



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 027 • 1^{re} SESSION • 38^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 4 avril 2005

—
Président

M. Brent St. Denis

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

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

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

Le lundi 4 avril 2005

•(1535)

[Français]

Le président (M. Brent St. Denis (Algoma—Manitoulin—Kapusking, Lib.)): Bonjour à tous.

[Traduction]

Bonjour à tous.

J'aimerais déclarer ouverte la séance du lundi 4 avril du Comité permanent de l'industrie, des ressources naturelles, des sciences et de la technologie.

Nous recevons un groupe de témoins qui est ici pour nous aider dans notre étude sur la stratégie industrielle du Canada. Nous allons nous concentrer aujourd'hui sur le secteur de l'automobile. Nous recevons un porte-parole de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules; je crois que M. Nantais va s'exprimer aussi au nom du CPSCA. Nous recevons aussi M. Adrian Coleman de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada, ainsi que M. Jim Stanford et M. Jim O'Neil de TCA-Canada. Si j'ai bien compris, ces deux messieurs vont se partager leur temps.

Habituellement, nous demandons aux témoins de limiter leur présentation à cinq ou sept minutes, c'est à prendre ou à laisser, afin que nous ayons assez de temps pour vous poser des questions ensuite. S'il y a un argument que vous n'arrivez pas à faire valoir pendant votre exposé, vous pourrez certainement en parler plus tard dans l'une de vos réponses.

Nous vous remercions beaucoup d'être ici.

Nous allons suivre l'ordre dans lequel vous apparaissez à l'ordre du jour, qui je crois, est essentiellement établi selon le principe du premier arrivé, premier servi.

Bref, nous allons commencer par vous, monsieur Nantais. Je vous remercie d'être ici.

M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Merci beaucoup, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité. Je vous remercie de cette occasion de partager avec vous nos commentaires à l'égard de la politique industrielle du Canada.

L'ACCV est l'organisme national qui regroupe les grandes entreprises manufacturières automobiles du Canada, y compris Daimler Chrysler, Ford Canada, General Motors et International Truck and Engine Corporation.

Je comprends l'intérêt du comité manifesté, tout particulièrement, à l'endroit des engagements du Conseil du Partenariat du secteur canadien de l'automobile, le CPSCA. Malheureusement, les coprésidents de ce comité, soit M. Michel Grimaldi, président de General Motors du Canada, et M. Don Walker, d'INTIER Automotive, ne peuvent pas être ici aujourd'hui, mais bon nombre des

points de vue que je vous présenterai aujourd'hui sont ceux du Conseil du Partenariat du secteur canadien de l'automobile.

Par souci de temps, je n'exposerai pas en détail l'importance économique du secteur de l'automobile, je dirai seulement que bien que notre industrie occupe une place importante dans le secteur manufacturier de l'Ontario, elle joue également un rôle prééminent dans la plupart des secteurs économiques de la majorité des régions du Canada par le biais de la vente au détail, de la distribution et du noyau de fournisseurs.

Je vais vous parler pour commencer du cadre stratégique du Canada. Les politiques gouvernementales stratégiques telles que le Pacte de l'automobile et les accords de libre-échange ont joué un rôle crucial tant dans le développement de notre grand et productif secteur de l'économie que dans la création d'emplois dans les entreprises d'assemblage et de pièces d'automobiles au Canada. En accord avec les réalités économiques et commerciales, ces politiques ont fait du secteur de l'automobile une industrie très concurrentielle, très intégrée et globale. Toutefois, des modifications significatives aux politiques nationales et internationales tout au long des années 1990 ont eu un effet sur la capacité d'attirer de nouveaux investissements au pays. Le secteur canadien de l'automobile se trouve donc dans une conjoncture critique. Nous ne pouvons pas et ne devons pas prendre les nouveaux investissements pour acquis.

Face à cette réalité, le ministre de l'Industrie a créé le CPSCA en 2002. Le mandat du CPSCA a pour but de développer un cadre stratégique moderne pour la création d'un environnement favorable au renforcement et à la croissance du secteur canadien de l'automobile. En octobre 2004, le CPSCA publiait un rapport intitulé *Un appel à l'action*, qui traitait en détail d'une stratégie pour le secteur canadien de la fabrication automobile. J'ai apporté avec moi des exemplaires en français et en anglais de ce document pour les députés.

La stratégie énumère les domaines et les recommandations clés de la politique, y compris les soutiens aux grands investissements, l'amélioration de l'infrastructure, l'innovation, l'harmonisation de la réglementation et les ressources humaines. Chacun de ces domaines constitue une cible pour l'amélioration ou le développement des politiques destinées à attirer et à maintenir les investissements. La stratégie établit également des cibles de croissance industrielle. Ces cibles sont les suivantes : le rétablissement de la part des véhicules assemblés au Canada à 15 p. 100 du marché nord-américain des véhicules neufs d'ici 2010; l'augmentation de la valeur totale des ventes de pièces et de composantes de fabrication canadienne de 20 milliards de dollars d'ici 2015; le maintien à 150 000 ou plus le nombre total d'emplois dans l'assemblage et la fabrication de pièces et de composantes automobiles et l'amélioration de la balance commerciale automobile du Canada à 15 milliards de dollars ou plus d'ici 2010. En grande partie, ces objectifs de croissance consistent à regagner ce que nous avons perdu depuis dix ans.

Aujourd'hui, j'aimerais mentionner certaines recommandations formulées par le CPSCA et l'ACCV, des recommandations qui, selon nous, permettront d'atteindre ces cibles et formeront la base de la stratégie du secteur canadien de l'automobile. Mes commentaires s'attarderont sur deux aspects importants de cette stratégie : la réglementation intelligente et les investissements de l'étranger.

Puisque l'Amérique du Nord est considérée comme un seul marché qui partage les mêmes conditions de conduite et le même environnement, la réglementation coordonnée des produits est logique tant du point de vue commercial que du point de vue pratique. Comme le véhicule lui-même, le régime de réglementation a évolué au fil de plusieurs décennies et possède une nature très technique. Historiquement parlant, les gouvernements canadien et américain ont toujours coopéré en ce qui concerne les points techniques menant au développement de la réglementation.

À juste titre, en tant que nation, nous avons le droit souverain de développer la réglementation propre aux objectifs de notre politique gouvernementale; toutefois, je dirais que les coûts-avantages doivent être justifiables et s'inscrire dans le contexte d'un marché nord-américain hautement intégré. Bien qu'il n'y ait presque aucune raison pratique d'établir des normes canadiennes distinctives, des différences réglementaires ont vu le jour, des différences qui distinguent notre marché des autres, même en Amérique du Nord.

Dans bien des cas, les différentes techniques de réglementation peuvent sembler de moindre importance, mais dans l'ensemble, elles ont une importante incidence sur le marché canadien. En raison de la petite taille du marché canadien et des coûts élevés liés à la conception, au développement et à l'implantation des programmes pour véhicules neufs (des centaines de millions de dollars), une conception des véhicules ne répondant qu'aux normes canadiennes est irréaliste. Des normes strictement canadiennes entraîneraient soit une hausse du coût des véhicules neufs ou une diminution de la présentation de produits aux consommateurs canadiens.

• (1540)

Le résultat prévisible d'une augmentation de coût pour les consommateurs serait alors une diminution du renouvellement du parc de véhicules, ce qui limiterait l'avantage de la réglementation. De plus, cela pourrait réduire la production de véhicules automobiles au Canada. Si un véhicule ne peut être vendu sur le marché, il ne sera probablement pas construit sur ce territoire. J'ajouterais que les véhicules mêmes qui entreraient dans cette catégorie seraient ceux qui nous préoccupent sur les plans de la sécurité et de l'environnement, soit les véhicules que nous aimerions favoriser

pour des raisons de sécurité et d'environnement, les véhicules de technologie avancée.

En tenant compte de cette réalité, nous sommes fiers des récents développements et des dernières actions du gouvernement fédéral pour améliorer l'environnement réglementaire canadien, y compris le rapport publié par le Comité consultatif externe sur la réglementation intelligente; l'engagement du premier ministre Paul Martin et du président George Bush pour un nouveau partenariat nord-américain; le renforcement de cet engagement par l'adhésion du Mexique et de son président Vicente Fox au plus récent sommet de l'ALENA et la présentation de *La réglementation intelligente : rapport sur les initiatives et les projets* par le président du Conseil du Trésor, Reg Alcock, il y a deux semaines. Nous appuyons entièrement ces initiatives.

Nous croyons que les priorités du Canada dans ces efforts ne doivent pas se limiter à la réglementation résultante, mais également viser une réforme du processus de réglementation afin d'implanter une approche intelligente, efficace et coordonnée pour la réglementation existante et toute réglementation future.

Je vais maintenant vous parler des mesures pour attirer les investissements étrangers, le commerce et le financement de l'infrastructure. À titre de secteur très intégré en Amérique du Nord, l'industrie automobile repose sur un transport continu entre le Canada et les États-Unis pour assurer une exploitation efficace des installations. Grâce à son étroite intégration, le secteur de l'automobile représente environ 25 p. 100 des échanges bilatéraux avec les États-Unis, ce qui représente une valeur d'environ 150 milliards de dollars annuellement en véhicules assemblés et pièces d'assemblage. Par conséquent, le secteur de l'automobile est depuis longtemps partisan de l'investissement stratégique dans l'infrastructure comme moyen efficace de traiter le volume des échanges commerciaux existant entre le Canada et les États-Unis et de répondre aux besoins de la croissance future des échanges au sein des deux économies entrelacées.

Un autre passage frontalier à Windsor-Détroit est impératif et le processus d'établissement de ce passage doit être accéléré. Aux yeux des investisseurs, la frontière ne doit pas constituer un obstacle aux échanges. La ville de Windsor a publié le rapport Schwartz, un rapport qui a reçu l'appui de la collectivité locale de Windsor et d'autres groupes dont le nôtre. Il est maintenant temps pour le gouvernement fédéral de coopérer avec ses homologues provinciaux et locaux afin de ne pas perdre cette occasion.

Pour ce qui est de l'imposition et de l'innovation au Canada, plusieurs facteurs influent sur la décision à l'investissement des entreprises, y compris l'accès au marché, la main-d'oeuvre et les autres coûts de production, la stabilité politique et le rendement net du capital investi. Au sein de l'ALENA, les États-Unis encouragent l'investissement grâce à la taille de leur marché tandis que le Mexique tire profit des coûts de main-d'oeuvre. Afin de tirer profit de ces avantages et d'attirer l'investissement direct de l'étranger, le Canada se doit de créer une politique fiscale concurrentielle dans notre hémisphère de façon à augmenter le rendement net du capital investi.

En quelques mots, je dirai sur les rajustements de la déduction pour amortissement qu'il est important que le gouvernement considère les mesures qui pourraient aider les entreprises canadiennes à augmenter et à mettre à jour leur capital social. Des mesures telles que l'accélération de la déduction pour amortissement relative à l'équipement de fabrication et à la machinerie de production pourrait hausser la productivité canadienne.

Concernant l'imposition concurrentielle des sociétés, à l'aide d'un effet de levier financier sur le système d'imposition des sociétés pour encourager l'investissement de capitaux, le Canada peut maintenir et créer un important volume d'emploi hautement spécialisés et hautement rémunérés. Tandis que des études récentes montrent que le Canada performe bien sur le plan de la concurrence internationale en ce qui a trait au taux d'imposition des sociétés, la concurrence n'est pas stagnante, elle constitue toujours une cible en mouvement.

Nous avons été heureux d'apprendre que le gouvernement fédéral s'engageait à réduire le taux d'imposition des sociétés de deux points de pourcentage dans son plus récent budget. Cette mesure vise le maintien d'un écart de 4,5 p. 100 du taux d'imposition des sociétés entre les États-Unis et le Canada à la suite des plus récentes modifications annoncées par les États-Unis, qui désirent réduire leur taux d'imposition des sociétés d'ici 2010. Néanmoins, plusieurs événements peuvent survenir d'ici 2010. Le Canada peut gagner à se montrer plus dynamique envers la réduction des impôts à un taux de 19 p. 100 et ainsi stimuler l'investissement intérieur et l'investissement de l'étranger, maintenir une croissance économique et maintenir le nombre d'emplois.

En outre, bien que l'élimination de la surtaxe fédérale soit bien appréciée et en accord avec les recommandations du CPSCA, une élimination plus rapide de cette surtaxe—avant l'échéance prévue en 2008—donnerait un avantage concurrentiel aux entreprises canadiennes.

• (1545)

La réduction d'impôt annoncée dans le Budget fédéral de 2005 devrait être accompagnée de notre abandon progressif accéléré de l'impôt sur le capital, abandon également prévu d'ici 2008. Cet impôt, plus que tout autre, cible injustement les secteurs capitalistiques tels que la construction de véhicules et les opérations d'assemblage et met un frein à l'investissement.

Innovation, recherche et développement. Dans le budget fédéral, le gouvernement reconnaît que la meilleure façon d'accroître le bien-être national consiste à améliorer la productivité canadienne en mettant l'accent sur les nouvelles compétences et connaissances, sur l'augmentation des investissements physiques, sur l'efficacité des marchés et sur l'innovation commerciale. Nous appuyons cette vision.

Le facteur qui différenciera le Canada en tant que pays pour attirer son lot d'investissements, pour construire de nouvelles installations ou moderniser les installations existantes et pour créer de nouveaux emplois toujours mieux rémunérés repose sur sa capacité de devenir la source de compétences au sein d'un créneau de projets automobiles issus de RS-DE. Notre capacité à travailler de concert avec nos universités et collègues ainsi qu'avec nos fournisseurs à des fins de recherche, d'approfondissement des connaissances et de réalisations quant à la commercialisation de produits et aux processus en sont la preuve, ces éléments sont la fondation même de la prochaine génération de véhicules automobiles.

En guise de conclusion, laissez-moi souligner un point sur lequel nous insistons depuis plusieurs années et qui constitue la base de notre rencontre aujourd'hui. Le Canada a besoin d'une politique automobile moderne, pointue, à l'image des réalités de notre industrie et attentive aux besoins d'attirer l'investissement dans ce secteur critique. Nous croyons que le travail et les recommandations du rapport sur la vision stratégique du CPSCA, rapport que j'ai remis au greffier du comité comme je l'ai dit, doivent servir de base à cette politique. Nous n'attendons que l'action du gouvernement. En

semble, nous pouvons être le moteur de l'investissement, du marché de l'emploi, de la croissance et de la prospérité.

Monsieur le président, cela vient conclure mes observations. Je suis tout disposé à répondre aux questions des membres du comité.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant entendre M. Coleman.

M. Adrian Coleman (directeur, Affaires techniques, Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada): Merci.

J'aimerais commencer par vous remercier, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité, de me donner l'occasion de témoigner aujourd'hui. Je suis particulièrement content d'être ici parce que le sujet d'aujourd'hui est d'une grande importance pour les membres de l'AFIAC et toute l'industrie automobile.

Avant de poursuivre, j'aimerais vous donner un aperçu de qui est l'AFIAC exactement; l'une des diapositives que vous trouverez dans ma présentation, qui vous a déjà été distribuée, montre la liste détaillée de nos membres. Elle comprend pratiquement tous les fabricants d'automobiles japonais, allemands et coréens.

Bien que je sois certain que vous connaissez tous la plupart des grands produits qu'ils offrent sur le marché, vous ne savez peut-être pas à quel point nous avons du succès au Canada et à quel point nos investissements augmentent ici. J'aimerais vous donner quelques chiffres aussi pour vous donner une idée des réalisations des membres de l'AFIAC.

