



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 016 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 19 mai 2016

—
Président

M. Dan Ruimy

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

Le jeudi 19 mai 2016

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)): La séance est ouverte.

Je souhaite la bienvenue à tout le monde. Merci à tous d'assister à cette 16^e réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Nous accueillons aujourd'hui des témoins de trois organisations. De l'Association des industries de l'automobile du Canada, nous avons Jean-François Champagne, président.

De l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité, nous avons Christyn Cianfarani, présidente.

De l'Association canadienne des cosmétiques, produits de toilette et parfums, nous avons Darren Praznik, président et chef de la direction. Il est accompagné de Beta Montemayor.

Comme nous le faisons d'habitude, nous laisserons d'abord chaque témoin présenter un exposé préliminaire, après quoi nous poserons des questions aux trois.

Je crois que nous allons commencer par M. Champagne.

Vous avez 10 minutes.

M. Jean-François Champagne (président, Association des industries de l'automobile du Canada): Bonjour, monsieur le président et membres du Comité. Je vous remercie de votre invitation à participer à votre étude sur le secteur manufacturier canadien. Je suis très heureux d'être ici aujourd'hui au nom de l'Association des industries de l'automobile du Canada et de ses membres, qui compte plus de 4 000 places d'affaires et succursales au Canada.

Depuis 74 ans, notre association représente les intérêts de l'industrie d'entretien et de réparation automobile du Canada. Nos membres sont des entreprises qui fabriquent des pièces de rechange et qui gèrent la chaîne d'approvisionnement connexe, qui s'étend jusqu'aux magasins de pièces et aux installateurs travaillant directement pour le grand public canadien. Nous ne représentons pas les entreprises qui construisent et vendent des véhicules.

Le marché secondaire de l'automobile, comme on l'appelle couramment, est une industrie de 19,4 milliards de dollars qui emploie quelque 400 000 Canadiens et Canadiennes partout dans le pays. Notre segment de l'industrie représente environ 50 % de tous les emplois et environ la moitié de la valeur globale du secteur de l'automobile.

Plus de 23 millions de véhicules immatriculés circulent sur nos routes. Leur âge moyen est d'environ neuf ans. Nous savons que les véhicules sont mieux construits et durent plus longtemps, ce qui signifie que nos membres offrent un service important dans chacune des collectivités du pays, en assurant la sécurité des Canadiens sur la route.

Notre secteur se compose principalement de PME. Nos observations d'aujourd'hui rendent compte des discussions que nous avons en permanence avec nos quelque 850 membres, grands et petits, au sujet de la fabrication.

Bien que les membres de l'AIA soient très divers, les fabricants représentent parmi eux un segment à la fois important et complexe. Nous continuons de travailler avec eux afin de comprendre comment et où ils exercent leurs activités de fabrication, leur comportement en matière d'importation et d'exportation, ce que l'innovation signifie pour eux et à quels programmes gouvernementaux ils recourent actuellement pour faciliter leurs activités.

L'année dernière, l'AIA a commandé une étude pour examiner les menaces et les perspectives que présente l'Accord de partenariat transpacifique pour notre secteur. Le rapport de l'AIA sur l'analyse des incidences du PTP a paru en janvier dernier et a aidé notre association à comprendre les besoins de nos fabricants. Ce rapport vous a été remis aujourd'hui dans les deux langues officielles.

Dans l'ensemble, je suis heureux de vous informer que le PTP est peu susceptible d'avoir des répercussions marquées sur le marché secondaire de l'automobile. L'exercice nous a appris que la plupart des fabricants de pièces du marché secondaire ont déjà déplacé leur production en Asie. Sur nos 110 membres qui se sont déclarés fabricants, une vingtaine continuent à exercer des activités de fabrication au Canada. Cela dit, nos autres membres créent encore leurs innovations ici au Canada et emploient des Canadiens dans leurs activités d'exploitation, de marketing, de finances et de vente. Nous avons donc constaté que les activités manufacturières de base ont été délocalisées. De plus, la production réalisée à l'étranger est en grande majorité ramenée au Canada où elle est marquée et emballée, puis vendue partout en Amérique du Nord.

Notre étude a également révélé que le volume des échanges commerciaux de pièces automobiles avec des pays autres que les États-Unis et le Mexique est actuellement très réduit. Nous prévoyons donc que la mise en oeuvre du PTP n'aura que des effets minimes.

Aux fins de l'étude de votre Comité, j'ajouterai que nos fabricants seront plus touchés par d'autres facteurs, comme l'innovation technologique, les fluctuations des taux de change et les initiatives liées au changement climatique.

Sur le plan de l'innovation, les progrès de la technologie des véhicules vont radicalement changer la façon dont les Canadiens se procurent et utilisent leurs véhicules et, ce qui est encore plus important, leur façon de les entretenir. La télématique deviendra la nouvelle norme. La possibilité pour le marché secondaire de l'automobile d'accéder aux renseignements nécessaires pour réparer les véhicules d'aujourd'hui résulte directement de la campagne sur le droit à la réparation que nous avons menée il y a huit ans. En fait, un membre de votre Comité, M. Masse, a joué un rôle clé dans l'octroi à notre secteur du droit d'accès dont il jouit actuellement.

Mais il ne faut pas se leurrer: comme la technologie des véhicules avance à grands pas, notre secteur risque à tout moment d'être exclu de l'accès aux données des véhicules, ce qui obligerait en pratique les consommateurs à s'adresser à leur concessionnaire pour faire entretenir leur véhicule.

Il n'y a pas de doute qu'il existe d'énormes possibilités d'innovation en télématique. BlackBerry et Google sont d'importants acteurs du domaine de la recherche sur la télématique embarquée et les réseaux connectés. Des membres de l'AIA tels que Delphi et Bosch le sont également.

● (1535)

Toute mesure du gouvernement destinée à appuyer non seulement la recherche, mais aussi le partage des données des véhicules avec des parties autres que les fabricants, serait certainement très appréciée.

Avant de poursuivre, je tiens aussi à ajouter que l'innovation dans la chaîne d'approvisionnement, comme le recours possible d'Amazon à des drones pour livrer des produits, annonce pour notre secteur des difficultés qui nécessiteront des études, des préparatifs et des adaptations de grande envergure pour survivre. Le commerce électronique change déjà la manière dont la chaîne d'approvisionnement de notre secteur achemine les pièces automobiles aux installateurs.

L'emploi, le recrutement et la formation de la main-d'oeuvre constituent un autre sujet très important pour notre secteur. Le manque d'information sur le marché du travail est la plus grande préoccupation de notre industrie. L'AIA présente actuellement une proposition à EDSC en vue de financer une étude d'envergure sur le marché du travail. Notre secteur devra bientôt complètement recycler ses effectifs avec l'arrivée des véhicules électriques en nombres croissants et l'évolution constante de la technologie. L'approbation par le gouvernement de la proposition d'étude du marché du travail de l'AIA aiderait considérablement nos membres faisant partie du secteur manufacturier.

Le sujet suivant que je voudrais aborder concerne les normes de produits. Je vais illustrer cette question par un exemple significatif.

Le 28 avril, partout au Canada, de nombreuses voix, y compris celle de l'AIA, se sont élevées pour demander au gouvernement fédéral d'interdire l'importation des produits contenant de l'amiante. Au Canada, il y a peu ou pas de normes de produits visant les pièces automobiles. Heureusement, sans y être contraints par la réglementation, la très grande majorité des acteurs du secteur produisent des pièces dont la qualité est équivalente ou supérieure à celle des constructeurs. Toutefois, des plaquettes de frein à l'amiante valent des millions de dollars entrent au Canada chaque année. Je veux être très clair: ces plaquettes sont importées et non produites chez nous. Si, comme on l'a annoncé récemment, le gouvernement canadien va effectivement de l'avant et interdit l'amiante, il aidera les fabricants et les distributeurs de pièces qui ont volontairement choisi de ne pas produire ou importer des produits contenant de l'amiante.

