temps de venir témoigner.

Je tiens à dire pour le compte rendu — j'oublie parfois de le dire — que lorsque le comité se déplace, nous avons seulement la moitié des membres du comité. Tout ce que vous avez dit figure au compte rendu et si les autres membres du comité veulent en prendre connaissance, ils peuvent lire le compte rendu.

Je vous remercie donc d'avoir pris le temps de venir. Si des gens veulent avoir des entretiens, je vous demanderais de le faire à l'extérieur de la salle, parce que nous allons maintenant entendre le groupe de témoins suivant. Merci.

La séance est levée.

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

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

Aussi disponible sur le réseau électronique « Parliamentary Internet Parlementaire » à l'adresse suivante :

Also available on the Parliamentary Internet Parlementaire at the following address:

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

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

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