L'an dernier, en 2004, les membres de l'AFIAC ont vendu plus de 650 000 nouveaux véhicules au Canada, ce qui représente 42,5 p. 100 du marché. Pour ce qui est des automobiles en particulier, nous avons gagné 59 p. 100 du marché. Non seulement nos ventes ont augmenté, mais notre investissement au pays aussi. Les membres de l'AFIAC ont investi plus de 6 milliards de dollars dans les installations manufacturières seulement, et l'an dernier, ces installations ont produit le nombre record de 811 000 nouveaux véhicules, dont plus de 675 000 ont été exportés à l'extérieur du pays.

Malgré toute les bonnes nouvelles que je viens de vous donner pour l'AFIAC, comme mon collègue l'a dit, l'industrie connaît des temps difficiles. Le reste de mon exposé va porter sur certains des domaines qui nécessitent une amélioration.

Infrastructure : il faut prendre des mesures de toute urgence afin de désengorger les passages frontaliers et de trouver une solution de rechange dans la région de Windsor. C'est essentiel à la fois pour réduire la redondance dans l'Infrastructure et pour favoriser la croissance commerciale prévue en Amérique du Nord.

Harmonisation réglementaire : je ne peux souligner assez l'importance de la nature intégrée du marché des véhicules nord-américain. L'industrie a investi dans les trois pays pour favoriser au maximum les économies d'échelle et produire des modèles particuliers dans chaque pays, afin qu'ils soient vendus dans les deux autres et ailleurs. Question de mettre les choses en perspective, le marché canadien ne représente que 8 p. 100 des ventes en Amérique du Nord et par conséquent, il est primordial de coordonner notre réglementation avec celle des États-Unis afin que les Canadiens aient accès à la plus grande sélection de véhicules possible, des véhicules respectant les normes les plus élevées et offerts à des prix abordables.

Il importe aussi d'entretenir un climat propice à l'investissement et de nous pencher sur la capacité de production à l'échelle mondiale.

Compte tenu des difficultés que je viens de mentionner et de notre intérêt mutuel de développer un secteur de l'automobile fort et dynamique au Canada, il vaut la peine que nous réfléchissions aux facteurs qui influencent les décisions d'investissement. Il y a notamment la vigueur du marché local, l'environnement réglementaire, les facteurs économiques, la capacité de production et la demande mondiale, ainsi que le capital humain et la productivité. Je vais m'appliquer, pour le reste de mon exposé, à vous expliquer ces facteurs fondamentaux plus en détail.

Il est essentiel de maintenir un marché canadien vigoureux du véhicule neuf pour attirer et garder les investissements massifs dans les moyens de production de véhicules. Nos investissements au Canada augmentent au fur et à mesure que la liste des membres de l'AFIAC s'allonge. Leur part du marché s'accroissant continuellement, les membres de l'AFIAC doivent être considérés comme des investisseurs potentiels au Canada. Cependant, le cadre réglementaire actuel peut contraindre l'innovation, la concurrence, l'investissement et le commerce; par conséquent, il est impératif de disposer d'une réglementation intelligente pour garantir la vigueur future de l'industrie canadienne de l'automobile.

Malheureusement, nous voyons de plus en plus de normes exclusivement canadiennes qui imposent des coûts inutiles à l'industrie et aux consommateurs canadiens. Si je peux exhorter le gouvernement fédéral à suivre l'une des recommandations du Comité consultatif externe au sujet de la réglementation intelligente, je le prierais d'éliminer les différences réglementaires entre le Canada et les États-Unis lorsqu'elles ne sont pas justifiées.

En guise de complément à la présentation qui a été remise aux membres du comité, il y a une diapositive qui donne divers exemples de normes uniques canadiennes, dont les normes concurrentes sur les pare-chocs arrière, les exigences uniques du Canada sur la protection des occupants et le manque de normes canadiennes sur la qualité du carburant ou le carburant national, un autre problème réglementaire très inquiétant depuis longtemps.

Les politiques commerciales canadiennes peuvent elles aussi contraindre les activités des entreprises au Canada. C'est particulièrement vrai lorsque les exigences des provinces diffèrent de celles du gouvernement fédéral, ce qui crée des doublons et augmente le coût de production. Il y a plusieurs exemples de politiques commerciales qui ont des effets néfastes sur nos membres. Il y a notamment la redondance des lois en matière de responsabilité, qui menace les entreprises de location automobile de l'Ontario et de l'Alberta; le coût de la réglementation sur la communication des renseignements concernant le crédit, parce que cette réglementation a donné lieu à d'énormes dépenses juridiques dans des poursuites opportunistes de valeur douteuse au Québec; enfin, il y a les différences entre les exigences de rapports du gouvernement fédéral et de l'Ontario, ce qui engendre des doublons inutiles et coûteux pour les entreprises manufacturières de la province.

• (1550)

Ce serait une négligence de ma part que de discuter de l'avenir de l'industrie automobile sans parler des facteurs économiques qui influencent en bout de ligne les décisions d'investissement. On compte parmi ces facteurs l'infrastructure, dont les routes, les installations frontalières et les ports; les coûts en hausse, dont ceux d'électricité—et la sûreté des approvisionnements est une préoccupation grandissante—; la fiscalité et la nécessité d'accélérer l'élimination de l'impôt sur le capital aux échelons fédéral et provincial, parce qu'il décourage l'investissement.

L'AFIAC estime aussi qu'il est important d'éliminer le droit de 6,1 p. 100 qui freine l'importation de véhicules à prix modique et à faible consommation. Ce droit pénalise également les véhicules hybrides, parce que le volume actuel d'importation de ces produits est insuffisant pour justifier leur production locale. Je dois dire que nous avons été très déçus de constater qu'il n'y avait rien dans le budget pour inciter les consommateurs à acquérir des véhicules de technologie avancée.

L'AFIAC estime que si le Canada veut demeurer concurrentiel dans la fabrication de nouveaux véhicules, il faut que nous mettions en place des stratégies d'investissement progressives et des stratégies plus classiques. Par exemple, il faudrait des stratégies de R-D sur les véhicules de technologie avancée, dont les hybrides et les véhicules à pile à combustible.

De plus, le manque de travailleurs qualifiés constitue déjà un problème, et beaucoup d'entreprises doivent chercher hors de nos frontières pour trouver de la main-d'oeuvre qualifiée.

Enfin, il est essentiel de favoriser les efforts comme ceux du réseau AUTO21 pour stimuler la recherche et le développement sur la fabrication si le Canada veut rester à l'avant-scène de l'excellence manufacturière.

J'ai déjà mentionné que la surcapacité de production mondiale est un autre facteur important. On estime qu'elle se situe à environ 20 millions d'unités dans le monde, ce qui équivaut à peu près à 80 grandes usines d'assemblage, et en Amérique du Nord seulement, on l'estime à 2,5 millions d'unités. Dans un marché de surcapacité, les installations les moins concurrentielles sont exposées à des risques, et alors les ressources humaines ainsi que la productivité deviennent encore plus importants.

Pour conclure, j'aimerais souligner quelques grandes recommandations que j'aimerais que le comité prenne en considération. La première serait d'adopter la Charte mondiale des carburants comme norme nationale en matière de carburants. La deuxième serait d'harmoniser les normes actuelles et projetées concernant les véhicules, notamment en matière de sécurité et d'environnement. La troisième serait de réduire au minimum les facteurs économiques négatifs. Enfin, je pense qu'il faudrait insister davantage sur les stratégies progressives en matière d'investissement, afin que le Canada demeure concurrentiel au cours du XXI^e siècle.

Je vous remercie de votre temps. C'est avec plaisir que je vais répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Coleman.

Nous allons maintenant laisser la parole à Jim Stanford ou Jim O'Neil. Monsieur O'Neil?

M. Jim O'Neil (secrétaire trésorier, TCA-Canada): Merci.

Je m'appelle Jim O'Neil. Je suis secrétaire trésorier de Travailleurs et travailleuses canadien(ne)(s) de l'automobile, TCA-Canada. Je suis accompagné de Jim Stanford, l'économiste du syndicat.

Nous tenons à remercier les membres du comité de nous donner cette occasion de participer à ses audiences sur la politique industrielle, particulièrement en ce qui concerne l'industrie automobile.

TCA Canada est le plus grand syndicat professionnel du secteur privé. Nous représentons 265 000 membres qui travaillent dans 16 différents secteurs de l'économie. Un tiers de nos membres travaillent dans l'industrie de l'automobile et des pièces d'automobiles. Les autres oeuvrent dans un large éventail d'autres secteurs de la fabrication, des ressources, du transport et des services.

Nous nous intéressons vivement à la politique industrielle, non pas seulement en ce qui concerne l'industrie automobile, mais tous les secteurs à valeur ajoutée de l'économie. Nous soutenons depuis des années que le Canada a besoin de stratégies de développement plus agressives et proactives pour stimuler et développer une industrie de grande valeur. Ce n'est pas assez que d'en laisser la tâche au secteur privé par le truchement du libre-échange, de la déréglementation et des réductions d'impôt.

Les données sont claires, le Canada perd du terrain au plan de sa composition industrielle. L'année dernière, par exemple, les ressources naturelles et les produits bruts comptaient pour plus de 50 p. 100 du total de nos exportations. C'était la première fois que cela arrivait depuis plus d'une dizaine d'années. Nos industries des ressources sont en plein épanouissement, mais nos industries de haute technologie à valeur ajoutée sont en difficulté, dont celle de l'automobile, mais aussi d'autres secteurs à valeur ajoutée, comme ceux de l'aérospatiale et de l'équipement de télécommunications.

Nous devons nous montrer plus proactifs en décidant des industries où nous voulons avoir une forte présence et en promulguant des politiques pour concrétiser cette présence. L'industrie automobile est le secteur où il serait logique de commencer. La productivité, la technologie, l'intensité et les énormes retombées économiques de la production et de l'emploi dans le domaine automobile en font le joyau des industries.

Je tiens à dire quelques mots au sujet du Conseil du Partenariat pour le secteur canadien de l'automobile qui, selon nous, a pris des premières mesures très efficaces pour relever les défis qui se posent à notre industrie exportatrice la plus importante.

Vous avez entendu tous les plus importants intervenants, réunis autour de la même table pour circonscrire les grands problèmes, faire des recommandations cruciales en matière de politiques et prôner ces politiques d'une seule voix. Les participants au CPSCA ne s'entendent pas sur tous les points, c'est certain, mais nous nous entendons tous sur le fait que l'industrie automobile est essentielle à la prospérité économique du Canada et qu'il faut une stratégie active pour favoriser celle-ci.

Le CPSCA a joué un rôle déterminant dans certaines des plus importantes innovations auxquelles nous ayons assisté dans le secteur automobile depuis deux ou trois ans, comme les stratégies de l'Ontario et du gouvernement fédéral en matière automobile, qui ont été décisives pour obtenir les investissements d'une importance historique pour Navistar, Ford et, plus récemment, GM. Il se peut qu'un ou deux autres investissements attendent en coulisses.

Le CPSCA a aussi largement contribué à centrer l'attention sur les problèmes d'infrastructure de nos postes frontières, particulièrement à Windsor. Mais en dépit de l'excellent travail du CPSCA, il reste d'importants défis que doit relever l'industrie. Nous ne sommes pas encore sortis du bois, loin de là.

J'aimerais maintenant laisser la parole à mon collègue, Jim Stanford, qui parlera de certains autres défis qui restent.

● (1555)

M. Jim Stanford (économiste, TCA-Canada): Merci, Jim, et merci à vous, membres du comité, de nous avoir donné cette occasion de vous rencontrer aujourd'hui.

Nous aimerions vous laisser deux choses. Tout d'abord, un document rédigé dans les deux langues officielles. C'était le principal document sur la stratégie du secteur automobile de TCA. Il a maintenant deux ans, mais il décrit en détail la justification économique de la nécessité d'une stratégie proactive dans le secteur,

en exposant le point de vue qu'étant donné la productivité, l'intensité technologique, son importance pour le commerce international et les gros revenus qu'elle représente, en emplois directs et indirects, on a une situation où les avantages sociaux que présente l'industrie sont supérieurs aux bénéfices privés pour les compagnies qui investissent ici. C'est ce qui motive et justifie le rôle que doit jouer l'État dans la consolidation de l'industrie.

Ce sont ces arguments que nous exposons en détail dans le document, et nous pensons qu'ils sont encore valables. C'est pourquoi nous voulons vous le laisser. J'ai aussi constaté quelque chose d'intéressant, alors que je le feuilletais aujourd'hui, quand j'ai vu que plusieurs des recommandations que nous avons faites—c'était avant même que soit lancé le processus du CPSCA—ont été réalisées. C'est, à mon avis, un signe positif, bien qu'en dépit de ces progrès, comme l'a dit Jim, dans des domaines comme les mesures fiscales visant les grands investissements, la stratégie sur les ressources humaines—le CPSCA et le gouvernement fédéral ont contribué à créer ce nouveau conseil sur les compétences du secteur pour l'industrie automobile—etc., il y a trois grands problèmes que j'aimerais commenter et que, je pense, les recommandations de votre comité pourraient largement contribuer à régler.

Tout d'abord, il y a toute la question du commerce international. Le deuxième document que je vous ai remis est un tableau, en anglais d'un côté et en français de l'autre, qui contient les données les plus récentes sur le commerce international de l'automobile pour le Canada, soit les échanges bilatéraux avec les États-Unis, et avec tous les autres pays. C'est tout autant pour les véhicules finis que pour les pièces.

Le Canada maintient un important excédent commercial dans les produits automobiles, mais cet excédent est nettement plus modeste qu'il l'a déjà été. En 2004, par exemple, il se chiffrait à un peu plus de six milliards de dollars—c'est beaucoup, mais c'est à peu près un tiers de l'excédent commercial que nous avions en 1999.

Notre balance commerciale globale, dans les produits automobiles, est sapée par un déficit commercial net important et croissant avec d'autres pays que les États-Unis. J'ai encerclé pour vous les deux chiffres importants du tableau. Avec les États-Unis, l'année dernière, nous avons maintenu notre important excédent commercial de toujours dans les produits automobiles, attribuable principalement aux exportations de véhicules finis, de plus de 21 milliards de dollars. Mais cet excédent est maintenant en grande partie contrebalancé par un déficit commercial énorme et croissant avec les pays autres que les États-Unis, qui a dépassé la marque des 15 milliards de dollars l'année dernière.

La marge restante est l'excédent commercial global, qui s'amenuise avec le temps. C'est à cause du déséquilibre des relations commerciales que nous entretenons dans le secteur automobile: avec le Japon, le déficit commercial se chiffre à plus de cinq milliards de dollars; avec le Mexique, c'est à peu près le même montant; avec la Corée, le déficit a atteint deux milliards de dollars et ne cesse d'augmenter.

Nous aurons aussi un déficit commercial énorme et croissant, très bientôt, avec la Chine, dans le secteur automobile. Nous commençons déjà à en ressentir les effets, du côté des importations de pièces. Par exemple, une grande usine à Brantford, en Ontario—l'usine Wescast, qui avait 400 employés— a récemment fermé ses portes, directement en conséquence des importations de la Chine de pièces qu'elle fabriquait auparavant. Nous verrons la même chose arriver du côté des véhicules très bientôt, de façon marquée. En Chine, les compagnies peuvent fabriquer et livrer sur notre marché des véhicules de relativement bonne qualité, pour environ la moitié de notre prix. Cela pourrait paraître alléchant à court terme pour les consommateurs, mais pour l'avenir de notre industrie, c'est assez catastrophique.