Ce simple exemple montre bien que nos membres qui font les bons choix sont désavantagés face à des concurrents qui n'ont pas à respecter des normes minimales.

Comme je l'ai déjà mentionné, l'AIA ne représente pas les constructeurs de véhicules du Canada. Je tiens cependant à souligner que la présence d'entreprises fortes de montage d'automobiles se répercute encore positivement sur le marché secondaire.

Premièrement, certains de nos membres sont encore des fournisseurs des constructeurs automobiles et beaucoup d'autres membres de l'AIA pourraient bénéficier des grappes d'entreprises qui gravitent autour des chaînes de montage. Il est impératif de maintenir les possibilités d'engagement intersectoriel, comme celles qu'offre le Conseil du Partenariat pour le secteur canadien de l'automobile. L'AIA fait également partie de la Coalition des manufacturiers du Canada. Je ne vais donc pas m'attarder aujourd'hui sur ce que préconisent ces deux groupes, mais je confirme que l'AIA appuie leurs efforts. Je profite aussi de cette occasion pour souligner que les prix de l'énergie demeurent un irritant constant pour nos membres en fabrication.

Enfin, je dois mentionner que nos membres s'inquiètent toujours des violations de brevets et de droits d'auteur ainsi que de l'arrivée de contrefaçons au Canada. Cette question revêt une importance primordiale pour nos membres. Le leadership du gouvernement dans la lutte contre ces problèmes sera essentiel pour maintenir la vigueur d'un secteur de pièces automobiles dont la prospérité dépend de la création et de la réalisation de meilleurs produits.

Je voudrais dire, en conclusion, que le budget 2016 a été un pas dans la bonne direction. Bien que nos membres ne puissent généralement pas bénéficier des possibilités actuelles de financement, l'innovation est essentielle à notre secteur. Par exemple, le Programme d'innovation pour les fournisseurs du secteur de l'automobile est réservé aux fournisseurs des constructeurs automobiles. Pour appuyer la fabrication dans le marché secondaire, nos membres doivent pouvoir accéder à des possibilités d'investissement moins importantes, se chiffrant en millions plutôt qu'en centaines de millions de dollars. Il faudra aussi veiller à simplifier le lourd processus de demande associé à ces programmes. Souvent, nos membres ne présentent pas de demandes parce qu'ils croient qu'ils ne sont pas admissibles. Il faudrait s'assurer que le marché secondaire canadien est pris en compte au stade de la conception des programmes.

Je vous remercie de nous avoir donné l'occasion de nous adresser au comité aujourd'hui. J'attends avec intérêt vos questions.

Je vous remercie.

● (1540)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre Mme Cianfarani.

Mme Christyn Cianfarani (présidente, Association des industries canadiennes de défense et de sécurité): Monsieur le président, membres du Comité, mesdames et messieurs, je vous remercie de m'avoir invitée à vous présenter aujourd'hui le point de vue de l'industrie canadienne de la défense sur le secteur manufacturier.

Le principal message que j'ai à vous transmettre, c'est que l'industrie canadienne de la défense constitue une partie vitale et innovatrice du secteur manufacturier canadien, une partie à laquelle le gouvernement fédéral devrait prêter davantage d'attention, surtout en ce moment particulier.

Dans un secteur manufacturier canadien qui, à notre connaissance, a perdu 400 000 emplois au cours de la dernière décennie à cause d'une féroce concurrence étrangère, l'industrie de la défense du Canada est restée relativement stable.

[Français]

Cela laisse croire à une résilience de l'industrie, ce qui est plutôt rare dans le secteur manufacturier. Plus important encore, cela montre que l'industrie de la défense peut croître considérablement en une génération si le gouvernement fédéral fait les bons choix et travaille en partenariat avec elle.

• (1545)

[Traduction]

Je veux dire par là que le potentiel de croissance de notre industrie est hautement tributaire de l'action ou de l'inaction du gouvernement fédéral. Ses politiques et ses programmes, et surtout ses décisions d'approvisionnement, ont une très forte influence pour ne pas dire une influence déterminante sur la croissance de notre secteur. Je ne crois pas qu'on puisse dire la même chose de n'importe quelle autre partie du secteur manufacturier canadien.

Pour commencer, j'aimerais vous présenter quelques chiffres tirés d'une récente enquête d'Innovation, Sciences et Développement économique et de Statistique Canada sur le secteur de la défense afin de vous donner un aperçu général de notre secteur.

Compte tenu des travaux de votre Comité, vous serez sans doute intéressés d'apprendre que l'industrie canadienne de la défense est à plus de 60 % axée sur la fabrication. Elle crée 63 000 emplois directs, indirects et induits et ajoute chaque année 6,7 milliards de dollars au PIB.

Notre secteur exporte beaucoup, 60 % de ses recettes provenant de ventes à l'étranger. Je m'empresse d'ajouter que cette forte performance dans le domaine des exportations se situe dans le contexte du marché international hautement protégé et réglementé des biens et services de défense. C'est l'une des raisons pour lesquelles ces biens et services sont exemptés des dispositions de l'OMC, de l'ALENA et d'autres accords commerciaux internationaux.

Presque tous les pays protègent, soutiennent, développent, subventionnent et favorisent leurs industries intérieures de la défense pour toute une gamme de raisons liées à la sécurité nationale, à la souveraineté et à l'économie. C'est une réalité que nous devons comprendre.

Par conséquent, lorsque des entreprises canadiennes du secteur de la défense ont des activités à l'étranger, elles sont exposées à des forces redoutables et souvent imprévisibles. Pourtant, le volume de nos exportations indique clairement que nos sociétés se débrouillent très bien. Je crois que notre succès dans ce domaine est attribuable à la nature innovatrice de notre industrie et au fait que ses clients en ont pour leur argent, ce qui témoigne de la grande qualité des produits que les sociétés canadiennes du secteur de la défense vendent sur les marchés mondiaux.

[Français]

Une autre caractéristique particulière du marché de la défense est qu'à l'échelle nationale, il n'y a en réalité qu'un seul client: le gouvernement du Canada en général, et le ministère de la Défense nationale et les Forces armées canadiennes en particulier. Ce n'est pas conforme à l'idéal du marché libre de l'économie 101, où il y a une multitude d'acheteurs et de vendeurs.

[Traduction]

L'enquête ISDE-Statistique Canada révèle aussi que les entreprises de notre secteur paient des salaires de 60 % supérieurs à la moyenne du secteur manufacturier. Cela s'explique en partie par le caractère innovateur de notre industrie. Les sociétés vraiment innovatrices ont un personnel hautement qualifié qui est bien rémunéré. Parmi les professions de notre industrie, il y a 30 % d'ingénieurs, de scientifiques, de chercheurs, de techniciens et de technologues. De plus, les travailleurs de la production représentent 40 % des effectifs et sont bien rémunérés.

Voilà qui vous donne une idée générale de notre industrie. Je vais maintenant essayer de vous présenter quelques renseignements pratiques sur notre secteur.

Le secteur canadien de la défense se compose d'environ 650 petites, moyennes et grandes entreprises. Certaines sont canadiennes et d'autres, étrangères. C'est une industrie vraiment pancanadienne, étant représentée dans toutes les régions du pays.

La construction navale et l'industrie maritime connexe se trouvent sur nos deux côtes. Les services d'entretien, de réparation et de révision des aéronefs militaires ainsi que la construction des aéronefs et des cellules sont basées en Nouvelle-Écosse, au Québec et dans l'Ouest. En Ontario, il y a les véhicules de combat ainsi que les services connexes d'entretien, de réparation et de révision, de même que les communications aéroportées, la navigation, les systèmes d'information, le logiciel et l'électronique.