Autre chose que vous constaterez sur ce tableau, c'est que nos relations commerciales avec les autres pays, en comparaison de celles que nous entretenons avec les États-Unis, sont quasiment à sens unique. Nous avons importé 16,8 milliards de dollars de produits automobiles et n'en avons exporté vers ces pays que pour 1,7 milliard de dollars. Autrement dit, pour chaque dollar de produits achetés du Japon, de la Corée, du Mexique et bientôt, de la Chine, nous exportons 10 cents.

C'est ainsi que nos échanges commerciaux avec d'autres pays sont, au plan de la qualité, tellement différents de ceux que nous avons avec les États-Unis dans le secteur automobile, où nous avons un excédent commercial assez important, mais au moins, nous entretenons avec eux une relation bilatérale. Ils vendent beaucoup de produits automobiles, soit pour environ 60 milliards de dollars, ici.

Je pense que le gouvernement fédéral devra adopter des mesures concrètes, plus interventionnistes, dans le domaine des politiques commerciales, avec ces pays et avec les grandes compagnies qui y sont établies, pour s'assurer qu'ils ne voient pas le Canada comme un marché ouvert à sens unique, unilatéral, pour vendre leurs produits sans prendre d'engagement ici, sous forme d'investissement par ces compagnies et pays dans des installations canadiennes, ou d'achats de nos produits.

• (1600)

Ce dont nous n'avons pas besoin, c'est d'autres politiques de libre accès et c'est à ce propos que je voudrais exprimer d'énormes préoccupations au sujet de ce flirt actuel, dirait-on, avec l'idée d'un accord de libre-échange entre le Canada et la Corée. Notre déficit commercial, dans le secteur automobile, avec la Corée est, je le répète, entièrement à sens unique. Ils n'achètent à peu près rien de nous, et pourtant ils détiennent maintenant 5 p. 100 de notre marché intérieur. Cela a déjà coûté des dizaines de milliers d'emplois. Plutôt qu'un accord de libre-échange avec la Corée, ce qu'il nous faut, c'est une stratégie commerciale faisant que nous rencontrons les Coréens et leur disions ne vous gênez pas, vendez des produits ici, mais vous devez soit investir dans notre économie, soit acheter de nous si vous voulez continuer de vendre ici.

Le deuxième élément de préoccupation, qui est lié au premier, concerne le dollar, l'appréciation du dollar canadien, depuis deux ans. Au moment du lancement de l'initiative du CPSCA, notre dollar valait 0,65 \$. Aujourd'hui, il vaut plus de 0,80 \$. Cette augmentation, sans précédent dans notre histoire, a nui aux bonnes initiatives qu'avait lancées le CPSCA et les gouvernements qui collaboraient avec lui.

En ce qui concerne le montage, cette valorisation de notre monnaie a sapé l'avantage concurrentiel dont nous jouissions depuis longtemps. Nous l'avons encore, mais il est beaucoup plus mince.

Pour ce qui est des pièces, en moyenne, notre secteur des pièces n'est pas concurrentiel quand le dollar vaut 0,80 \$ ou plus, et c'est pourquoi nous avons perdu 5 000 emplois dans le secteur des pièces.

De nombreux facteurs, c'est certain, catalysent cette hausse, dont beaucoup sont hors de notre contrôle au Canada, mais cela ne veut pas dire que nous devons lever les épaules avec fatalisme et laisser le dollar faire ce qu'il veut. Nous avons une situation, maintenant, où la hausse des prix mondiaux des biens, particulièrement du cours du pétrole, stimulent la valeur de notre monnaie, puisque le Canada est encore vu comme un exportateur de produits de base. C'est associé à une phase de prospérité de nos secteurs des ressources, doublée d'une chute dans nos secteurs manufacturiers.

Les économistes appelaient cela le mal hollandais, quand l'expansion des ressources pouvait écraser le secteur manufacturier. Aujourd'hui je pense que c'est appelé, de façon plus appropriée, le mal canadien, et il incombe à la Banque du Canada de réfléchir de manière plus proactive aux conséquences que peut avoir sur notre composition industrielle le fait de laisser libre cours au dollar. Je pense qu'il serait utile que la Banque du Canada entende ce message de votre comité.

Troisièmement, pour terminer, très rapidement, je voudrais parler de la question du contenu canadien dans notre secteur des pièces. C'est aussi lié aux décisions en matière de commerce et d'investissement, qui sont un peu l'envers de la médaille. Qu'on le veuille ou non, l'industrie automobile est encore fortement tributaire de l'avenir des trois grands fabricants traditionnels, qui comptent encore pour plus des deux tiers de notre montage, pour environ trois quarts de notre emploi, et pour une part encore plus grande de la production de pièces. Entre 85 et 90 p. 100 des pièces et composantes automobiles fabriquées au Canada sont achetées par GM, Ford et Daimler Chrysler.

Il sera très important pour nous, tout d'abord, de faire tout en notre pouvoir pour pousser ces trois compagnies à continuer d'acheter des pièces canadiennes—d'où l'importance critiques d'investissements avec une participation de l'État chez Ford et GM—et aussi de pousser d'autres fabricants d'automobiles qui sont sur le marché nord-américain, ou qui veulent s'y établir pour leur production, à acheter plus de composantes canadiennes. L'une des recommandations du CPSCA était de pousser plus de fabricants d'automobiles, pas seulement les trois plus grands, à établir des bureaux d'achat de composantes canadiennes et à entreprendre d'autres initiatives, d'exercer des pressions sur les compagnies comme Nissan, Hyundai ou Kia, qui vendent des milliards de dollars de produits au Canada chaque année. On aurait beaucoup de mal à trouver un seul emploi qu'ils auraient créé dans le secteur manufacturier—que ce soit directement par leur montage, dont aucune partie ne se fait ici, ou même indirectement par le biais d'achats de composantes de pièces. Et c'est là qu'il sera important que le gouvernement joue un rôle proactif, en renonçant à la stratégie de style main libre, qui consiste à laisser libre cours au marché.

Je vais donc vous laisser avec ces trois grandes préoccupations—le dollar, le contenu canadien dans le secteur des pièces et les déséquilibres croissants du commerce international—et moi aussi, je suis impatient de répondre à vos questions et de participer à tout débat sur ces questions.

Merci beaucoup, monsieur le président.

• (1605)

Le président: Merci, monsieur Stanford.

J'ai les noms de John Duncan, Paul Crête, Jerry Pickard et Brian Masse.

John, vous avez la parole.

M. John Duncan (Île de Vancouver-Nord, PCC): Merci beaucoup de cet exposé très complet. Il y a là beaucoup à digérer, et il est évident que vous avez alimenté la discussion de points de vue différents.

J'aimerais me concentrer un peu sur la réglementation intelligente, parce que le comité s'est beaucoup intéressé à cette question. Je ne crois pas qu'il nous faille entrer dans les détails techniques, comme vous nous l'avez dit, mais je pense que nous ne sommes absolument pas conscients de ce débat sur la qualité du pétrole dont vous avez parlé ici. Je ne connais même pas cette Charte mondiale des carburants dont a parlé M. Coleman. Peut-être pourriez-vous nous en donner une petite idée. Tout cela concerne les raffineries et nous savons qu'il y a des problèmes sur le marché nord-américain, alors pourriez-vous un peu nous mettre à jour sur cette question.

M. Adrian Coleman: Avec plaisir, et merci pour cette question, monsieur Duncan.

En fait, la Charte mondiale des carburants est la bible du secteur automobile, en matière de normes techniques des combustibles. Elle décrit en détail les normes techniques nécessaires pour permettre aux fabricants d'intégrer les technologies les plus avancées sur le marché et s'assurer que le potentiel environnemental de cette technologie est réalisé. Donc, c'est le summum de ce que la qualité des combustibles devrait être.

M. John Duncan: Vous dites que le Canada n'a pas de normes...

M. Adrian Coleman: Le Canada n'a pas de normes nationales pour les combustibles. En conséquence, la qualité du combustible ici avait tendance à être inférieure à celle du combustible disponible au sud de notre frontière et en Europe ce qui, surtout maintenant, se répercute sur... pardonnez-moi?

M. Werner Schmidt (Kelowna—Lake Country, PCC): De quel ordre est cet écart?

M. Adrian Coleman: Cela varie d'un marché à l'autre; cependant, c'est un problème de plus en plus important maintenant, tandis que nous adoptons les nouvelles normes d'émissions qui sont très rigoureuses. Alors que ces nouvelles normes entrent en vigueur, la qualité des carburants disponibles revêt beaucoup plus d'importance, parce que les normes sont tellement rigoureuses. En Californie, les normes sont très rigoureuses, et dans une grande partie des États-Unis, ils ont reformulé l'essence. Ils ont des restrictions sur les additifs pouvant être mis dans l'essence. Donc cela peut avoir des répercussions assez importantes sur notre capacité d'amener la technologie ici.

• (1610)

M. John Duncan: Je vous remercie.

Dans votre présentation, vous avez des tableaux de la satisfaction, selon lesquels l'effectif de votre association représente les voitures dont les consommateurs sont les plus satisfaits, dans un large éventail de catégories.

Jim Stanford s'est surtout concentré sur ce que nous appelons le secteur automobile nord-américain. Il a aussi parlé de la Chine qui peut produire des voitures pour la moitié du prix des nôtres. C'est en fait la pointe d'un énorme iceberg de préoccupations, non pas seulement pour nous mais pour les États-Unis. C'est quelque chose à quoi nous devons nous attaquer, et non pas seulement dans le secteur automobile. Les Chinois peuvent acheter des poissons de la côte Est—je suis de la côte Ouest, et la situation y est encore pire—l'amener en Chine, le mettre en conserve et le revendre sur la côte Est

pour moins du prix qu'il nous en coûte pour faire tout cela au Canada.

Ce genre de situation économique est terriblement préoccupante. Je ne pense pas que ce comité ait entrepris ses travaux en pensant aborder ces questions, mais avez-vous des approches pratiques à proposer?

Je sais que vous parliez d'essayer de les intéresser plus au contenu canadien et aux activités canadiennes, mais est-ce que tout cela n'est pas lié ensemble? Les consommateurs nord-américains sont très insatisfaits, bien souvent, des produits nord-américains. D'une certaine façon, cela nous nuit dans notre plaidoyer auprès de la population pour qu'elle fasse preuve de patriotisme dans ses achats de produits nord-américains.

M. Jim Stanford: Merci monsieur le député.

En ce qui concerne la qualité des produits fabriqués en Amérique du Nord, je pense qu'il y a beaucoup de mythes à ce sujet, sur les mesures quantitatives, en tant que telles, de la qualité, comme l'indice de la qualité J.D. Power. L'écart de qualité perçu entre les véhicules des Trois Grands et les véhicules importés s'est amenuisé au point où on ne peut même pas dire la différence au moyen de ces mesures.

Quoi qu'il en soit, nous n'avons pas besoin d'être patriotes avec la qualité, parce qu'à une exception près, il n'y a pas sur les routes de véhicules de conception ou de technologie canadienne. Même les véhicules des Trois Grands ne sont pas conçus au Canada, à une exception près, l'Equinox, le nouveau véhicule utilitaire sportif de General Motors. Non seulement est-il fabriqué au Canada, mais c'est aussi le premier véhicule depuis la Bricklin qui soit de conception et de technologie canadiennes, et il a d'ailleurs fait l'objet d'éloges dithyrambiques. Il a remporté un prix, d'après J.D. Power, pour la réaction des consommateurs au produit.

Nous ne pouvons pas contrôler la qualité des véhicules qui sont fabriqués. Nous avons toujours compté sur les compagnies étrangères pour investir dans les installations canadiennes afin que nous puissions profiter des emplois et des avantages qui en découlent. Alors il n'y a pas beaucoup de sens à ce que nous disions que nous n'aurons pas d'emplois parce que les compagnies qui se trouvent à avoir investi ici n'ont pas vendu plus de produits de grande qualité et, par conséquent, nous sommes perdants, et de lever les épaules avec fatalisme. Nous n'avons une industrie ici que parce que nous sommes allés voir ces compagnies et leur avons dit que si elles voulaient vendre ici, il fallait qu'elles fassent quelque chose ici. Cette leçon fondamentale est l'une de celles que nous devons encore appliquer aux Japonais, aux Coréens et, bientôt, aux Chinois.

La Corée, actuellement, à un marché intérieur quasiment fermé. Elle vend ici; elle n'achète rien de nous. Ce n'est pas la relation de libre-échange que les économistes avaient imaginée quand ils ont dit que le libre-échange serait une bonne chose.

Que pouvons-nous faire, concrètement? Je ne pense pas que devions jeter aux orties tous les accords de libre-échange ou nous retirer de l'OMC, ou quoi que ce soit du genre. Je réfléchirais sérieusement avant de signer un accord de libre-échange avec un pays qui, par tous ces autres moyens culturels, structurels et institutionnels, se passe de nos produits manufacturés.

Ce que nous pouvons faire, cependant, en tant que gouvernement —et les lois commerciales donnent beaucoup de latitude pour cela—, c'est nous asseoir avec eux et dire écoutez, nous n'allons pas tolérer un excédent commercial parce que vous nous vendez des produits et n'achetez rien de nous. Nous pouvons négocier des moyens de compenser cela. Ce pourrait être par des investissements ici. Pourquoi est-ce que Hyundai ou Kia n'investissent pas ici? Ce pourrait être des achats de composantes du Canada, par leurs usines de l'Amérique du Nord. Ou encore ce pourrait être en achetant de nous pour pouvoir ouvrir le marché aux produits que nous fabriquons. Ce genre d'approche peut se faire progressivement et légalement dans le cadre d'accords de libre-échange, et signifie tout simplement à ces autres pays que ce n'est pas une voie à sens unique.

• (1615)

M. Mark Nantais: Monsieur Duncan, peut-être puis-je ajouter quelque chose à cette excellente réponse de Jim.

Je voudrais insister sur ses observations au sujet des améliorations de la qualité des véhicules des Trois Grand. Nous avons un passé avec lequel il faut composer, et je pense que c'est ce que nous faisons. Nous avons fait d'énormes progrès.

Je pourrais peut-être illustrer pour vous le déséquilibre commercial. Si vous prenez les véhicules finis—le Canada contre la Corée—le nombre de véhicules coréens importés au Canada, je pense, aux dernières nouvelles, était de 129 000 unités. Le nombre d'unités canadiennes importées en Corée était de 429. Il y a donc un énorme déséquilibre. Il est certain que maintenant, nous examinons des choses comme les obstacles non tarifaires au commerce et ce genre de choses, un débat auquel je dois participer la semaine prochaine en Europe. Il est clair qu'il y a bien des situations de ce genre. C'est vraiment une voie à sens unique dans bien des cas.

Le président: Merci, John.

Oui, monsieur Coleman.