Il y a également lieu de signaler que les deux tiers des entreprises canadiennes de défense ont des opérations commerciales assez importantes non liées à la défense. De plus, beaucoup de biens et de services de défense finissent par engendrer d'importantes technologies commerciales et civiles qui ont des retombées un peu partout dans l'économie.

Voilà l'essentiel du secteur.

Aujourd'hui, une occasion qui ne se présente qu'une fois par génération est à la portée de notre industrie et du gouvernement du Canada. Dans les 20 prochaines années, la base manufacturière de notre secteur pourrait sensiblement croître par suite de la mise à niveau prévue des Forces armées canadiennes. La construction navale et le programme de remplacement de nos chasseurs constituent, sur le plan financier, les deux plus grands éléments de ce projet puisqu'ils nécessiteront des investissements d'au moins 35 milliards de dollars.

[Français]

Le *Guide d'acquisition de la Défense*, un plan sur 20 ans des Forces armées canadiennes, dresse une liste de plus de 200 principaux projets. Il s'agit d'une occasion immense, et honnêtement sans précédent, d'exercer un levier sur les immobilisations en matière de défense afin de permettre à la base manufacturière de ce secteur de prendre de l'expansion au pays.

Le recours aux leviers dans les approvisionnements en matière de défense était l'un des éléments clés du rapport produit par le groupe d'experts présidé par Tom Jenkins. J'ai fait partie de ce groupe.

[Traduction]

Mais comment allons-nous saisir cette occasion? J'estime que deux éléments clés sont nécessaires pour développer la fabrication de défense au Canada.

Premièrement, dans ses stratégies d'approvisionnement liées à ces grands projets d'immobilisation, le gouvernement doit considérer les entrepreneurs principaux canadiens, qui ne sont pas très nombreux, d'une façon plus stratégique. Les entrepreneurs principaux ayant leur siège au Canada font le plus gros du travail de fabrication dans notre secteur. Ils ont la propriété intellectuelle indispensable aux activités manufacturières innovatrices, durables et créatrices d'emplois bien rémunérés que nous voulons tous. Le genre de fabrication de pointe dont nous parlons ici se fonde sur la propriété intellectuelle, les activités de recherche-développement, la conception et l'essai. Il comprend aussi l'intégration complexe des systèmes de matériel et de logiciel.

Deuxièmement, nous devons trouver des moyens d'inciter les entrepreneurs principaux étrangers à transférer leur propriété intellectuelle à des sociétés canadiennes, qui pourront ainsi à leur tour entreprendre les activités de fabrication innovatrices découlant de l'exploitation de leur propre propriété intellectuelle. Les stratégies d'approvisionnement doivent faire plus qu'inciter les entreprises canadiennes à se joindre à des chaînes d'approvisionnement, et la valeur de ces chaînes doit être mieux définie d'avance. Nous devons reconnaître, compte tenu de la rareté et du volume réduit des achats d'équipements des Forces armées canadiennes, que les activités de chaînes d'approvisionnement qui seraient limitées au seul marché intérieur ne suffisent pas pour assurer la survie de l'industrie, sans parler de sa croissance. Lorsque des entrepreneurs principaux étrangers décrochent des contrats canadiens, il faut pour le moins que des sociétés canadiennes puissent accéder à la chaîne d'approvisionnement mondiale de ces entrepreneurs étrangers.

Nous devons en même temps envisager quelque chose de plus grand et de plus stratégique que la série de programmes fragmentaires dispersés sans grande cohésion entre deux ou trois ministères. Ce qu'il nous faut vraiment, c'est une politique industrielle canadienne de défense axée sur nos exigences particulières de sécurité et nos capacités industrielles intérieures. Presque tous nos alliés ont une telle politique ou une politique semblable. Le Canada a besoin, au niveau politique, d'un alignement pouvant orienter la réflexion stratégique relative aux projets d'approvisionnement de la défense, afin que nous puissions les réaliser à l'aide des outils que nous avons pour obtenir les résultats souhaités.

C'est maintenant que nous devons combler cette lacune de nos politiques et assurer la croissance du secteur manufacturier de la défense. Le gouvernement a lancé en même temps un examen de la défense et un programme d'innovation. Ces deux projets doivent être fusionnés en vue d'élaborer une politique industrielle canadienne de la défense et de bâtir une base industrielle canadienne de la défense qui soit plus forte, plus importante et plus innovatrice.

C'est une vision ambitieuse mais réalisable. C'est maintenant le moment d'agir. L'industrie est prête à collaborer avec le gouvernement dans ce domaine. L'industrie canadienne de la défense recommande que le Comité reprenne, dans son rapport au gouvernement sur le secteur manufacturier, notre appel à l'élaboration d'une politique industrielle canadienne de la défense axée sur les problèmes particuliers de sécurité et les perspectives économiques uniques du Canada.

Je voudrais vous remercier encore de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant le Comité aujourd'hui.

•(1550)

Le président: Merci beaucoup.

Nous entendrons maintenant M. Praznik.

Vous avez 10 minutes.

M. Darren Praznik (président et chef de la direction, Association canadienne des cosmétiques, produits de toilette et parfums): Merci beaucoup, monsieur le président et membres du Comité. Je voudrais remercier M. Masse qui, si j'ai bien compris, a proposé que notre association soit invitée à comparaître devant le Comité. M. Masse était intervenu en faveur de notre association l'année dernière dans l'affaire des microbilles de plastique. Nous avions alors réussi, travaillant de concert avec lui, à obtenir l'interdiction qui est maintenant en vigueur.

J'ai aussi le plaisir de noter la présence aujourd'hui de M. Fergus. Nous avions brièvement travaillé ensemble dans une autre vie, il y a peut-être une dizaine d'années. Je voudrais donc lui présenter mes félicitations pour son élection au Parlement.

Assis aux côtés de collègues de l'industrie automobile et de l'industrie de la défense, c'est un peu étrange de représenter ici l'industrie des cosmétiques. J'aimerais bien vous dire que je suis âgé de 85 ans et que j'utilise d'excellents produits anti-âge, mais vous ne me croiriez pas. N'empêche, vous devriez quand même utiliser ces produits. Je sais que je suis enregistré.

Des voix: Oh, oh!

M. Darren Praznik: L'exposé que je vous présente aujourd'hui sera assez particulier. J'y reprends par ailleurs quelques-uns des thèmes que mes collègues ont abordés.

Si on examine le secteur des cosmétiques, on constate que le Canada est à la fois un importateur net et un important fabricant de cosmétiques et de produits de soins personnels. Cette dichotomie suscite certaines difficultés que connaissent également de nombreuses autres industries de produits de consommation, des difficultés que le gouvernement n'a jamais eu l'occasion d'examiner, mais qu'il aurait peut-être intérêt à considérer.

La raison pour laquelle le Canada est à la fois un important importateur et un important exportateur de cosmétiques est assez simple. Dans le monde des produits de consommation, il est en général nécessaire d'avoir de grands volumes pour pouvoir réaliser des économies d'échelle au niveau de la production. Par rapport aux États-Unis, à l'Union européenne ou à la Chine, le Canada a l'inconvénient de n'avoir qu'une population de 35 millions d'âmes. Pour beaucoup de produits, on ne peut pas dépendre du seul marché canadien si on veut employer les meilleures technologies, réaliser des économies d'échelle et avoir les cycles de production nécessaires pour être compétitif.

Surtout dans notre industrie, la plupart des installations ou des sites de fabrication — je crois que nous avons 18 fabricants indépendants et plusieurs grandes marques qui exploitent des installations au Canada — essaient, pour être compétitifs, d'avoir un volume suffisant grâce aux exportations. Nous devons le comprendre. Il est de notre intérêt de pouvoir, encore plus que les Amériques ou l'Europe, expédier nos produits au-delà de nos frontières pour réaliser les économies d'échelle nécessaires. Nous devons non seulement être compétitifs comme fabricants, mais aussi avoir un meilleur accès à ces marchés que nos concurrents des États-Unis et de l'Union européenne.

Je voudrais m'attarder quelques instants sur un domaine très intéressant. Je ne suis pas ici pour demander des réductions des droits de douane ni pour être exempté des exigences d'autres politiques générales. En réalité, je voudrais demander au gouvernement de penser au rôle de la réglementation.

Je ne parle pas de la réglementation visant la sécurité. Je ne cherche pas du tout à abaisser les normes en vigueur. Je parle seulement d'alignement, parce qu'il y a une foule d'exigences.

Les cosmétiques et les produits de soins personnels sont réglementés partout dans le monde. Tous les pays ont des règlements pour assurer la sécurité et pour examiner les ingrédients dans le cadre d'un plan de gestion des produits chimiques. Nous avons la même chose au Canada. Nous sommes assujettis à la Loi sur les aliments et drogues, qui relève de Santé Canada, ainsi qu'à la Loi sur la protection de l'environnement, à une partie du Plan de gestion des produits chimiques, aux règlements du Bureau de la concurrence, etc. Les pays auxquels nous exportons nos produits ont aussi leurs propres exigences réglementaires. Cela nous occasionne des difficultés parce que les services chargés de la sécurité sont aussi ceux qui régissent l'accès aux marchés. Les méthodes de réglementation qu'ils choisissent ont une grande influence sur la possibilité pour nous de leur exporter nos produits.

Je répète encore une fois que je ne suis pas venu demander des normes moins rigoureuses. En fait, c'est tout à fait le contraire. Je dis que nous avons besoin d'un alignement des règles. J'ai inclus quelques exemples dans notre document.

Au niveau international, il nous a fallu plus de deux ans pour arriver à une norme commune de 10 parties par million pour la contamination au plomb parce que nous avons découvert que de nombreux pays asiatiques prennent leurs mesures sur les ingrédients au lieu de les prendre sur le produit fini, comme nous le faisons en Europe, au Canada et aux États-Unis. Si les organismes de réglementation mesurent deux choses différentes, comment peut-on aligner les normes? Comment peut-on produire des biens pour ces marchés?

• (1555)

Il fallait donc amener les organismes de réglementation à choisir entre mesurer les intrants ou mesurer les produits finis. De même, faut-il mesurer en centimètres ou en pouces? Les définitions standard que nous appliquons en nanotechnologie ou dans d'autres domaines constituent la base fondamentale de cet alignement.

Nous avons examiné d'autres aspects, comprenant des choses aussi simples que la désignation des ingrédients. Nous avons un système obligatoire d'étiquetage des cosmétiques qui est appliqué presque partout dans le monde. Nous utilisons la nomenclature internationale INCI, ou nomenclature internationale des ingrédients cosmétiques. Les Américains ont rejeté 57 des quelque 10 000 termes de la nomenclature, dont l'eau. Dans la nomenclature INCI, l'eau est désignée par *aqua*. Si on inscrit *aqua* sur l'étiquette, le produit est accepté partout dans le monde sauf aux États-Unis.

Ces petites choses peuvent littéralement entraîner des millions de dollars de frais quand on essaie de modifier l'étiquetage ou de réaliser des étiquettes communes, qui permettent une gestion commune des stocks. La gestion des stocks coûte vraiment cher aux exportateurs parce que les Américains sont les seuls au monde qui insistent pour utiliser le mot *water* alors que tous les autres exigent *aqua*.

Cela fait 10 ans que nous essayons de persuader les Américains de faire des changements, mais nos efforts sont vains. Ce sont de petites choses simples comme celle-là. Encore une fois, si quelqu'un ne sait pas qu'*aqua* désigne l'eau, il n'y a pas de risque pour la santé, mais cela ajoute des millions de dollars aux frais d'étiquetage.

Il y a d'autres problèmes. Par exemple, de légères différences dans les avertissements imprimés sur les étiquettes des écrans solaires peuvent rendre plus difficile la production au Canada d'un article devant être exporté aux États-Unis.

Au Canada, nous classons les écrans solaires parmi les médicaments ou les produits de santé naturels. Nous imposons

toute une gamme de règles. Dans l'Union européenne, les écrans solaires sont classés parmi les cosmétiques et sont régis par des règles correspondantes. Cette situation a occasionné de nombreuses difficultés imprévues et inutiles lors de l'exportation des écrans solaires, ce qui désavantage encore une fois les fabricants canadiens.

Les installations de fabrication et l'octroi de licences sont d'autres domaines. Au Canada, si on affirme qu'un produit a des vertus thérapeutiques, le produit est considéré comme un médicament. Aux États-Unis, c'est un médicament sans ordonnance. Dans les deux cas, l'inspection des installations de fabrication est exigée.

Cela signifie que des représentants de Santé Canada et de la FDA américaine doivent venir à l'usine, mais leurs exigences d'inspection ne sont pas nécessairement les mêmes. Les deux organismes n'ont pas les mêmes calendriers d'inspection, de sorte que beaucoup d'installations canadiennes subissent deux inspections de responsables de deux pays différents et doivent assumer les pertes de temps et les frais correspondants. Le fabricant canadien doit inclure dans son produit un pourcentage beaucoup plus important de ces coûts parce qu'il exporte beaucoup plus.

Voilà le genre de choses dont les gouvernements doivent, à notre avis, s'occuper en priorité. Ils doivent trouver des moyens d'alignement pour faciliter les opérations d'exportation des fabricants du Canada.

Il y a quelques autres aspects que je voudrais signaler aujourd'hui dans le secteur manufacturier.

La fabrication moderne est vraiment intégrée à l'échelle internationale. Si on fabrique des cosmétiques dans une usine du Québec et une autre de l'Ontario, on transporte des ingrédients provenant de différentes administrations. Parfois, c'est l'emballage qui est en cause. On utilise peut-être un flacon ou un contenant très particulier venant d'une administration différente et on fait l'assemblage au Canada. On achète donc les ingrédients à différents endroits, mais nos bureaux des produits de consommation ont encore une définition de « fabricant » qui dépend non seulement de la dernière transformation importante, mais aussi de 51 % de la valeur, ce qui peut varier à tout moment avec les taux de change.

Oui, nous n'avons pas à inscrire « Fabriqué au Canada » sur le produit, mais il faut le faire si le produit est exporté. Dans beaucoup de chaînes d'approvisionnement, un produit fait à Knowlton, au Québec, passera par la chaîne d'approvisionnement américaine et réapparaîtra dans l'Ouest canadien parce que c'est ainsi que les chaînes d'approvisionnement fonctionnent. L'étiquetage conforme aux règles d'origine peut rendre cela très difficile alors qu'en toute franchise, c'est tout à fait inutile.

Si vous êtes fabricant et que vous exportez 90 % de vos produits, pourquoi resteriez-vous au Canada si vous pouvez éviter certaines de ces difficultés en allant de l'autre côté de la frontière? C'est un exemple des conséquences vraiment inattendues qui découlent d'un mauvais alignement de nos systèmes réglementaires.

Ma dernière observation à ce sujet est que nous sommes à l'ère du consommateur international. Il fut un temps où les règlements étaient conçus uniquement pour notre pays parce que c'était là que nous vivions, mais ce temps est révolu. Les Canadiens achètent leur écran solaire lorsqu'ils partent en vacances. Ils l'achètent au Canada, mais ils peuvent commander des cosmétiques, des écrans solaires et d'autres produits à des vendeurs se trouvant n'importe où dans le monde.