M. Adrian Coleman: J'aimerais faire un commentaire à ce sujet. [Note de la rédaction: difficultés techniques]... pas toutes les Hyundai et Kia. Certaines des trois grandes compagnies traditionnelles font de l'importation de ces véhicules. Deuxièmement, j'aimerais dire que je ne voudrais certainement pas amoindrir la valeur de l'investissement et du rôle que les Trois Grands jouent sur ce marché. Mais du point de vue de mes membres et de l'AMC, en tant qu'association, ce que nous pensons qu'il est important de faire, c'est de nous assurer d'avoir un climat approprié pour que, tandis que les diverses compagnies augmentent ou réduisent leur part du marché dans le futur, nous puissions faire du Canada un endroit attrayant pour investir aux yeux de ces compagnies qui s'approprient des parts de plus en plus grosses du marché des véhicules, pour que nous ayons un secteur automobile vigoureux et dynamique à l'avenir.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Coleman.

Nous pouvons vous revenir, John, si vous avez autre chose à dire.

Monsieur Paul Crête, vous avez la parole.

[Français]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins de leurs présentations.

Le document *Un appel à l'action: Cadre pour une stratégie automobile canadienne* date d'octobre 2004. Dans ce document, on nous indique les étapes à venir pour la réalisation de ce plan. On y

parle entre autres d'une « diffusion large » du rapport pour créer un « projet de fondation d'une stratégie automobile pour le Canada ».

À votre avis, le gouvernement fédéral a-t-il aujourd'hui une stratégie de développement du secteur automobile claire pour le Canada?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Le rapport *Un appel à l'action* fait plusieurs recommandations très claires visant toutes la formulation d'une stratégie globale en matière automobile pour faire des progrès. Je dirais, d'après la fiche de rendement qui accompagne ce rapport, que le gouvernement fait des progrès dans l'élaboration d'une stratégie automobile. Je ne pense pas qu'elle ait été formulée pour l'instant, mais il y a de nombreux éléments, ici, qui sont de très solides recommandations pouvant former la stratégie pour progresser.

Bien entendu, par le biais du CPSCA, du moins du côté de l'industrie, nous allons travailler avec le gouvernement fédéral—le ministre Emerson, par exemple—ainsi qu'avec ses homologues des provinces pour formuler une stratégie automobile fédérale-provinciale. C'est ce qui est très important ici: que nous ayons l'appui des provinces, ainsi que de l'industrie en général, des syndicats et des universitaires. Je pense que nous faisons des progrès en ce sens, et je crois que nous allons avoir une assise assez solide pour progresser très bientôt.

[Français]

M. Paul Crête: On a demandé qu'il y ait des rencontres annuelles avec les premiers ministres du Canada, du Québec et de l'Ontario et leurs ministres de l'Industrie, dont la première aurait lieu à l'automne 2004. Est-ce qu'une rencontre a eu lieu à l'automne et, le cas échéant, est-ce qu'il y aura des rencontres régulières?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Oui, cette réunion a effectivement eu lieu à l'automne 2004. Ce genre de réunion est tenue régulièrement. La prochaine doit avoir lieu en mai cette année, il me semble. Je n'en ai pas encore vu l'ordre du jour—je ne sais pas si vous l'avez vu, Jim—mais il y aura encore l'examen de ces recommandations et de la manière dont elles peuvent être mises de l'avant et concrétisées dans le cadre d'une stratégie coordonnée.

• (1620)

[Français]

M. Paul Crête: J'estime qu'il y a des suggestions très intéressantes dans le document. Cependant, je n'ai senti aucune volonté politique clairement exprimée par le gouvernement fédéral. On observe là le même type de comportement que dans le domaine de l'aéronautique. On fait des annonces d'investissements à la pièce. Il y en a eu en Ontario dans le domaine de l'automobile. Dans le domaine de l'aéronautique, la position du fédéral est moins claire. Est-ce qu'on n'assiste pas à un saupoudrage d'annonces alors qu'il n'y a pas de volonté politique connue du gouvernement fédéral? Je ne me souviens pas que le gouvernement fédéral ait annoncé publiquement qu'il faisait sienne cette politique ou une partie de cette politique, ou se donnait un délai pour en établir une.

Je m'adresse à M. Nantais ou aux autres intervenants.

[Traduction]

M. Jim Stanford: Permettez-moi d'ajouter quelques mots là-dessus.

Je pense que les initiatives fédérales ont été, c'est certain, importantes, et il est clair qu'il y a eu une volonté du gouvernement fédéral qui a aidé l'industrie à faire face à la situation à laquelle elle est confrontée. D'un autre côté, cette volonté s'est manifestée dans différentes enveloppes, si on veut. Certaines initiatives ont été ponctuelles et annoncées au fur et à mesure, sans cadre de politique en tant que tel pour les guider.

À court terme, il est important de continuer d'avancer. S'ils s'étaient assis en disant « nous n'avons pas de politique au plein sens du terme », et par conséquent, nous ne pouvons rien faire », alors les choses auraient été bien pires. D'un autre côté, il y aurait avantage, je pense, à avoir un cadre de politique automobile plus intégré et plus exhaustif au niveau fédéral.

Ils ont annoncé qu'ils vont travailler là-dessus, à Industrie Canada, et nous, à la table du CPSCA, nous sommes intéressés à la manière dont cela peut se faire, et peut-être avons-nous aussi été un peu perplexes que cela se fasse en dehors du processus du CPSCA en tant que tel. Si, quand ils présenteront cette politique, il se trouve qu'ils n'ont pas plus ou moins pris les conseils et recommandations de tous les intervenants au CPSCA, il y aura beaucoup de déception, et de gens qui vont se demander pourquoi ils se sont donnés la peine de participer à cet exercice.

Je pense que le jury est prêt à voir si, oui ou non, le gouvernement fédéral pourra proposer une politique intégrée.

Permettez-moi de vous illustrer par un exemple pourquoi il est tellement important d'unir toutes les différentes enveloppes. Ce règlement ou ce non-règlement entourant les émissions des voitures, dans le cadre de la stratégie du gouvernement relativement à l'accord de Kyoto—au sujet duquel, apparemment, ils vont annoncer quelque chose demain—revêt manifestement beaucoup d'importance pour l'industrie automobile. Nous avons insisté sur le fait, du point de vue de TCA, que si vous devez aller de l'avant avec quelque chose de ce genre, il faut établir les liens entre les applications de ces initiatives pour l'investissement et la production dans l'industrie canadienne. Pourtant, dans ce cas-ci, on avait un groupe de responsables des politiques qui allaient dans une direction, pas nécessairement main dans la main avec les responsables des politiques qui étudiaient les questions d'investissement.

Nous pensons qu'il pourrait y avoir un énorme potentiel pour stimuler le mouvement de progrès au plan des normes environnementales pour l'industrie, dans la mesure où on le fait aussi du côté du développement industriel pour nous assurer d'avoir des investissements dans la technologie hybride ou d'autres technologies de combustible de pointe, pour que nous puissions bénéficier des avantages industriels et aussi environnementaux que présente la démarche. Mais si on n'a pas de stratégie automobile intégrée, ce sera difficile d'établir ces liens. C'est là que, dans les prochains mois, nous allons attendre avec impatience de voir comment le gouvernement fédéral va faire pour énoncer plus clairement cette stratégie qui, jusqu'à maintenant, a été mise en oeuvre d'une façon moins formelle ou plus ponctuelle.

M. Mark Nantais: De plus, si vous me permettez d'ajouter quelques mots, au sujet de l'établissement des liens, nous avons parlé de la Charte mondiale des carburants, par exemple. C'est l'une des choses qui doit être en place pour permettre d'établir ces liens. Il a été question de notre annonce, demain, au sujet des émissions de gaz à

effet de serre, pour les véhicules automobiles, et c'est vrai que nous allons faire une annonce, et nous sommes heureux de le faire avec le gouvernement fédéral et d'apporter notre contribution à la réalisation de son programme et de ses obligations en vertu du protocole de Kyoto.

Mais par exemple, au sujet des carburants, il nous est très difficile de proposer des technologies, comme le disait M. Coleman, en l'absence d'une certaine qualité de carburant. De plus—et cela touche aussi la réglementation intelligente—nous avons probablement quatre différents ministères qui jouent un rôle dans la réglementation des véhicules automobiles, et s'ils n'ont pas une définition commune des véhicules automobiles et des objectifs globaux, ce qui arrive, tandis que chacun travaille de son côté, ils formulent des règlements contradictoires.

Je vais vous donner un exemple parfait de cela. Alors qu'un ministère, Transports Canada, promulgue un nouveau règlement de sécurité qui alourdit nos véhicules, il fait obstacle à notre capacité d'accroître le rendement du carburant. Si Environnement Canada, par exemple, promulgue un règlement sur les émissions des véhicules en rapport avec les émissions productrices de smog, dont il est question dans le règlement sur les nouvelles normes d'émissions, cela fait obstacle à notre capacité d'adopter une technologie de diesel propre, et aussi le diesel propre. Donc, cela limite notre capacité d'amener ces technologies très avancées, en contraste avec l'Europe. Par exemple, alors qu'ils ont pu faire d'énormes progrès pour réduire les émissions de gaz à effet de serre des véhicules, et le diesel propre a énormément contribué à ces progrès, nous avons les mains liées par des règlements contradictoires. Donc, lorsqu'on parle de réglementation intelligente, on ne parle pas seulement du Canada et des États-Unis, mais aussi de règlements même au sein de notre propre gouvernement, dans les divers ministères qui ont un rôle dans la réglementation des véhicules automobiles.

• (1625)

[Français]

M. Paul Crête: Monsieur Stanford, j'aimerais revenir au tableau que vous avez produit, où on indique que nous avons eu un déficit commercial jusqu'en 2004. Si les gouvernements continuent d'agir comme ils le font maintenant, notre déficit commercial avec les producteurs des pays autres que les États-Unis risque-t-il de s'accroître? Je vois les chiffres: 12 milliards, 12 milliards, 15 milliards, 14 milliards, 15 milliards. Est-ce une tendance? Que faudrait-il faire pour modifier cette tendance? Évidemment, je sais qu'il s'agit d'éléments de stratégie importants, mais notre déficit risque-t-il de s'accroître pendant plusieurs années si le gouvernement n'adopte pas bientôt une politique intégrée adéquate?

[Traduction]

Le président: Y a-t-il quelqu'un qui veut répondre à cela?

Monsieur Stanford.

M. Jim Stanford: Je pense qu'il n'arrivera rien de dramatique du jour au lendemain, il y a plusieurs facteurs différents qui entrent en compte dans ces chiffres sur l'équilibre commercial. Par exemple, notre bilan commercial, en 2004, était un peu plus positif qu'en 2003, largement, d'une certaine façon, par un coup de chance. Il se trouve que nous avons des installations au Canada—j'ai parlé de l'Équinox, qui est fabriquée à Ingersoll, à l'usine CAMI, et la Chrysler 300C, qui est fabriquée à Brampton. Ce sont deux véhicules, parmi d'autres modèles fabriqués au Canada, qui viennent d'être mis sur le marché, et qui ont été très bien accueillis par les consommateurs, pour lesquels il y a eu une forte demande, et cela a donné un coup de pouce à nos chiffres de la balance commerciale de l'année dernière.

C'est le genre d'événements ponctuels qui surviennent, et aussi les événements structurels à plus long terme. Il n'y aura pas de changements du tout au tout du jour au lendemain, mais les catalyseurs à plus long terme sont nettement négatifs, tant pour nos exportations vers les États-Unis, qui sont assez importantes, parce que, comme je l'ai dit, le secteur du montage des pièces dépend encore fortement des Trois Grand. Il y a eu une certaine diversification et c'est positif, mais on dépend encore fortement des Trois Grand, et leur part du marché a été négative.

Et alors, pour ce qui est de nos importations de l'étranger, nous avons assisté à l'expansion des importations à faible coût de l'étranger, particulièrement de la Corée, depuis trois ou quatre ans. Comme je l'ai dit, bientôt—pas demain, mais bientôt—nous allons importer des véhicules à très faible coût de la Chine, et nous n'exportons rien vers la Chine en fait de produits automobiles. En fait, nous exportons quelque chose actuellement, des pièces de la Buick de General Motors, qui est assemblée là-bas, mais cela ne durera pas, parce que General Motors est en train de construire sa propre usine en Chine pour produire ces pièces.

M. Paul Crête: Nous exportons des emplois.

M. Jim Stanford: Chaque fois que nous importons des produits, nous exportons des emplois, parce que ce déficit commercial de 15 milliards de dollars avec d'autres pays que les États-Unis se traduit clairement en dizaines de milliers d'emplois perdus comparativement aux véhicules ou aux pièces qui sont fabriquées ici plutôt que là-bas.

Je le répète, on ne trouvera jamais l'équilibre idéal dans le commerce avec chacun des pays avec lesquels nous avons des échanges—jamais. Mais ce que nous ne pouvons pas tolérer, c'est le genre de commerce à sens unique que font nettement ressortir ces chiffres, quand nous ouvrons notre marché au reste du monde en n'exigeant rien de lui en retour, relativement à ce qu'il peut acheter de nous ou investir chez nous. Cette histoire, à Ottawa, sera très semblable à ces autres secteurs, que ce soit celui des textiles—je sais que le Comité de l'industrie a examiné cette question—ou d'autres secteurs où nous nous sommes montrés, je dirais, naïfs en ouvrant toutes grandes les portes de notre marché sans exiger rien en retour de nos partenaires commerciaux.

Le président: Merci, monsieur Stanford.

Jerry Pickard, vous avez la parole.

L'hon. Jerry Pickard (Chatham-Kent—Essex, Lib.): Merci, monsieur le président, je tiens à tous vous remercier d'être venus ici.

De toute évidence, l'industrie automobile est très importante pour le Canada. Elle est extrêmement importante pour le centre du Canada, où elle est le catalyseur de notre économie. Cela ne fait aucun doute.

Si on regarde bien la part du Canada dans les emplois du secteur automobile et la fabrication d'automobiles en Amérique du Nord, les chiffres qu'on m'a dit relativement exacts sur notre part des véhicules produits en Amérique du Nord sont à peu près les mêmes, si on les compare une année sur l'autre depuis une dizaine d'années. Le Canada produit environ 16 à 17 p. 100 des véhicules fabriqués en Amérique du Nord. Et pourtant, nous avons ces fluctuations, où il peut y avoir beaucoup de ventes pendant une période et de faibles ventes pendant une autre. Certaines de ces comparaisons ne sont pas nécessairement pertinentes pour examiner l'industrie, bien que si nous avions beaucoup de ventes en 1999 et moins en 2000, on pourrait dire que notre déficit, ou les différences ne sont pas les mêmes. Je pense qu'il est essentiel que nous examinions toutes les variables dans l'industrie.

Tout d'abord, j'aimerais que vous me disiez chacun où nous en sommes, au plan du pourcentage de véhicules produits en Amérique du Nord, et comment cela peut illustrer la position du Canada actuellement. Je pense que nous sommes toujours à 16 ou 17 p. 100, partout en Amérique du Nord, depuis une dizaine d'années.

• (1630)

Le président: Qui veut commencer?

M. Jim Stanford: Je veux bien être le premier à répondre.

En fait, notre part de la production nord-américaine a été relativement stable et d'ailleurs, elle a légèrement augmenté l'année dernière, encore une fois grâce à ces bonnes nouvelles reçues de deux ou trois usines de montage.

Pour être juste, je devrais dire que l'usine Toyota à Cambridge—et la Lexus qu'ils y ont produit—a été un autre des grands succès recensés, qui ont fait monter nos chiffres, de même que l'expansion de la production à l'usine Honda.