●(1600)

Il n'y a aucune raison qui puisse empêcher les organismes de réglementation d'aligner leurs exigences. Les consommateurs ont pris de l'avance sur les gouvernements parce qu'ils s'attendent à ce que le produit qu'ils achètent soit sûr quel que soit l'endroit où il a été fait. Qu'ils l'achètent en Floride, à Toronto ou en ligne, ils s'attendent à ce qu'il ne présente aucun risque.

Nous voulons dire au Comité que l'alignement du commerce doit faire partie non seulement de la politique du gouvernement, mais aussi de la culture des ministères et organismes qui contrôlent l'accès aux marchés, comme Santé Canada, Environnement Canada et le bureau des produits de consommation. En fin de compte, lorsqu'un employé de niveau intermédiaire d'un ministère parle à ses collègues de la FDA, de la Commission européenne ou de Chine de l'alignement de la réglementation, il doit savoir que cet alignement sert les intérêts du Canada. Il faut que ce soit une priorité.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie. Il est maintenant temps d'ouvrir le bal. Monsieur Arya, vous pouvez commencer. Vous avez sept minutes.

M. Chandra Arya (Nepean, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins de leur présence au Comité.

Merci, Christyn, pour un excellent exposé. Comme vous le savez, je m'intéresse personnellement à l'industrie de la défense et de la sécurité à cause de son potentiel de développement économique. Lorsque Tom Jenkins a présenté sa politique d'approvisionnement en matière de défense *Le Canada d'abord*, il y a quelques années, si je m'en souviens encore, il avait dit que, pour les 15 à 20 années suivantes, le budget de défense du Canada serait plus important que l'ensemble des investissements dans les sables bitumineux. C'était la période où le pétrole régnait encore, rapportant 100 \$ ou plus le baril. Aujourd'hui, les projets d'immobilisation de l'industrie des sables bitumineux ont évidemment changé, mais le budget d'approvisionnement de la défense est encore là.

Il y a là différents points à noter. Lorsque je me suis présenté pour les mises en candidature du parti, la promotion des industries de la défense et de la sécurité d'Ottawa était l'un des éléments de ma campagne à cause de leur énorme potentiel. Comme vous l'avez dit, ce secteur a des salaires de 60 % supérieurs à ceux d'emplois comparables, sans compter qu'il n'y a aucun risque de délocalisation en Chine ou en Inde. À Ottawa, le secteur des télécommunications et des communications sans fil a connu d'importantes fluctuations, mais les emplois du secteur de la défense sont stables. Surtout en C4ISR — commandement, contrôle, communications, informatique, renseignement, surveillance et reconnaissance —, le potentiel de l'industrie est énorme.

Aux États-Unis, le seul budget de R-D dans ce secteur s'élève à 90 milliards de dollars. Beaucoup de sociétés canadiennes ne savent pas qu'elles sont assimilées aux sociétés américaines pour ce qui est des achats de défense.

Par conséquent, je vous remercie encore de votre présence au Comité. J'aimerais simplement parler avec vous de quelques points particuliers. Nous avons examiné le programme des retombées industrielles et technologiques. Pouvez-vous nous dire en quelques secondes comment nous pouvons nous servir de la politique des retombées industrielles et technologiques pour promouvoir l'innovation et favoriser le développement d'un secteur manufacturier dans ce domaine?

●(1605)

Mme Christyn Cianfarani: Pour ceux d'entre vous qui ne le savent pas, la politique des retombées industrielles et technologiques était auparavant connue sous le nom de politique de compensation. Elle signifie essentiellement que pour chaque dollar consacré à l'achat d'un bien ou d'un service de défense, un dollar correspondant est dépensé dans l'économie. Dans le passé, le problème était que ce dollar de compensation n'était pas consacré à un domaine particulier. Nous avons usé de quelques systèmes, comme celui des multiplicateurs, pour orienter ces dépenses, mais, en réalité, nous avons eu une influence minime sur le choix des secteurs auxquels étaient consacrés les fonds de compensation et sur le genre d'emplois qui en découlaient.

Après 2014-2015, le programme des retombées industrielles et technologiques a été introduit. À ce moment, il avait deux volets. Le premier se situait avant l'achat, à l'étape de la présentation des soumissions, et portait le nom de proposition de valeur. Il s'agissait effectivement d'un outil permettant d'aiguiller des fonds vers certains secteurs, segments ou types d'emplois du Canada. Les fournisseurs ou les entrepreneurs principaux sont évalués en fonction de leur capacité de soutenir la concurrence d'autres entrepreneurs principaux. Ils sont notés sur cet aspect particulier.

Le second volet, que j'appelle le reste des retombées industrielles et technologiques, n'est pas aussi ciblé. Ce sont les fonds qui restent. Ils peuvent aussi être consacrés à certains secteurs, segments ou types de travail de l'économie, selon le degré de ciblage que nous souhaitons adopter lors de l'utilisation de ces fonds.

M. Chandra Arya: Je regrette de vous interrompre, mais il ne me reste que très peu de temps.

Mme Christyn Cianfarani: D'accord.

M. Chandra Arya: En ce qui concerne la politique industrielle canadienne de défense, si votre organisation y travaille et a déjà mis au point quelques détails, serait-elle disposée à communiquer son travail au Comité par l'entremise de notre greffier?

Mme Christyn Cianfarani: Eh bien, nous n'en sommes actuellement qu'à l'étape des discussions avec le gouvernement. Nous essayons de savoir s'il est disposé à appuyer le principe d'une politique industrielle de défense faite au Canada. Par conséquent, c'est encore trop tôt. J'étais récemment à Vancouver où j'ai pu dire quelques mots à ce sujet au ministre de la Défense nationale.

Une fois que nous aurons commencé à avancer, nous aimerions que le gouvernement et l'industrie travaillent ensemble à l'élaboration de cette politique.

M. Chandra Arya: D'accord.

Vous avez dit que nous dépensons d'importantes sommes dans différents ministères. Le MDN consacre des centaines de millions de dollars à Recherche et Développement pour la défense. Au ministère de l'Innovation, nous avons l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense ou ISAD, mais il n'y a aucun lien entre les deux. Tous ces programmes sont presque complètement indépendants.

J'ai parlé une ou deux fois à différents ministres des moyens de diriger vers l'industrie les investissements de R-D qui sont actuellement faits par Recherche et Développement pour la défense. Avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet?

Mme Christyn Cianfarani: Il faudrait commencer par définir au sommet ce que le Canada souhaite faire sur le plan stratégique. Le résultat devrait servir à orienter l'approvisionnement pour la défense ainsi que les programmes de R-D. Cela va donc au-delà de l'approvisionnement pour la défense. Ensuite, il faudrait utiliser l'outil, à titre de proposition de valeur, pour faire le lien avec l'ISAD afin de pouvoir dire: « Grâce à cet achat, nous allons obtenir des choses que nous sommes en train de développer dans le cadre de certains programmes de R-D. »

Il y a des moyens de le faire avant de se lancer dans un grand projet d'approvisionnement. D'autres pays utilisent certains concepts, comme la production en petite série: on achète un petit nombre d'articles, on les met à l'épreuve, puis on les développe jusqu'au point où on est prêt à les commander. On relie ensuite ces chaînes. Ces outils existent.

M. Chandra Arya: Je suis très heureux que vous ayez aussi mentionné les petites entreprises manufacturières canadiennes, en ajoutant qu'il ne nous reste qu'à les intégrer dans le système.

Vous avez dit que nous avons environ 650 petites, moyennes et grandes sociétés. À votre avis, combien y en a-t-il dans la catégorie des moyennes et grandes entreprises, surtout celles qui ont plus de 250 employés?

•(1610)

Mme Christyn Cianfarani: C'est environ...

Le président: Il vous reste 30 secondes.

Mme Christyn Cianfarani: Ces entreprises représentent environ 20 % de nos membres. Toutefois, la contribution des très grandes sociétés au PIB du secteur est de 90 %.