Alors notre part de la production nord-américaine n'a pas été si mal. Le problème, c'est que le ratio entre la production nord-américaine et les ventes nord-américaines a baissé à cause de cette vague d'importations de l'étranger en Amérique du Nord, et pas seulement au Canada. Ce ne sont pas que les chiffres du déficit commercial avec le Canada qui m'inquiètent, très franchement, mais il y a aussi un déficit commercial encore plus important sur le marché américain, qui évince le genre de produits que nous faisons ici.

Donc, notre part des ventes en Amérique du Nord est notre part réelle du marché. Pour chaque centaine de véhicules achetés en Amérique du Nord, combien sont faits au Canada? C'est là mon facteur de comparaison. Ce serait la production canadienne en tant que part des ventes en Amérique du Nord. Nous avons enregistré une forte chute, environ quatre points de pourcentage, depuis le sommet atteint en 1999. Ce déclin explique pourquoi notre production totale de véhicules a baissé d'environ 15 p. 100 depuis 1999.

Vous pouvez dire, en comparaison des Américains et des Mexicains, que nous en sommes au même point de notre part du marché. Nous n'avons pas été plus ou moins touchés qu'eux, mais le fait est que l'industrie automobile générale de l'Amérique du Nord ne parvient pas à protéger sa part du marché.

M. Mark Nantais: Je ne crois pas qu'il y ait de divergence d'opinions sur ce point. J'en serais très étonné.

Jim a tout à fait raison, et c'est pourquoi j'ai mentionné tout à l'heure que les objectifs ou cibles de l'ACCV sont de récupérer en réalité ce que nous avons perdu, plutôt que de viser de toutes nouvelles cibles. Nous avons perdu du terrain, et la baisse de 3 p. 100 du rapport entre notre production et les ventes est en fait ce que nous tentons de récupérer. La seule façon de le faire, selon nous, est de mettre en oeuvre certaines des diverses recommandations faites dans le rapport sur la vision stratégique de l'ACCV.

M. Adrian Coleman: Je suis d'accord avec ce qu'on dit mes collègues. Toutefois, j'aimerais ajouter qu'il demeure utile d'examiner le pourcentage de production nord-américain, sans égard au lieu où se vendent les véhicules, en fonction de la taille du marché nord-américain. Nous nous situons à 16 p. 100 à peu près de la production nord-américaine, alors que nous ne représentons que 8 p. 100 des ventes en Amérique du Nord.

C'est à peu près tout ce que je peux ajouter à cet égard.

L'hon. Jerry Pickard: Toujours en rapport avec les questions qui intéressent l'ACCV, il est absolument essentiel que le gouvernement, l'industrie et les syndicats de travailleurs tentent ensemble de résoudre les problèmes. Quand on voit le problème de surproduction qui sévit à l'échelle mondiale, votre idée, Jim, d'obliger les entreprises à composer avec les intérêts nationaux me plaît. Cependant, à nouveau, les véhicules qui sont peut-être produits à l'étranger peuvent entrer et sortir sans entrave s'ils sont produits sous des bannières comme Ford, General Motors, Chrysler, Toyota ou Honda.

Étant donné la circulation plus libre du produit, ne devrions-nous pas surveiller la surproduction et la production qui entre en Amérique du Nord en fonction uniquement de l'intérêt national? Devrions-nous également tenir compte des intérêts des sociétés à mesure qu'elles s'installent sur le continent? Beaucoup d'autos sont produites à l'étranger, puis envoyées au Canada, tout comme les nôtres dans le reste de l'Amérique du Nord, en règle générale. Cela semble nous poser un problème croissant, particulièrement en ce qui concerne la surproduction que l'ACCV a repérée comme étant l'enjeu le plus critique.

• (1635)

M. Jim Stanford: Je vous remercie.

Pour ce qui est de la différence entre le pays d'où vient le véhicule et la plaque signalétique qui y est apposée, permettez-moi de vous donner des précisions. Les véhicules de Corée qui entrent en Amérique du Nord sous la bannière GM—le constructeur importe des véhicules qui sont vendus sous différentes marques en Amérique du Nord—, ne me plaisent pas plus que ceux de marque Kia ou Hyundai. C'est en ce sens que j'estime qu'il faut tenir compte du constructeur tout comme du pays d'origine.

La différence, naturellement, c'est que General Motors a d'importantes installations de production. Elle emploie 20 000 travailleurs dans le secteur de la fabrication et elle fabrique beaucoup plus de produits à valeur ajoutée au Canada qu'elle n'en vend au Canada, ce qui est loin d'être le cas de Hyundai et de Kia, puisque les deux ne produisent rien au Canada.

Donc, ce qu'il faut faire, c'est de se tourner vers les constructeurs qui investissent dans les pays où ils vendent leurs produits et de chercher à leur faire accroître cet investissement. Par contre, il faudrait s'asseoir avec les constructeurs qui ne le font pas et qui nous voient uniquement comme un marché, plutôt que comme un endroit où produire, investir et acheter, et mener d'après négociations. Ces pourparlers peuvent, d'une certaine façon, être très informels.

Un bon exemple serait le genre de négociations que le gouvernement des États-Unis a entrepris avec les constructeurs automobiles étrangers au début ou vers le milieu des années 90, sous le régime Clinton, alors que les importations avaient nettement augmenté et que la balance commerciale avait reculé. Il a rencontré les constructeurs et des représentants des pays en jeu—en particulier les constructeurs nippons—et leur a dit qu'il souhaitait les voir faire certains investissements en Amérique.

Il les a menacés d'une intervention de nature non précisée du côté des échanges commerciaux, visant particulièrement les nouveaux modèles de luxe que ces constructeurs commençaient à produire, comme l'Infiniti, la Lexus et ainsi de suite. Il a obtenu en coulisse l'engagement de faire des investissements très importants. Vous avez donc vu ces constructeurs ouvrir plusieurs nouvelles usines et employer des dizaines de milliers de travailleurs américains.

Il est toujours plus facile aux Américains qu'à nous de durcir le ton en matière de commerce, mais il ne faudrait pour autant dérouler le tapis rouge.

L'hon. Jerry Pickard: Pourrais-je simplement porter cette question à un autre niveau? En tant que Canadiens, nous produisons deux fois plus d'automobiles, de camions ou de véhicules que nous n'en vendons au Canada. Allons-nous subir une réaction défavorable de la part de ceux auxquels nous vendons ces véhicules si nous commençons à exiger des entreprises...?

Il existe ici une espèce de zone grise. Je suppose que j'aimerais voir tout le tableau. Ce que vous dites au sujet d'une entreprise ou d'un pays qui n'investit pas dans des produits canadiens, qu'il faut lui parler dans le blanc des yeux, me plaît. C'est une bonne suggestion. Par contre, nous pourrions de la sorte être en train de créer d'autres problèmes à nos propres industries. Nous investissons de l'argent en vue d'essayer...

Voyez l'investissement fait par General Motors, par Ford ou par d'autres constructeurs étrangers que vous avez mentionnés tout à l'heure. Ce sont là d'excellentes nouvelles, et je crois que nous prenons les bons moyens pour attirer les emplois. Cependant, je m'inquiéterais si nous devenions trop agressifs, ce qui pourrait nous nuire.

J'aimerais avoir votre avis à ce sujet.

M. Jim Stanford: Certains diraient que l'industrie continue d'obtenir plus que sa part et demanderaient de quoi elle se plaint. C'est vrai que nous produisons plus de véhicules que nous n'en achetons. Nous en assemblons au moins le double, mais ces chiffres sont trompeurs parce qu'il faut tenir compte du coefficient de valeur ajoutée. Dans notre industrie des pièces, le coefficient est encore disproportionnellement faible. Mais même en en tenant compte, nous avons, dans l'industrie automobile, plus que notre part de la production, de l'assemblage, des pièces, de la valeur ajoutée et des emplois que nous n'en « méritons », selon nos ventes.

Le hic, c'est que l'industrie de l'automobile est un très rare exemple d'industrie à forte valeur ajoutée où le Canada produit plus qu'il ne consomme. Dans la plupart des industries à forte valeur ajoutée—qu'il s'agisse d'électronique, d'électronique grand public, de machines de bureau, de produits pharmaceutiques et ainsi de suite—, nous affichons en réalité d'importants déficits commerciaux. C'est un des seuls secteurs où nous produisons plus que nous ne consommons. La seule autre industrie à forte valeur ajoutée où nous affichons un surplus commercial est l'aérospatiale. Autrement, notre succès commercial continue de s'appuyer en grande partie sur l'industrie primaire qui offre emploi et revenu, mais pas assez pour permettre à un pays de se développer.

C'est pourquoi nous n'avons pas à nous excuser de durcir le ton avec certains pays. Nous n'avons pas à craindre de leur part des représailles contre nos produits automobiles, puisqu'ils n'en achètent pas. Le coup pourrait être porté dans un autre secteur, et c'est là le problème, naturellement, de ce genre d'intervention stratégique. Il faut agir avec beaucoup de prudence.

Toutefois, je dirais qu'au cours des dernières années, notre rôle qui a été de libéraliser... Nous nous vantons d'être le pays le plus ouvert au monde, et nous avons effectivement le marché de l'automobile le plus ouvert au monde. Les importations de l'étranger représentent une plus grande part de notre marché que de tout autre grand pays industrialisé. À mon avis, cette approche ne nous a pas été très utile. Il faut adopter une approche plus pratique en vue de promouvoir nos intérêts nationaux—il faut le faire avec prudence, mais de manière active.

●(1640)

Le président: Je vous remercie.

Brian, je vous prie.

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

Je vais commencer par aborder un sujet dont il n'a pas encore été question, en réalité d'une source de préoccupation pour certains petits ateliers qui ne sont peut-être pas syndiqués—les fabricants de moules, d'outils et de matrices. L'industrie s'en sort très bien dans la région de Windsor-Essex que je représente, mais il subsiste des inquiétudes au sujet de sa durabilité, étant donné qu'elle recule dans le développement de la fabrication de pièces automobiles.

Vous pouvez peut-être me faire quelques observations à ce sujet, surtout en ce qui concerne l'absence d'une contribution à l'étranger de pièces pour la fabrication de véhicules et à quel point l'industrie réussit à relever les défis.

M. Mark Nantais: Monsieur Masse, pourriez-vous être un peu plus précis?

M. Brian Masse: Nous perdons des contrats au profit de la Chine, à vrai dire—ce sont des petits fournisseurs de pièces de General Motors, de Chrysler et de Ford. Ils surveillent la situation en raison des normes environnementales. Les coûts de production sont également plus bas en Chine. Ce ne sont pas simplement les normes du travail, mais également l'aide reçue pour se défaire des matériaux de fabrication après la production.

En ce qui concerne la fabrication de pièces de véhicules, que nous restera-t-il si toute la production se déplace à l'étranger?

M. Mark Nantais: Il semble certes fréquent, lorsque l'usine d'assemblage est déplacée, que les fournisseurs, les fabricants de pièces, suivent. C'est pourquoi l'industrie canadienne des pièces a connu autant de succès. Pour ce qui est des nouvelles usines qui se sont déplacées vers le sud des États-Unis, nous constatons non seulement que les fabricants de pièces canadiens ne sont pas forcément aussi présents, mais que certaines nouvelles usines, certains nouveaux investissements, font en réalité affaires avec des fournisseurs locaux.

On pourrait croire que nous avons la possibilité ici, au Canada, d'accroître notre capacité de fabrication de pièces—d'investir ici pour approvisionner certaines de ces usines. Le fait est que nous sommes en réalité en train de voir un déplacement. Les grands fabricants de pièces du Canada sont certes capables de s'adapter à ce changement et soit d'établir des usines là-bas ou d'avoir la logistique et je ne sais trop quoi encore pour approvisionner ces usines. Cependant, quand on commence à parler de l'étranger, par exemple de la Chine, une chose est sûre : le capital est maintenant entière fluide. Il peut être déplacé n'importe où dans le monde. Comme il a été souligné, il n'y a rien ici, au Canada, qui exige que nous produisions les pièces ici. Les usines d'assemblage ou de fabrication de pièces peuvent s'installer n'importe où dans le monde désormais.

Il faudrait peut-être demander aux fabricants de pièces comment ils vont réagir aux défis posés par le faible coût de la main-d'oeuvre, par des normes peut-être inférieures sur le plan de l'environnement et ainsi de suite, face à ces autres fournisseurs étrangers, et quels avantages ils espèrent en retirer. C'est très important.

À nouveau, ceux qui sont capables de s'établir dans certains de ces pays jouiront de certains avantages. Actuellement, une proportion plutôt importante des pièces ou des composantes entrant dans la construction d'automobiles au Canada vient de la Chine, et je soupçonne que la tendance va peut-être s'accroître.

●(1645)

M. Brian Masse: J'ai accompagné récemment une délégation de parlementaires à Washington. J'y ai rencontré un sénateur républicain qui m'a dit regretter en réalité d'avoir voté en faveur de l'adhésion de la Chine à l'OMC. C'est le sentiment qui prévaut même là-bas, à mesure qu'ils voient toute leur base de production disparaître.

À quel point est-ce important pour le pays...? Je vais peut-être utiliser le Japon pour illustrer ma pensée. Quelles sont les barrières qui nous empêchent d'exporter nos véhicules autres que...? À dire vrai, il est faux de croire que nos produits sont inférieurs et que c'est pourquoi ils ne les achètent pas là-bas. Quelles barrières nous empêchent de pénétrer les marchés coréens et japonais, autres que la simple perception du véhicule comme telle?

M. Mark Nantais: Parmi ces barrières, on trouve ce que nous appelons des barrières commerciales non tarifaires. Par exemple, il se peut qu'on impose des exigences relatives à l'homologation des véhicules provenant de l'extérieur du pays qui sont discriminatoires ou, par exemple, qu'on mette en place des processus d'homologation qui, en raison de la nature du véhicule que produit le pays d'accueil, ne s'appliquent pas vraiment à leurs véhicules, de sorte qu'ils ont un effet discriminatoire. Ce pourrait être, par exemple, diverses taxes comme celle qui est prélevée en fonction de la cylindrée du moteur. Je répète que la nature du véhicule qu'on pourrait expédier dans ce pays ne s'appliquerait pas forcément au genre de véhicules qui est produit dans le pays d'accueil.

Il existe donc diverses barrières, et nous avons travaillé à un document que nous avons soumis, je crois, aux négociateurs canadiens, qui commencent à évaluer le bien-fondé de signer un accord de libre-échange avec la Corée. Le document renferme une liste de ce que nous jugeons être des barrières commerciales non tarifaires et, si cela intéresse le comité, nous pourrions la lui fournir.

M. Brian Masse: Ce serait utile.

Passons à la scène nationale. Demain, on annoncera à Windsor l'entente conclue entre le gouvernement et les constructeurs automobiles, qui acceptent d'abaisser volontairement les émissions de leurs produits. Il est toutefois ironique que l'annonce se fasse à moins d'un kilomètre du point de passage de la frontière internationale qui donne tant de fil à retordre à notre industrie de l'automobile.

Beaucoup de membres du grand public ignorent que 40 p. 100 environ, en fait 42 p. 100, de notre commerce passent par le couloir reliant Windsor à Détroit et qu'une grande partie de ce couloir est contrôlée par un particulier américain qui est propriétaire du pont Ambassador. Cela nous a causé beaucoup de difficulté parce qu'on se bat, par exemple, avec le ministère du Transport du Michigan pour que soit multiplié le nombre de guérites du côté américain de la frontière. Leur nombre trop faible a ralenti les livraisons de l'industrie de l'automobile et entraîné de la pollution dans ma ville.