M. Chandra Arya: C'est probablement semblable à l'aérospatiale, où le rapport de 80/20 est en fait de 93/7. Je crois que, même dans l'industrie de la défense, les sociétés moyennes et grandes ont une excellente performance.

Mme Christyn Cianfarani: C'est vrai.

M. Chandra Arya: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Dreeshen.

Vous avez sept minutes.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos témoins de leur présence aujourd'hui.

J'ai eu le plaisir de siéger au Comité des comptes publics lorsqu'il a examiné le cycle complet de vie de la variante du chasseur F-35 que le Canada envisageait alors. Bien sûr, le problème qui se posait était de savoir sur combien d'années s'étalait ce cycle de vie d'après les différents intervenants, qu'il s'agisse du MDN, du directeur parlementaire du budget ou du vérificateur général.

Je me suis beaucoup intéressé à ce secteur particulier, à l'étude du concept de l'approvisionnement et à la recherche d'un moyen de faire des achats rapidement et sans heurts. Bien entendu, le secrétariat qui avait été établi était conçu pour rendre les choses un peu plus claires.

De plus, du côté de la construction navale, j'ai eu l'occasion d'observer toutes les industries secondaires qui se sont greffées aux projets sur les côtes Est et Ouest. Vous avez parlé de quelque 650 entreprises qui ont la possibilité de participer. Je crois que cela est extrêmement important. De plus, quand on fait le lien avec l'innovation, c'est encore un autre aspect à considérer.

Madame Cianfarani, vous avez dit que la défense et l'innovation devraient aller de pair. Pouvez-vous me donner quelques exemples concrets de ce que vous voyez et peut-être des avantages correspondants, tandis que nous examinons différentes possibilités liées à l'approvisionnement?

Mme Christyn Cianfarani: Je vous remercie de votre question.

J'hésiterais à aller dans les détails des technologies. Je peux dire cependant, sur un plan général, que nous avons un nombre assez important de programmes d'innovation. Je crois savoir que des représentants de Statistique Canada vous ont parlé de certains d'entre eux ces derniers jours.

Je pense qu'il y a une soixantaine de programmes de R-D. Il y a de petits programmes ou des programmes fiscaux tels que le PARI et le RS&DE. Il y en a aussi de très grands comme l'ISAD et le Programme d'innovation Construire au Canada. Je dirai qu'à l'heure actuelle, ces programmes n'ont de liens ni avec les achats effectués aujourd'hui ni avec ceux qui seront effectués à l'avenir. Nous savons qu'il faut commencer à faire de la R-D pendant peut-être 5 ou 10 ans avant d'être en mesure de l'utiliser dans le cadre d'un projet d'approvisionnement.

Le problème est qu'il n'existe aucun lien clair entre ces programmes et un projet d'approvisionnement faisant intervenir des gens qui s'occupent activement des dossiers en cause. Prenons, par exemple, le domaine de la cartographie dans l'Arctique. Supposons que nous voulons développer cette technologie au Canada grâce au programme du navire de combat de surface canadien. À notre connaissance, les responsables ne pensent pas nécessairement de cette façon. Il y a donc un élément, un lien qui manque et qui fait que les retombées vont à des domaines qui ne présentent pas un grand intérêt pour le pays.

S'il n'y a pas d'incitatif pour l'entrepreneur principal, si on ne lui dit pas exactement ce qu'on veut, il ne donnera que ce qu'il veut bien donner, c'est-à-dire les restes dont son propre pays ne veut pas. Voilà où se situe la coupure, à notre avis. Vous faites de la R-D au Canada, que vous n'achetez pas peut-être même pas, et vous incitez des entrepreneurs principaux à consacrer de l'argent à des aspects de l'économie canadienne qui n'ont aucun lien avec vos programmes de R-D.

C'était un exemple.

M. Earl Dreeshen: Je voulais également aborder la question des ressources humaines que nous avons et des perspectives qui s'offrent à cet égard.

La Cour d'appel fédérale a récemment rendu une décision d'après laquelle quiconque figure sur la liste de la Réserve supplémentaire des Forces armées canadiennes est considéré comme un fonctionnaire. Cette décision crée une situation particulière quand les personnes en cause sont engagées comme ingénieurs ou technologues. Nous avons examiné la décision et avons essayé de comprendre ce qui se passe. Je m'interroge sur ce que vous pensez des effets de cette décision sur les perspectives à long terme de la R-D au Canada, notamment en ce qui concerne le secteur manufacturier.

•(1615)

Mme Christyn Cianfarani: Sur CBC, j'ai dit que c'était une triple perte.

C'est une perte pour les membres actifs de la Réserve qui cherchent un emploi.

C'est une perte pour l'entreprise canadienne qui souhaite employer des membres actuels ou passés de la Réserve pour leurs connaissances. Cette entreprise ne sera pas très tentée d'engager ces gens si la Couronne risque de mettre la main sur leur propriété intellectuelle. C'est le noeud du problème. La propriété intellectuelle créée par un fonctionnaire dans l'exercice de ses fonctions appartient à la Couronne. Cela peut également signifier que si cette personne travaille pour une société, la propriété intellectuelle qu'elle crée pourrait théoriquement être revendiquée par la Couronne.

C'est également une perte pour le Canada parce que je ne pense pas que la Couronne souhaite vraiment prendre la propriété intellectuelle des sociétés car elle n'a pas de compétences en commercialisation.

C'est donc une triple perte.

M. Earl Dreeshen: Je vous remercie.

Mon autre question s'adresse aux deux autres témoins.

En cas d'exportation aux États-Unis, il y a la règle *de minimis* qui s'applique aux pièces automobiles. Aux États-Unis, le seuil qui était à 200 \$ est maintenant passé à 800 \$. Bien sûr, au Canada, nous en sommes encore à 20 \$. C'est un problème. Je me demande si vos secteurs sont touchés par cette règle. Je crois que c'est une chose que nous devons examiner à l'avenir.

Jean-François ou Darren, avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. Jean-François Champagne: Je n'ai rien de précis à vous dire. Nous pourrions examiner la question et vous transmettre une réponse plus tard. Pour le moment, je ne peux pas vous dire grand-chose.

M. Darren Praznik: J'ajouterais simplement que cette question retient petit à petit l'attention des membres de notre industrie. Beaucoup de changements se produisent actuellement dans le secteur du détail. Il y a bien sûr le commerce électronique qui prend de plus en plus de place, certainement dans le cas de nos produits. Je crois que les consommateurs créeront eux-mêmes une demande suffisante pour justifier un changement de la règle *de minimis*.

Que nous soyons d'accord ou non, quelle que soit notre position, c'est un problème qu'il faudra régler. Nous commençons tout juste à entendre parler au sein de notre association. Par conséquent, je n'ai rien de précis à dire aujourd'hui.

M. Earl Dreeshen: Du côté de la défense, y a-t-il des effets? Je ne crois pas que ce soit le cas.

Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez sept minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NDP): Monsieur Champagne, j'ai l'impression que les gens ne comprennent pas tous l'importance du marché secondaire de l'automobile et le caractère ingénieux de ce qui s'y fait. Nous devons tous subir les améliorations apportées aux véhicules et la quasi-obligation de les faire entretenir chez les concessionnaires. Nous avons de la difficulté à faire démarrer l'économie et la situation aurait été extrêmement difficile, surtout que certains de vos membres sont établis dans des régions rurales et d'autres types de régions où nous n'avons même pas de concessionnaires.

Je me soucie de ce que votre secteur fait pour se préparer à l'étape suivante de l'innovation où nous verrons, par exemple, des voitures

qui roulent sans avoir besoin d'un conducteur. Dans le passé, certaines sociétés ne nous accordaient pas le même traitement qu'aux États-Unis, ce qui explique les mesures législatives sur lesquelles nous avons travaillé et l'entente volontaire conclue entre toutes les parties dans ce domaine.

Que pensez-vous de cette situation? Que devons-nous faire pour nous préparer? La voiture sans conducteur est un très grand progrès. Je crois que nous devons nous préparer le plus tôt possible pour être en mesure de soutenir la concurrence.

M. Jean-François Champagne: C'est une excellente question. Merci beaucoup.

Comme je l'ai dit dans mon exposé préliminaire, les véhicules sont en train d'évoluer. Nous verrons des changements radicaux dans la façon de se procurer et de conduire un véhicule. J'ai parlé de télématique pour désigner l'élément perturbateur que nous attendons.

Pour répondre précisément à votre question, oui, nous devons être prêts à entretenir adéquatement les véhicules pendant toute leur durée utile. Comme je l'ai signalé, cette durée augmente. Nous construisons de meilleurs véhicules qui durent plus longtemps. La capacité de les entretenir...

Vous avez parlé des régions rurales. La capacité d'entretenir adéquatement les véhicules d'un océan à l'autre dépend de la capacité du technicien ou du fournisseur de services, où qu'il se trouve au Canada, de déterminer l'état du véhicule, de trouver les éléments à réparer et de faire les réparations nécessaires afin que le véhicule puisse être conduit en toute sécurité.

La dynamique qui se manifeste aujourd'hui et qui explique le combat que nous avons mené il y a environ huit ans en faveur du droit à la réparation vise à s'assurer que l'accès aux renseignements nécessaires n'est pas limité aux constructeurs et aux gens qui vendent les véhicules chez les concessionnaires. Il faut que cet accès soit ouvert à l'ensemble du marché secondaire. L'essentiel ici est de garantir l'accès à l'information et de veiller à ce que les véhicules puissent donner cet accès malgré toutes les modifications qu'ils subissent.

Aujourd'hui, lorsque vous laissez votre véhicule dans une aire de service, un technicien effectue un branchement matériel pour obtenir des renseignements diagnostics, des données de programmation, etc. À mesure que les véhicules évoluent et que la télématique s'établit, ils pourront eux-mêmes transmettre ces renseignements d'une façon dynamique par radio. Le technicien n'aura plus à faire un branchement matériel pour accéder à l'information.

Une fois que l'information aura été placée dans les nuages, pour ainsi dire, on pourra y accéder sans fil. La grande question qui se pose alors est la suivante: Comment un fournisseur de services aura-t-il accès à ces données? Cela répond à nos préoccupations. Tandis que la façon dont le véhicule communique l'information change, nous voulons être sûrs que le propriétaire... Le mode de propriété pourrait changer lui aussi, mais nous voulons être sûrs que quiconque est propriétaire du véhicule sera également propriétaire des données qu'il génère et aura la possibilité de les mettre à la disposition d'un fournisseur de services de son choix, ce qui permettrait alors aux Canadiens de faire les bons choix relativement à l'entretien de leur véhicule et de veiller à ce que les fournisseurs de services disposent des données voulues pour pouvoir faire les réparations en toute sécurité.

Je voudrais aussi aborder un aspect que vous avez signalé. Il y a aujourd'hui un vaste réseau de concessionnaires, mais, contrairement au marché secondaire, il ne dessert pas tous les Canadiens dans toutes les régions rurales. Nous sommes présents dans toutes les collectivités du pays. Pour que le marché secondaire puisse continuer à réparer les véhicules, il est essentiel qu'il puisse accéder à l'information.

Notre rôle est d'être ici pour bien faire comprendre au gouvernement que l'accès à l'information est essentiel et qu'il est également essentiel que le propriétaire du véhicule soit également propriétaire des données et qu'il ait la possibilité de les communiquer au fournisseur de services de son choix.

• (1620)

M. Brian Masse: Je sais aussi que cela contribuerait à la protection de notre environnement, réduirait nos primes d'assurance et permettrait à l'économie de continuer à tourner parce que les gens ne peuvent pas se payer continuellement des véhicules neufs.

Je voudrais poser maintenant une question à M. Praznik. J'aurai aussi une question sur la défense à mon prochain tour parce que je crois qu'il ne me reste plus beaucoup de temps.

J'ai été vraiment surpris par les progrès réalisés par votre industrie au Canada. Vous cherchez à échapper aux lourdeurs bureaucratiques. Si nous arrivons à réduire les obstacles à l'exportation que vous devez surmonter, est-ce que cela garantirait l'exportation des produits de vos fabricants ou, pour le moins, augmenterait leurs chances d'y arriver, ce qui entraînerait évidemment la création d'emplois?

M. Darren Praznik: Je dirais qu'il ne s'agit pas vraiment d'échapper à des lourdeurs bureaucratiques, mais plutôt d'aligner la réglementation.

M. Brian Masse: Ah, c'est très bien. Je peux donc laisser tomber la question des lourdeurs bureaucratiques.

M. Darren Praznik: Oui. Je dirais même plus. Nous avons certaines difficultés lorsque nous importons des produits, mais je ne crois pas qu'il convienne d'en parler aujourd'hui. Nous voulons plutôt déterminer comment encourager les exportations.

Souvent, le rôle de nos organismes de réglementation ne consiste pas tant à changer ce que nous faisons ici — même s'il faut parfois que nous le fassions — que de collaborer avec leurs homologues des autres pays pour qu'en cas de changement d'un règlement ou d'une restriction touchant un ingrédient, ce soit fait partout en même temps et de la même manière.

Nous avons récemment eu un conflit au sujet du MI/MCI. S'il faut imposer une nouvelle règle ou un nouvel avertissement concernant un écran solaire, ne pouvons-nous pas nous entendre au moins avec l'Europe et les États-Unis sur la nature du changement?

Si cela était possible, nous pourrions nous orienter vers une étiquette commune et, partant, vers un seul système de gestion des stocks, ce qui faciliterait les exportations. Notre pourcentage d'exportation est plus élevé que celui de n'importe qui d'autre. Une étiquette commune serait donc à notre avantage. Toutefois, les responsables de nos organismes de réglementation, les gens assis à la table de négociation ne jugent même pas nécessaire d'inscrire cet aspect à l'ordre du jour. Souvent, ils n'y pensent même pas.

Nous avons besoin d'un changement de culture dans la façon dont nous envisageons la réglementation et dont nous défendons l'intérêt national.

Le président: Avez-vous une pensée finale à exprimer en 10 secondes?

M. Brian Masse: Bravo pour moi!

Le président: D'accord. J'aime bien que nous soyons d'accord.

Monsieur Baylis, vous avez sept minutes.

M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.): Je vais commencer par relancer Darren sur ce qu'il vient de dire.

Dans le domaine médical, nous parlons d'harmonisation.

• (1625)

M. Darren Praznik: Oui.

M. Frank Baylis: Vous cherchez à harmoniser la réglementation de différentes administrations. Cela se fait dans différents secteurs du gouvernement. Dites-vous que, dans le domaine des cosmétiques, cette harmonisation ne se fait pas, ou bien dites-vous qu'elle ne se fait pas comme vous auriez aimé qu'elle se fasse?

M. Darren Praznik: Nous participons aux travaux du Conseil de coopération en matière de réglementation Canada-États-Unis, qui existe maintenant depuis cinq ou six ans. Il n'avance que très lentement. Si on veut compter le nombre d'alignements réalisés, on n'en trouvera que très peu.

Nous participons maintenant...

M. Frank Baylis: Revenons à votre exemple d'*aqua* et *water*. Il y a une certaine réalité qu'il faut reconnaître ici. En général, les Américains aiment définir leurs propres règles. Ils pourraient très facilement s'aligner sur tous les autres, mais si on leur propose les règles ISO, ils établiront plutôt leurs propres règles GMP. Ils persistent à refuser de s'aligner. Nous pouvons dire que nous sommes de bonne foi et que nous voulons nous aligner, mais il est évident qu'ils peuvent changer d'avis demain et décider d'adopter *aqua*. C'était votre propre exemple.