En fait, la frontière entre Windsor et Détroit est un des seuls endroits où il n'y a pas de commission ou d'autorité frontalière. Nous venons tout juste d'accueillir des représentants de Fort Erie et du pont Peace qui nous ont expliqué les modèles qu'ils ont—de la coordination et une certaine propriété publique et participation publique à la gestion du couloir. C'est un organisme binational, bien plus progressiste que l'actuelle débandade.

Je sais que tous les organismes qui sont venus ici ont parlé de son importance. Vous pouvez peut-être souligner, en faisant valoir l'importance de votre industrie, la nécessité d'obtenir l'investissement qui s'impose—non seulement en termes d'infrastructure, mais également de formalités—à la frontière pour faire passer plus rapidement les véhicules dans le couloir et les problèmes que cela vous pose pour la livraison juste à temps. La plupart des gens ne savent pas qu'un véhicule peut en réalité franchir la frontière six fois entre Windsor et Détroit avant son assemblage final.

Le milieu, le conseil municipal et tout le reste a donné son appui unanime au rapport Schwartz, mais le gouvernement ne nous a toujours pas dit s'il va donner suite à ces recommandations. L'annonce de demain est gâchée, parce que ce n'est même pas une priorité, selon moi, par rapport à ce qu'il faut faire pour faire progresser l'industrie.

M. Mark Nantais: Je dois avouer que vous soulevez beaucoup d'excellents points, et la question de la frontière est de fait un élément absolument crucial de notre système de livraison juste à temps, tout comme la facilitation des modalités douanières—je parle de l'infrastructure comme telle, mais aussi de faciliter les formalités aux douanes.

En fait, ce que nous voyons actuellement, c'est que pour bon nombre des programmes de facilitation du passage aux douanes comme l'EXPRES, l'industrie de l'automobile a été le chef de file au Canada—et aux États-Unis, tant qu'à cela. Or, voilà que nous constatons que les États-Unis imposent de nouvelles exigences qui vont bien au-delà des exigences de départ, qu'ils nous mettent en situation de désavantage par rapport aux entreprises qui peuvent fonctionner uniquement sur le territoire américain. C'est là un réel désavantage; c'est un problème pour nous et c'est un problème pour les fournisseurs de pièces.

Vous avez tout à fait raison. Nous avons besoin de faciliter le passage aux douanes des produits à faible risque parce qu'en une seule journée, ils peuvent passer la frontière de quatre à six fois. Dans les quatre heures, les moteurs produits à l'usine d'Essex sont déjà utilisés à l'usine de Détroit, par exemple. Donc, le pont en entier et toute l'infrastructure douanière et les processus font maintenant partie en fait de notre système de livraison juste à temps. S'ils ne sont pas à la hauteur, c'est toute l'industrie qui s'en ressent.

Le résultat, naturellement, c'est qu'on crée de l'incertitude, qu'on met en question la fiabilité de notre exploitation. Or, voilà justement ce dont se méfie l'investisseur. C'est un des principaux points dont on tient compte ici, parce que la frontière est perçue comme un risque. C'est un risque, parfois, qu'un fabricant de pièces ou peut-être même un fabricant de véhicules n'est pas disposé à courir parce qu'il a la capacité—une surcapacité, en fait—de répondre à la demande au Canada ou ailleurs au moyen des usines situées aux États-Unis.

● (1650)

Le président: Monsieur Stanford.

M. Jim Stanford: Je pense que l'industrie et tous les intervenants au sein du CPSCA reconnaissent assez généralement que la frontière a un effet négatif sur les décisions d'investissement et les coûts, même pour un assembleur de véhicules, mais particulièrement pour un fabricant de pièces qui compte s'établir au Canada et approvisionner un client aux États-Unis. À cause du juste-à-temps, votre réputation auprès du client, qui constitue l'essentiel de votre survie, sera gravement attaquée si celui-ci devait fermer son usine de montage parce que vous ne pourriez pas lui livrer les pièces juste à temps. Une entreprise doit tenir compte de ce risque important, qui

nuit gravement aux chances du Canada d'attirer de nouvelles entreprises.

Il faut donc absolument régler ce problème. La rapidité avec laquelle les gouvernements ont reconnu ce problème et engagé des ressources financières nous encourage, mais leur capacité d'obtenir des résultats nous frustre encore. C'est pourquoi votre idée d'une commission frontalière pourrait se révéler une solution vraiment novatrice pour regrouper les intervenants et essayer d'établir de nouvelles modalités commerciales durables et plus efficaces.

Je ne crois pas qu'il faille adopter une mesure radicale comme un périmètre de sécurité commun ou je ne sais quoi. Il s'agit avant tout d'apporter des améliorations graduelles et marquées à l'infrastructure et aux procédés. Je ne vois pas pourquoi nous ne le pourrions pas. Les gouvernements ont engagé des ressources financières. Il ne manque plus maintenant que le moyen de mettre en oeuvre les changements nécessaires.

Le président: Monsieur Nantais.

M. Mark Nantais: Je souscris à ces propos. Cependant, je pourrais aller un peu plus loin. Si vous examinez le rapport du CPSCA et son bilan par rapport à l'infrastructure, vous constaterez qu'il y a un manque, ce qui signifie que nous n'avons pas encore atteint l'objectif visé. C'est certes ce que nous croyons à l'ACCV.

En fait, la fermeture d'une usine de montage équivaut à 1,5 million de dollars l'heure. Non seulement nous avons besoin de l'infrastructure pertinente pour passer de la 401 aux autoroutes américaines et faciliter le franchissement de la frontière, mais il faut également qu'il y ait une libre circulation des pièces et que notre industrie ne se retrouve pas dans l'impossibilité de respecter ses délais de production.

Ce qui me préoccupe un peu actuellement, c'est que cette question ne reçoit peut-être pas toute l'attention que devrait lui accorder le gouvernement. Je pense que les choses ont ralenti, ce qui m'inquiète.

Le président: Soyez très bref.

M. Brian Masse: Je veux entendre aussi l'avis de M. Coleman. Je l'encourage à répondre à cette question.

Je souhaiterais également, monsieur Nantais, que vous nous disiez si vous souscrivez à l'idée d'une commission frontalière ou d'un organisme quelconque dans le cadre d'une stratégie générale visant à coordonner nos quatre passages frontaliers, comme cela se fait assez bien ailleurs en Ontario. Les postes frontaliers de Sarnia, Buffalo, Niagara Falls et Fort Erie relèvent tous d'un organisme de coordination qui gère les mouvements transfrontaliers comme une entreprise ordinaire, en fonction de l'intérêt supérieur et non pas, comme c'est le cas actuellement, en fonction des besoins individuels.

● (1655)

Le président: Merci, Brian.

Monsieur Nantais.

M. Mark Nantais: C'est une notion qui, selon nous, pourrait être valable. Je pense qu'il faut certes l'examiner parce que, comme vous l'avez signalé à juste titre, il faut un plan d'urgence au cas où il surviendrait un autre événement, qu'il s'agisse d'un problème de sécurité important ou autre. Je ne pense pas que nous soyons convaincus qu'il existe des plans d'urgence pertinents actuellement. Nous y travaillons et nous espérons y parvenir, mais je penserais que, dans la situation actuelle, votre proposition serait peut-être valable.

Le président: Voulez-vous intervenir, monsieur Coleman?

M. Adrian Coleman: Oui. Je voudrais formuler une réponse qui, je pense, porte sur les deux aspects. Je ne sortirai pas vraiment des sentiers battus, mais je veux signaler qu'il s'agit d'une question si importante que je veux m'assurer que mon association partage les préoccupations déjà exprimées. La congestion à la frontière est un problème grave et un obstacle à l'investissement. La compétitivité est indissociable d'un système de livraison juste à temps. Je sais qu'on l'a déjà souligné, mais il n'en reste pas moins que notre gouvernement doit collaborer avec les États-Unis par le truchement d'une commission ou d'un organisme analogue pour assurer la libre circulation des marchandises sans compromettre la sécurité.

Le président: Très bien. Merci infiniment.

Werner.

M. Werner Schmidt: Monsieur le président, merci.

Messieurs, je vous remercie infiniment.

Monsieur le président, toutes les fois que nous accueillons des experts, nous en apprenons beaucoup plus que nous pensions pouvoir le faire. Vos propos sont exhaustifs, portant tant sur l'infrastructure que sur l'impôt, la recherche-développement et la réglementation intelligente.

Monsieur Nantais, je pense que vous avez signalé que le problème devait être résolu au niveau supérieur. Bon nombre des points que vous avez abordés sont très détaillés et très précis, traitant de questions particulières qui ont des répercussions politiques immédiates dans un domaine particulier et pour les personnes y travaillant. L'examen de la politique industrielle implique, il me semble, un point que vous avez souligné, c'est-à-dire la nécessité d'une initiative nationale—une nouvelle politique industrielle ou automobile. La libre circulation des biens et des services entre les frontières est, en fait, un aspect très important.

Je voudrais cependant vous poser la question suivante. Le manque d'harmonisation réglementaire semble être l'un des obstacles dans ce dossier. C'est une chose de parler de l'infrastructure et du franchissement des frontières, mais c'est une toute autre chose d'aborder tous les autres éléments de l'infrastructure. Cependant, si notre compétitivité fait défaut et si l'investissement est freiné parce que la réglementation nuit au bon fonctionnement dans un secteur—lorsque les règlements ne sont pas uniformes entre les ministères et entre les deux pays... Je pense que vous avez parlé de différences non fondées ou injustifiables dans les normes et les règlements de nos pays et ministères. Ma question est donc la suivante : quel mécanisme le gouvernement pourrait-il mettre en oeuvre pour favoriser une harmonisation entre les ministères et les pays, afin d'améliorer, au profit de tous, la compétitivité des deux nations, l'une par rapport à l'autre?

M. Mark Nantais: Merci infiniment.

Il faut probablement tenir compte de différents niveaux, comme vous l'avez évoqué, notamment sur les normes de produits.

Je le répète, le marché nord-américain est très intégré. Les véhicules que nous fabriquons sont destinés à l'ensemble de ce marché. Les véhicules étrangers sont construits en fonction d'une norme régissant l'ensemble de ce marché. Lorsque les normes ne sont pas uniformes ni harmonisées, il faut se demander si cela se justifie et si la réalisation des objectifs d'intérêt public est bénéfique aux Canadiens. Sinon, pourquoi envisagerions-nous une solution autre que l'uniformisation et l'harmonisation des normes pour le marché nord-américain, pour le bloc commercial nord-américain? Sur le plan commercial ou pratique, il est tout à fait illogique que,

quelle qu'en soit la raison, nous trouvions encore dans les divers ministères...

Prenons un exemple : nous pouvons nous servir des dossiers d'homologation de l'EPA américaine sur les émissions des véhicules pour satisfaire aux exigences canadiennes à ce chapitre. Nous avons fait bien des pirouettes pour nous conformer aux normes de niveau deux, ce qui nous permet encore d'utiliser les mêmes modalités de déclaration aux fins de l'homologation. J'ai signalé par contre qu'il y a encore des fonctionnaires qui essaient d'agir différemment. Pourquoi? C'est tout à fait illogique. Il n'en découle qu'une augmentation du prix du véhicule, ce qui signifie que le consommateur devra déboursier davantage pour l'acheter.

C'est en fait le consommateur qui assumera ce coût supplémentaire. Les Canadiens retarderont l'achat de leur nouveau véhicule étant donné la capacité financière moindre en découlant. Les consommateurs conserveront leur véhicule plus longtemps, ce qui signifie que, sur le plan environnemental, nous ne pourrions pas profiter, pour l'instant, des avantages de ces deux nouvelles technologies. Parlons de capacité de payer : le prix moyen d'un véhicule représente approximativement 148 p. 100 du revenu personnel disponible des Canadiens. Aux États-Unis, il s'élève à 98 p. 100. Il est donc illogique d'agir différemment de nos concurrents sur le marché nord-américain, à moins que l'avantage qu'en retireraient ainsi les Canadiens le justifie très clairement.

Dans un monde idéal, nous établirions des normes nord-américaines de concert avec les États-Unis et peut-être avec le Mexique au moment opportun. Dans une certaine mesure, c'est le virage que nous prenons. Par l'intermédiaire de nos représentants commerciaux respectifs aux États-Unis, nous essayons de coordonner nos efforts et nos réactions face aux organismes réglementaires des deux pays. Nous entamons des discussions avec les organismes réglementaires qui consultent également nos homologues américains pour notamment que nous adoptions une solution commune et harmonisée au chapitre de la réglementation des véhicules.

Il agit d'un défi de taille. Chaque organisme réglementaire possède ses objectifs qui lui sont propres, chacun croyant que sa solution est la meilleure. Pourtant, lorsqu'il s'agit de sécurité des véhicules notamment, les mécanismes préjudiciables aux Canadiens le sont également aux États-Unis. Le résultat est donc le même. Par conséquent, rien ne justifie que les normes canadiennes relatives aux véhicules soient différentes de celles des États-Unis. La même chose vaut pour les normes d'émission.

● (1700)

M. Werner Schmidt: Quel est le principal obstacle?

M. Mark Nantais: Le principal obstacle est le coût découlant des mesures prises par le Canada pour faire cavalier seul alors qu'il joue un rôle si peu important dans l'ensemble du marché nord-américain. La taille du marché canadien ne nous permet pas de déterminer la conception des véhicules. C'est l'élément clé.

M. Werner Schmidt: Je voudrais également vous demander votre avis, Jim, parce que je suis sûr que vous avez une opinion à cet égard.

M. Jim Stanford: Si rien ne justifie que nous adoptions des normes relatives aux véhicules qui soient différentes de celles des États-Unis, s'il n'y a aucun avantage à ce que nous agissions ainsi et si cela ne découle pas de préférences exprimées par les Canadiens, il n'y a alors aucune raison pour que ces normes soient différentes.

M. Werner Schmidt: Il n'y a aucune réponse logique, mais pourquoi les normes sont-elles différentes?

M. Jim Stanford: L'avantage éventuelle d'une mesure pourra parfois être contestée. La réglementation sur le rendement du carburant en est un exemple. Selon l'industrie, cette réglementation canadienne proposerait des normes différentes de celles des États-Unis et coûterait trop cher. Nous et d'autres avons fait valoir qu'il faut tenir compte d'un autre aspect, c'est-à-dire que les Canadiens se préoccupent peut-être un peu plus de l'environnement et du réchauffement de la planète que les Américains.

Vous ne pouvez pas établir comme principe général qu'il faudrait harmoniser nos normes avec celles des États-Unis. Dans certains domaines, nous souhaitons peut-être agir différemment, mais je conviens avec Mark qu'il nous faut un motif pertinent pour le faire: les Canadiens doivent, compte tenu de leurs préférences, avoir un avantage avant de décider d'emprunter cette voie.

Le président: Vous devez conclure, Werner.

M. Werner Schmidt: Très bien, merci.

Harmoniser ne signifie pas adopter une seule norme. C'est s'entendre sur une solution logique et sensée qui rapporte à tous. C'était là l'essence de ma question. Ce n'est pas choisir l'une ou l'autre solution. C'est plutôt se demander sur quel aspect nous pouvons collaborer.

M. Jim Stanford: Dans le contexte nord-américain, où les Américains ne céderont pas leur pouvoir à cet égard dans un avenir prévisible, harmoniser signifie adopter la norme américaine, tout comme mettre en oeuvre l'union monétaire équivaldrait à adopter les taux d'intérêt américains.

Le président: Répondez très brièvement, monsieur Nantais.

M. Mark Nantais: Il y a des précédents—et je vous en donnerai un exemple—, où le Canada a fait cavalier seul. Il s'agit du système automatique d'allumage des phares.

Nous avons adopté ce système, ce qui a causé un véritable problème aux Américains, mais nous avons pu, ce qui est très inhabituel, obtenir du gouvernement américain qu'il prenne ce qu'il appelle un règlement permissif, qui autoriserait l'utilisation diurne des phares sans l'exiger expressément. Nous avons pu ainsi nous soustraire à certains règlements locaux des états qui interdisaient cette utilisation. Il y a donc eu des précédents.

Lorsqu'il est question d'harmonisation, nous parlons d'un seul régime réglementaire au Canada et aux États-Unis, en Amérique du Nord, qui nous permette de fournir les mêmes véhicules aux deux pays.

• (1705)

Le président: Merci.

C'est très bien, Werner.

Nous passons à la deuxième série de questions. J'essaierai de répartir le temps qu'il nous reste entre Michael, Paul, Jerry et Brian.

Michael, vous avez la parole.

M. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC): Merci, monsieur le président.

Mes questions porteront sur les passages frontaliers, particulièrement en Ontario, car il s'agit, semble-t-il, d'un problème qui revient sans cesse sans que rien ne soit fait pour s'y attaquer.

Je fais partie du caucus conservateur. En janvier, nous avons beaucoup visité vos usines, à la fois celles des trois grands constructeurs nord-américains que celle de Cambridge. Je sais que Colin Carrie, député d'Oshawa, a redoublé d'ardeur pour essayer de réduire les tensions et de comprendre les problèmes auxquels votre industrie fait face.

Je me suis rendu en particulier à l'usine d'Oakville. L'un de mes électeurs, Dave Thomas, est président de votre TCA. Je me suis entretenu plusieurs fois avec lui au sujet de ces questions.

Je vous le répète, je veux que vous m'en disiez davantage sur les retards aux passages frontaliers. En Ontario, ces retards se produisent-ils uniquement à Windsor et à Niagara? Les passages frontaliers de Sarnia, de Buffalo et de l'Est ontarien sont-ils également touchés ou ce problème concerne-t-il uniquement ceux de Niagara et Windsor?

M. Mark Nantais: Le trafic ou la circulation est concentré aux passages frontaliers de Windsor, Niagara et Sarnia.

À Sarnia, nous pouvons naturellement avoir droit à la voie réservée si nous satisfaisons aux critères du Programme EXPRES. Cette initiative nous aide considérablement, mais si la voie est engorgée par les autres qui ont satisfait aux mêmes critères, tout l'objectif visé par le Programme EXPRES ne tient plus.

Si l'infrastructure ne permet pas d'offrir une voie réservée, notamment, à ceux d'entre nous qui ont investi littéralement des millions de dollars pour satisfaire aux exigences du Programme EXPRES, il y a un problème. C'est principalement le cas au passage frontalier entre Windsor et Détroit, où est concentrée la circulation.

Je dois vous dire cependant qu'il y a moins de retards, mais que les choses sont parfois imprévisibles.

M. Michael Chong: Avez-vous aussi parlé de Sarnia?

M. Mark Nantais: Oui.

M. Michael Chong: Donc, vous éprouvez des retards à ces deux endroits.

M. Mark Nantais: Pas autant à Sarnia, parce que le poste frontalier à cet endroit est le premier à avoir désigné une voie pour les participants au programme EXPRES.

M. Michael Chong: D'accord. Donc c'est surtout le poste frontalier entre Détroit et Windsor, et celui entre Port Huron et Sarnia.

M. Mark Nantais: Il y a aussi le poste du pont Peace à Buffalo.

M. Michael Chong: Donc, le poste frontalier de Buffalo pose aussi des problèmes.

M. Mark Nantais: Nous le fréquentons, mais c'est surtout entre Windsor et Détroit que le trafic est le plus lourd.

M. Michael Chong: Ce n'est pas tellement le volume de trafic qui m'inquiète que les retards parce que, si le volume est lourd mais qu'il n'y a pas de retard, il n'y a pas vraiment de problème.

M. Mark Nantais: Le poste entre Windsor et Detroit reste le principal...

M. Michael Chong: Oui? D'accord.

Êtes-vous d'accord là-dessus?

M. Jim Stanford: Nous croyons comprendre que c'est seulement au poste frontalier entre Windsor et Detroit que les retards sont considérables. Ailleurs, des améliorations sont possibles, mais je ne pense pas que la situation nuise aux investissements au Canada. C'est entre Detroit et Windsor que le problème est le plus grave.

M. Michael Chong: Le rapport Schwartz a été rendu public récemment à propos du poste frontalier entre Detroit et Windsor. Il recommande des changements importants, comme modifier la fin de l'autoroute 401 et ajouter un nouveau poste frontalier. Vous pourriez peut-être nous en dire davantage là-dessus, mais les recommandations du rapport ne sont pas pour demain, non? Le rapport ne propose pas de solution immédiate, n'est-ce pas?

J'ai l'impression que le rapport propose des solutions à long terme. Que faisons-nous dans l'intervalle pour régler le problème?

M. Mark Nantais: Il est clair que le rapport Schwartz présente une vision à long terme de ce qui doit être fait, mais je crois qu'il formule aussi des recommandations à moyen terme.

Le fait est que des fonds ont été attribués pour améliorer l'infrastructure et le reste. Ces sommes sont loin d'avoir été dépensées dans le moment. Il faut décider d'aller de l'avant et se mettre à l'oeuvre en pensant à l'avenir, avec une vision d'avenir. Faire les choses à la pièce ne nous sera pas utile en bout de ligne parce qu'il ne faut pas oublier qu'en plus d'expédier de grandes quantités de produits automobiles d'un côté et de l'autre de la frontière, nous sommes membres de l'ALENA et les échanges commerciaux dans le cadre de cet accord ont aussi énormément progressé. Il faut donc avoir une vision à long terme.

Ce qui est intéressant au sujet du rapport Schwartz, c'est que c'est un document exhaustif sur la question et que la collectivité et l'industrie locales appuient toutes ce...

● (1710)

M. Michael Chong: Combien d'argent...

M. Mark Nantais: ...ce qui était un problème, sur le plan local. Il y a toujours eu des difficultés avec l'administration municipale et le milieu local, et le rapport Schwartz fournit des moyens d'éviter le problème.

M. Michael Chong: Donc, le rapport Schwartz rallie tout le monde?

M. Mark Nantais: Parmi tous les documents produits à ce jour, c'est, à mon avis, celui qui recueille le plus d'appuis.

M. Michael Chong: Êtes-vous d'accord, monsieur Stanford?

M. Jim Stanford: Oui.

M. Michael Chong: Selon le rapport Schwartz, combien d'argent faut-il pour régler le problème à Windsor?

M. Mark Nantais: Il faudrait que je vérifie. Je pense qu'on parle de milliards de dollars.

M. Michael Chong: D'accord, parce que dans votre...

M. Brian Masse: Environ un milliard de dollars.

M. Mark Nantais: Environ un milliard de dollars pour commencer.

M. Michael Chong: D'accord, dans votre rapport, on indique que les gouvernements provincial et fédéral doivent verser environ un milliard de dollars—500 millions chacun—pour régler les problèmes d'infrastructure près de la frontière. Il est question de moderniser la 401 entre London et Windsor et d'améliorer la frontière elle-même. Ce montant comprend-il les travaux au poste frontalier de Windsor, ou est-ce pour autre chose?

M. Mark Nantais: La somme d'un milliard de dollars est associée au rapport Schwartz. L'autre montant de 300 millions a, je pense, déjà été attribué.

M. Michael Chong: C'est un montant de 1,3 milliard de dollars au total qui...

M. Mark Nantais: Je ne sais pas si les choses fonctionnent de cette façon, mais un montant de 300 millions de dollars a été annoncé. Il n'a pas été dépensé.

Le président: Est-ce que Jerry ou Brian veut clarifier la question? Y a-t-il une explication?

M. Brian Masse: On n'a pas vraiment analysé en détail combien le rapport Schwartz coûterait. Ses recommandations étaient évaluées à environ un milliard de dollars à l'époque.

C'est ce qu'ils veulent, c'est-à-dire établir les coûts réels à ce sujet. C'est donc le chiffre qui a été indiqué dans l'exposé.

Le président: Merci, Brian.

L'hon. Jerry Pickard: Avant de fournir des explications, je pense que tout le monde est conscient que le poste frontalier de Windsor est très important et que différents mécanismes ont été mis en place. Le processus binational, qui est d'une lenteur absolument incroyable, et je crois que tous les intéressés se rendent compte que...

Le président: Je tiens seulement à...

L'hon. Jerry Pickard: J'en arrive au rapport Schwartz. Je veux seulement faire cette observation.

Il y a des gens qui examinent la situation de chaque côté de la frontière, et il y a les gouvernements provincial et fédéral ainsi que les administrations municipales de part et d'autre. M. Schwartz a produit un rapport pour la ville de Windsor qui a été rendu public en janvier. Il faut être réaliste. Il a été publié en janvier... il n'y a pas très longtemps. Depuis, que s'est-il passé? Y a-t-il eu des discussions...

Le président: Je m'excuse, Jerry, je veux simplement que Michael puisse finir d'écouler son temps de parole. Nous allons revenir à vous.

Michael, voulez-vous continuer?

M. Michael Chong: Certainement.

Vous dites qu'il faut élargir l'autoroute 401 entre London et Windsor de deux à trois voies de chaque côté. J'ai souvent emprunté cette autoroute et je ne me rappelle pas qu'elle ait été congestionnée entre London et Windsor. C'est seulement en arrivant aux feux de signalisation, à Windsor, que la circulation ralentit. Est-ce vraiment nécessaire, ou est-ce que la situation a assez changé dernièrement pour qu'il faille à ce point que la route ait six voies dans les deux sens?

M. Mark Nantais: Vous vous rappelez peut-être que l'embranchement de Sarnia rejoint la 401 qui se rend de London à Windsor. Quand il y a des embouteillages à la frontière, les voitures sont refoulées sur une grande distance. L'engorgement peut s'étirer sur presque 26 kilomètres dans les pires moments.

Le fait est que l'autoroute a été construite il y a longtemps. Le volume de trafic pour lequel elle a été conçue a augmenté plusieurs fois. Elle fait partie du réseau routier de l'ALENA, et nous sommes d'avis qu'il faut la moderniser à cette fin.

• (1715)

M. Michael Chong: Et ma dernière, très brève...

Le président: Oui, vraiment très brève, d'accord?

M. Michael Chong: Compte tenu des récentes discussions sur la défense continentale et l'union douanière—et ma question s'adresse à chacun de nos témoins experts—pensez-vous qu'un jour nous aurons une frontière à l'européenne, c'est-à-dire qu'on pourra traverser la frontière sans s'arrêter?

Je ne parle pas de changer les règles sur les produits et services et la mobilité de la main-d'oeuvre. Je me demande seulement si nous verrons cela un jour, si vous pensez qu'il faudrait un jour que les produits traversent la frontière sans qu'on ait à s'arrêter, grâce à un système électronique ou à d'autres moyens?

Le président: Merci, Michael.

Qui veut répondre?

M. Jim Stanford: Si l'objectif est réellement de permettre aux véhicules de traverser la frontière sans s'arrêter, sachez que c'est faisable dès demain. Nous n'avons pas besoin d'avoir en commun un périmètre de sécurité, une politique de défense ou une politique d'immigration. Tout ce qu'il nous faut, c'est une entente avec les Américains sur des installations de prédédouanement similaires à celles des aéroports. Avant de prendre un avion pour les États-Unis, on doit passer par l'aire de prédédouanement dans l'aéroport canadien de départ. Nous pourrions faire la même chose avec les camions, ici, sans que cela porte atteinte à notre souveraineté. Il suffit de prendre des mesures concrètes et progressives dans ce sens. Mais si nous empruntons l'autre voie qui nous mènera vers de grandes discussions, je crois que nous allons nous retrouver dans une situation délicate au pays, et les Américains, je vous le dis, n'en ont pas très envie.

Ainsi, si notre but consiste véritablement à faciliter la circulation, nous devrions éviter ces débats houleux et nous concentrer sur les améliorations graduelles à apporter parce qu'il y a beaucoup à faire à ce chapitre.

Le président: Merci, Michael.

Paul, Jerry et ensuite Brian.

[Français]

M. Paul Crête: Merci.

Je voudrais parler de la production du secteur des pièces et composantes. Dans le rapport, on dit qu'il y a trois façons d'accroître ou de maintenir le marché: « la croissance du secteur canadien de

l'assemblage, »—bien sûr, s'il y a plus d'assemblage, on fabriquera probablement plus de pièces au Canada—« l'augmentation du contenu canadien moyen dans les achats des constructeurs canadiens et l'augmentation des exportations de pièces et composantes canadiennes. » Dans les deux derniers cas, les gens n'achètent pas des pièces pour leur beauté, mais parce qu'elles coûtent moins cher et qu'elles sont de bonne qualité. Est-ce une voie d'avenir importante que de faire des investissements dans la recherche et développement dans le domaine universitaire afin qu'on puisse produire des pièces dont le prix et la qualité seront concurrentiels pour les acheteurs canadiens et pour l'exportation? Est-ce qu'on devrait faire des investissements massifs à cet égard et axer davantage les programmes de recherche et développement actuels vers la nouvelle économie, tout en ayant un volet précis pour les industries comme celle de l'automobile et possiblement celle de l'aéronautique?

[Traduction]

Le président: Qui veut commencer?

M. Adrian Coleman: Moi.

En un mot, je dirais que la réponse est oui. Nous devons nous concentrer sur les programmes d'enseignement. Le projet AUTO21 de l'Université de Windsor est un bon exemple. Cependant, il reste beaucoup à faire. Nous devrions songer à entreprendre davantage d'initiatives du genre parce que si nous voulons continuer d'être parmi les chefs de file de l'industrie automobile, nous devons nous montrer avant-gardistes en matière de productivité et de technologie.

M. Mark Nantais: En outre, il faut se rappeler que dans le nouveau monde de l'automobile, les assembleurs s'attendent, dans la chaîne d'approvisionnement, à ce que leurs fournisseurs prennent en charge une plus grande part de la recherche, du développement et de la conception. La capacité à se tailler une place dans ces domaines est plus que jamais cruciale, et c'est la seule chose qui nous distinguera de nos concurrents dans l'avenir, je crois. Ce sera notre capacité à faire réellement de la recherche et du développement et à commercialiser nos technologies qui nous confèrera finalement un avantage compétitif, autant au pays qu'à l'étranger.

Et je suis certain que DaimlerChrysler, Ford et General Motors, qui sont les seules compagnies ayant des programmes et des installations de recherche et de développement au Canada, prennent cette orientation. Elles comptent de plus en plus sur les fabricants de pièces—comme ceux-ci le confirmeront—pour qu'ils fassent de la recherche et de la conception et s'occupent d'une partie de ces activités, s'ils tiennent à être des fournisseurs de première catégorie.

M. Jim Stanford: Pour abonder dans ce sens, je dirais que, de notre point de vue, ce sont les raisons pour lesquelles la stratégie fédérale d'investissement dans l'industrie automobile, une fois dévoilée officiellement, devrait prévoir des investissements novateurs et ciblés dans les secteurs de la fabrication de pièces et de l'assemblage. C'est vrai, vous avez besoin de ces investissements clés dans les usines d'assemblage pour attirer des grappes de fabricants de pièces, mais il vous faut aussi inciter certains des plus grands fabricants de pièces à maîtriser les technologies de pointe. Le gouvernement y a un rôle à jouer.

• (1720)

[Français]

M. Paul Crête: Présentement, les fabricants d'automobiles, en particulier les fabricants asiatiques, nous proposent des produits qui semblent être d'excellente qualité. Donc, cette partie de la recherche et développement est peut-être déjà faite ailleurs.

De quelle façon pourrait-on inciter certains à faire cette recherche et développement, que ce soit pour le constructeur ou pour la société en général? Si je ne me trompe pas, au Canada, le secteur des pièces et composantes est davantage réparti sur le plan géographique que celui de l'assemblage. Le secteur de l'assemblage est très concentré en Ontario, mais le Québec possède une partie significative du secteur des pièces et composantes. Si je me trompe, corrigez-moi.

Les fabricants doivent-ils effectuer eux-mêmes la recherche et développement? Les universités canadiennes pourraient-elles avoir des chaires de mécanique de développement, entre autres? Privilégiez-vous l'une de ces voies?

Dans le secteur du textile, il ne reste que le marché du just-in-time. On produit ici les choses que les Chinois ne peuvent pas mettre rapidement en marché ici. Il ne me semble pas que ce soit une voie d'avenir dans le domaine de l'automobile. On doit être capable de produire de très grosses quantités qui seront là en permanence. On n'achète pas des pièces pour automobiles parce qu'il en manque pour deux mois.

Je voudrais que vous me donniez plus de détails.

[Traduction]

Le président: Merci, Paul.

Monsieur Stanford.

M. Jim Stanford: En ce qui concerne les mesures pour favoriser la recherche et le développement, l'expérience a clairement prouvé que les incitatifs fiscaux ne suffisent pas. Le Canada offre le traitement fiscal le plus généreux de tous les grands pays développés pour les dépenses en recherche et développement engagées par les sociétés privées, pourtant nous sommes classés avant-derniers, juste devant l'Italie.

Je voudrais souligner certains aspects de l'annonce récente faite par General Motors à propos de son projet Beacon. En brandissant la carotte et le bâton en même temps, on peut obtenir de nombreux engagements de la part de compagnies comme General Motors. Pour rendre son offre plus intéressante aux yeux des gouvernements fédéral et provincial, elle y a inclus beaucoup d'éléments dont vous avez parlé: de nouveaux fonds pour la formation en génie automobile—un point faible au Canada—, de nouveaux engagements en recherche et développement en collaboration avec plusieurs universités, dont deux québécoises, et la volonté d'acheter plus de pièces canadiennes de haute technologie, certaines provenant de fabricants établis au Québec.

C'est ainsi que le gouvernement a influencé, d'une certaine façon, General Motors dans la définition de l'offre globale; il a usé de son pouvoir très efficacement pour obtenir certains éléments du projet qui sont fort intéressants. Je crois que c'est cette stratégie, et non les seuls incitatifs fiscaux, qui nous permettra de faire progresser l'industrie sur le plan de la qualité.

Le président: Merci, Paul.

Monsieur Nantais, vous pouvez faire un bref commentaire.

M. Mark Nantais: Je voudrais seulement ajouter quelque chose à ce qu'a dit M. Stanford. En tant que multinationales, nous menons nos activités en matière de recherche et de développement pour la conception de nos véhicules partout sur la planète. Nous échangeons des fichiers électroniques par satellite; en effet, un composant peut être conçu à Stuttgart, un autre à Detroit et un autre encore à Oshawa. Voilà comment nous travaillons aujourd'hui.

Au Canada, il est vrai que nous avons de très bonnes ouvertures. L'industrie automobile, et plus précisément les trois grandes

compagnies disposant de programmes ou d'installations de recherche, a la capacité de faire de la recherche et du développement. Les centres regroupés de perfectionnement en sont un exemple. Le Québec est reconnu pour avoir une véritable expertise dans le traitement du magnésium, de l'aluminium et d'autres métaux du genre, et nous misons là-dessus. Ainsi, nous avons au Canada de nombreuses possibilités que nous pouvons continuer d'exploiter, et nous devons le faire par l'entremise du système éducatif, des universités, des chaires en génie, etc.

Mais l'un de nos plus grands problèmes actuels est de retenir nos ingénieurs-concepteurs. Au Canada, de bons finissants en génie de la conception peuvent gagner 100 000 \$ en partant. Devinez où ils vont travailler: à l'étranger, aux États-Unis ou ailleurs.

• (1725)

Le président: Merci, monsieur Nantais.

Jerry Pickard, la parole est à vous.

L'hon. Jerry Pickard: J'aimerais ajouter quelque chose. Je suis heureux que Jim ait parlé du projet Beacon, mais pour le projet Oakville, nous avons essentiellement la même proportion d'investissements provenant du gouvernement fédéral que du gouvernement de l'Ontario. De leur côté, les conseils d'administration ont décidé d'injecter près d'un milliard de dollars dans la souplesse des processus de fabrication et d'autres créneaux d'avenir pour l'usine.

Je crois que Partenariat technologique Canada a investi 30 millions de dollars chez International, à Chatham. Le rendement de cet investissement se situe aux environs de 290 millions de dollars. C'est encore un ratio de 10 pour 1.

Je pense que si les gouvernements intensifient leurs efforts et essaient de favoriser le développement technologique dans les entreprises, leurs investissements rapporteront. Je pense en particulier à International, qui songe à établir sa production de moteurs diesel au Canada, cela se révélerait une mesure très positive pour nous.

Pour en revenir au dossier Schwartz, je crois qu'il est très important de comprendre que le gouvernement fédéral n'a pas eu accès au rapport ou à l'information qu'il contenait, du moins par écrit, avant le mois de janvier. En ce moment, nous commençons tout juste à prendre des décisions sur les questions de sa mise en oeuvre et la façon de nous y prendre.

J'appuierais sans aucun doute l'analyse environnementale de tous les projets à venir. Il y a environ 300 millions de dollars en jeu, comme on l'a mentionné, et nous avons besoin de faire des études d'impact des travaux sur la structure souterraine, les infrastructures à Windsor, avant d'aller de l'avant. Nous pourrions le faire sans prendre de décision définitive sur le rapport Schwartz, mais nous devons nécessairement tenir compte de l'aspect binational dans le processus.

Le dossier est donc compliqué. Je crois qu'il est crucial pour les pouvoirs publics—plus précisément la municipalité de Windsor et les gouvernements de l'Ontario et du Canada—de s'associer et de développer ces infrastructures à Windsor pour atténuer les problèmes de circulation sur la 401.

On a dit que la 401, et je pense que vous le savez tous—sauf peut-être ceux qui ne vivent pas dans la région—, a déjà trois voies ouvertes à la circulation sur les dix premiers kilomètres, et les travaux se poursuivent afin d'élargir l'autoroute 401 à trois voies jusqu'à Windsor. La deuxième phase du projet a commencé le 1^{er} avril dernier.

Une voix: [Inaudible]

L'hon. Jerry Pickard: En fait, ils travaillent d'abord sur le tronçon qui s'étend de Tilbury à Windsor. Je crois que les autres phases seront annoncées plus tard, mais c'est ce qu'ils font en ce moment.

Cependant, la plus grosse difficulté concerne un passage, et nous devons nous assurer d'avoir bien étudié la question avant de prendre une décision sur le choix de l'endroit exact. Le rapport Schwartz est largement accepté. Je suis d'accord sur une grande partie des propositions qu'il contient. Toutefois, toutes les études d'impact doivent être faites avant que les gouvernement fédéral et provincial investissent des deniers publics. Je crois que c'est primordial et que tout le monde autour de cette table le comprend.

On n'investit pas des centaines de millions de dollars pour faire des études d'impact, et on ne peut commencer les travaux avant que celles-ci ne soient terminées. Donc, avant de soulever la première pelletée de terre, il faut qu'il y ait des ententes entre la municipalité, la province et le gouvernement fédéral ainsi que des études d'impact. Ensuite, la construction peut commencer.

Êtes-vous d'accord sur le fait que ce sont les étapes à franchir en ce moment?

Le président: Merci, Jerry.

Est-ce qu'il y a des commentaires?

M. Mark Nantais: Nous sommes tout à fait d'accord, il est évident qu'il faut d'abord franchir certaines étapes. Une fois lancées, les évaluations environnementales peuvent progresser très rapidement. Nous espérons les entreprendre sous peu.

Tout ceci a commencé avec les événements du 11 septembre, ça fait déjà quatre ans. On nous avait promis que ça avancerait très rapidement, mais on n'avait pas prévu autant de problèmes à l'échelle locale—politiques et autres. De toute évidence, ce n'est pas une chose facile à faire, particulièrement lorsqu'il faut déplacer un pont ou un autre point de passage. C'est vrai, il convient de réaliser ces évaluations environnementales et de consulter la communauté, ce qui est parfois difficile.

Nous sommes donc d'accord, mais il faut que les choses commencent à bouger, et rapidement; c'est à souhaiter.

• (1730)

Le président: Y a-t-il d'autres commentaires suite aux remarques de M. Pickard?

Vous serez le dernier au marbre. Je crois, monsieur Nantais, que vous avez quelque chose à ajouter.

M. Mark Nantais: Non, ça va.

Le président: Bien.

Avez-vous terminé, Jerry? Ça va?

L'hon. Jerry Pickard: Oui, ça va.

Le président: Brian.

M. Brian Masse: Merci, Monsieur le président.

Je suis content que vous ayez parlé du projet Beacon. Cela illustre aussi la complexité du problème; on avait fait l'annonce d'un

excellent projet, mais malheureusement, le lendemain, 400 employés de General Motors étaient mis à pied. L'entente conclue avec la province selon laquelle il n'y aurait aucune fermeture d'usine en Ontario est devenue nulle puisque la compagnie a licencié des employés au Michigan, ce qui m'a coûté 400 emplois reliés à la transmission à Windsor, en Ontario. Encore une fois, ceci prouve que la question n'est pas simple et qu'il faut se doter d'une politique nationale.

Peut-être pourrais-je conclure au sujet du rapport Schwartz, qui est très intéressant du point de vue des perspectives à explorer, et avoir votre opinion sur le sujet. Le gouvernement pourrait immédiatement engager des poursuites contre le service de traversier pour camions. Le fait est qu'au passage de Windsor-Detroit, vous avez le choix d'emprunter le tunnel ou le pont, où il y a la présence d'agents des douanes, ce qui est un droit acquis. Donc, tout nouveau moyen de transit tel que le service de traversier, qui est actuellement payant, entraîne une augmentation des coûts. Il est donc difficile de faire des progrès, et tout nouveau projet de passage devra lui aussi surmonter cet obstacle.

En fait, le traversier était la seule alternative—je sais que M. Coleman a employé un terme très important, alternative—en ce sens que durant les événements du 11 septembre, le service de traversier assurait le transport des véhicules qui voulaient traverser. En fait, le service reçoit une subvention du département de la Sécurité du territoire, entre autres parce qu'il devait s'occuper du prédédouanement.

Où je veux en venir, c'est qu'advenant une réduction concurrentielle des coûts reliés au service de traversier, l'industrie pourrait-elle absorber cette augmentation immédiate de la capacité, qui peut être une affaire de mois, pendant qu'on met en place une autre solution, à condition que celle-ci soit économique et qu'elle offre des niveaux de service similaires à ceux qu'offrent le tunnel et le pont? Qu'arrivera-t-il si tous les nouveaux passages sont inévitablement désavantagés par rapport à la concurrence parce qu'ils n'offrent pas de services douaniers gratuits et qu'ils subissent des pertes?

Le président: Merci, Brian.

M. Jim Stanford: C'est un problème qu'il faut examiner dans son ensemble; le fait que les infrastructures d'un passage ou d'un autre appartiennent à des intérêts privés n'est qu'un obstacle de plus dans cette affaire déjà incroyablement compliquée.

Alors tout ce qui peut permettre d'accroître plus rapidement la capacité sera évidemment bienvenu. Aussi, je crois que tout ce qui ressemble à ceci—l'idée, encore une fois, des autorités frontalières—et qui nous permettrait de voir le système dans son ensemble et d'aboutir à une solution qui réponde à nos besoins serait un énorme progrès.

M. Adrian Coleman: Je crois que nous appuierons n'importe quelle solution économique dans le système. Puisqu'il n'y a qu'un point de passage, tout le monde est au courant des problèmes auxquels nous pouvons être confrontés.

M. Brian Masse: En fait, le projet a remporté des prix aux États-Unis.

Le président: Je crois que John avait un commentaire.

M. John Duncan: Oui, c'est à propos du maintien des services des douanes. Maintenant, pour n'importe quel appareil datant d'après 1994-1995 et qui transporte des passagers ou des marchandises dans le monde entier, les autorités ou les sociétés locales doivent assumer les coûts. C'est ce qu'on voit de plus en plus à la frontière, dans de nombreuses régions. Cette situation a entraîné l'annulation d'un nouveau service aérien entre Kamloops et Seattle ainsi que d'autres annulations survenues à cause du prix élevé. Cela pénalise les collectivités qui, dans ce cas-ci, tentent d'innover et d'améliorer leur sort, et cette situation crée un système très discriminatoire. Dans ma circonscription, il y a deux communautés voisines. Les frais des services des douanes sont entièrement payés pour l'une, mais pas pour l'autre.

Je crois donc que le comité devrait essayer de voir le problème dans son ensemble au lieu de se focaliser sur le dernier point que vous venez de présenter. Cela représente pour moi une source d'ennuis majeurs depuis un certain temps, et je ne voulais pas rater l'occasion d'en faire part au comité.

• (1735)

Le président: Eh bien merci, John, c'est fait.

Chers collègues, avant que vous ne partiez, je ferais un commentaire rapide à propos de notre programme.

Au nom de tous les membres du comité, je tiens à remercier les témoins pour nous avoir apporté leur aide précieuse aujourd'hui. Nous espérons que, grâce à elle, toutes les pièces du casse-tête de stratégies s'agenceront. Vous pouvez partir.

Chers collègues, vous avez reçu une lettre du ministre à propos du renouvellement du mandat de Peter Clark au Conseil canadien des normes. Voulez-vous que M. Clark comparaisse devant ce comité?

M. Werner Schmidt: Moi oui.

Le président: Je propose qu'il vienne le 13 avril parce que je ne crois pas que nous aurons la chance de parler du projet de loi S-18 de toute façon. Tout le monde est-il d'accord?

Nous pouvons faire ça plus tard.

M. Werner Schmidt: Allez-vous parler d'Alcock et de la mise en oeuvre de la réglementation intelligente?

Le président: Oui.

Werner et moi avons échangé des notes. On ne ferait ça que plus tard, mais le 9 mai, dans le cadre de notre journée de stratégie industrielle, des fonctionnaires viendront faire un exposé sur l'annonce de la réglementation intelligente, avant la visite du ministre à l'automne.

J'aborderai d'autres points dans une autre séance.

M. Werner Schmidt: Le 13 avril, la séance avec M. Clark sera-t-elle longue?

Le président: Non. Nous pourrions peut-être y traiter d'un autre point. C'est à voir.

M. Werner Schmidt: Oui, je crois bien parce que ma question est courte.

Le président: D'accord, sur ce, la séance est levée.

Merci.

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.