Ils ont choisi de ne pas le faire. Par conséquent, comment pouvons-nous agir? Devrions-nous concentrer nos efforts sur l'harmonisation avec l'Europe ou l'Asie seulement? Devrions-nous négliger les États-Unis? Comment devons-nous affronter cette situation?

M. Darren Praznik: Vous posez une question assez vaste à laquelle j'ai beaucoup réfléchi, car nous sommes très concernés par ce problème. Nous devons nous comporter en diplomates avisés et utiliser nos accords de libre-échange avec l'Europe et le processus CCR avec les États-Unis. Que l'on soit pour ou contre, le PTP contient une disposition sur l'alignement. C'est l'une des premières ententes commerciales contenant une telle disposition.

Les Canadiens doivent se montrer fûtés afin d'attirer les autres pays sur un terrain commun. D'ordinaire, les personnes qui nous représentent à ces tables de discussion ne possèdent pas cette expérience. Ce n'est ni dans leur programme ni dans leurs aptitudes.

M. Frank Baylis: J'ai une petite question. Vous travaillez dans un marché d'exportation et vous cherchez à exporter vers l'Asie, l'Europe et les États-Unis, et vous voulez aussi vendre au Canada. Le Canada impose-t-il des exigences additionnelles particulières dont l'élimination faciliterait l'accès aux autres marchés? Le Canada fait-il également bande à part ou favorise-t-il l'alignement?

M. Darren Praznik: En fait, le Canada a été très bien à cet égard. Je pense que nous sommes une industrie bien réglementée. Il y a toujours des microchocs pouvant nuire aux exportations — nous cherchons actuellement à régler quelques problèmes — mais, de façon générale, nous avons fait un très bon travail.

Il y a bien quelques problèmes concernant la classification des produits. En fait, nous faisons un si bon travail que j'ai inclus une liste d'environ 70 pays qui veulent notre certificat de vente libre autorisant la vente libre de leurs produits au Canada, ce dont ils ont besoin pour exporter.

M. Frank Baylis: C'est ce qu'on appelle la clause du pays d'origine.

M. Darren Praznik: Oui.

Il y a bien quelques problèmes, mais en général c'est un bon système.

M. Frank Baylis: Alors le problème ce n'est pas nous. Voulez-vous que nos représentants prennent l'initiative de dire lorsqu'ils parcourent le monde: « Écoutez nous pouvons tous discuter d'alignement et travailler dans ce sens. »

M. Darren Praznik: Absolument, et c'est probablement plus dans notre intérêt...

M. Frank Baylis: ... parce que nous sommes des exportateurs. Je comprends.

M. Darren Praznik: En effet, c'est bien cela.

M. Frank Baylis: D'accord.

Dans ce cas-là, je vais me tourner vers M. Champagne, car il a aussi mentionné la réglementation, mais sous un angle légèrement différent.

Si j'ai bien compris, c'est l'aspect importation et non l'aspect exportation de la réglementation qui vous inquiète? Comme vous l'avez souligné dans l'exemple des plaquettes de frein contenant de l'amiante, nous avons de meilleures normes, plus élevées et plus sévères. Par contre, nous sommes confrontés à une concurrence qui n'est pas couverte par notre réglementation.

Pouvez préciser?

M. Jean-François Champagne: En fait, au Canada, il n'y a pas de norme pour les pièces détachées. Quand on construit une voiture au Canada, il faut se conformer aux exigences de Transports Canada sur la façon de le faire. Par contre, une fois la voiture vendue et sur la route, plus aucune norme ne s'applique à la fabrication ou à l'importation des pièces détachées.

L'exemple des plaquettes de frein contenant de l'amiante illustre une situation où l'industrie doit prendre l'initiative et s'assurer que nous faisons la bonne chose...

M. Frank Baylis: Voudriez-vous que le gouvernement interviene et se penche sur la possibilité de réglementer...

M. Jean-François Champagne: C'est bien cela.

M. Frank Baylis: ... ou applique la réglementation existante aux pièces détachées.

M. Jean-François Champagne: Essentiellement, la réglementation existante vise le véhicule en tant que produit fini. Elle ne s'appliquerait pas aux pièces de rechange comme telles, alors cela demanderait un nouvel ensemble de normes concernant les pièces.

M. Frank Baylis: Vous voulez dire que la réglementation doit servir à protéger nos fabricants de produits de qualité, peu importe la façon d'y parvenir.

M. Jean-François Champagne: C'est bien cela.

M. Frank Baylis: S'ils choisissent de produire une meilleure qualité, alors nous devons les protéger, plutôt que...

M. Jean-François Champagne: En effet. Le cas de produits spécifiques contenant de l'amiante est un bon exemple simple à

régler afin de s'assurer que nous obtenions des produits non dangereux et de bonne qualité.

M. Frank Baylis: D'accord.

Maintenant, je vais passer à autre chose. À tous les trois, brièvement, la recherche est-elle importante dans vos industries respectives? Nos programmes de recherche et développement vous aident-ils?

Commençons par Christyn. Très rapidement, dans votre industrie en particulier, à quel point la recherche est-elle critique?

• (1630)

Mme Christyn Cianfarani: C'est absolument critique, étant donné que nous conservons notre matériel de défense pendant 40 ans et que sommes à l'avant-garde comme fournisseurs pour les approvisionnements et les principales plateformes. Les programmes de recherche et de développement, comme l'initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense, et le PICC, sont absolument essentiels dans la chaîne d'innovation. La fabrication de ce genre de matériel exige des fonds de recherche énormes. Autrement, nous ne serons plus de calibre mondial comme c'est le cas actuellement.

M. Frank Baylis: Vous êtes satisfaite du côté recherches. Vous voulez simplement vous assurer que nous allons acquérir le produit de ces recherches le cas échéant.

Mme Christyn Cianfarani: Je veux que ce soit connecté. Au pays, nous avons cette lacune dans la commercialisation n'est-ce pas? Nous le savons tous, je pense. Il y a cette zone morte une fois que nous avons créé quelque chose. Nous ne savons pas comment l'amener sur le marché. Nous voulons nous connecter et l'amener sur le marché.

M. Frank Baylis: D'accord.

Darren, dans votre domaine où les volumes sont plus élevés, la recherche est-elle aussi importante ou pas du tout?

M. Darren Praznik: Absolument. En fait, les nouveaux produits d'innovation sont la pierre angulaire de notre industrie. Toronto possède probablement l'un des meilleurs laboratoires de couleur pour cosmétiques au monde. Ce laboratoire produit pour le marché mondial. Peu de gens le savent, mais c'est vrai.

Nos produits et les ingrédients en développement sont rarement protégés par des brevets. L'an dernier Santé Canada a modifié la réglementation concernant l'affichage. Même avant que le produit soit sur le marché, les numéros d'approbation et l'information sur les médicaments devaient être divulgués sur le marché. Les concurrents avaient donc accès à cette information commerciale confidentielle. Cela crée un risque pour les laboratoires et les compagnies qui font affaire au Canada. Nous avons travaillé avec Santé Canada pour trouver une solution. Mais on n'y avait pas pensé du tout lors de l'élaboration de la politique de base originale.

Oui, la recherche est importante et parfois, la façon d'appliquer les règles est critique.

Le président: Merci beaucoup.

M. Frank Baylis: Pouvons-nous donner une minute à M. Champagne?

Le président: Pouvés-vous le faire en 5 ou 10 secondes?

M. Jean-François Champagne: C'est important pour notre secteur. À l'évidence la recherche et le développement sont importants. De nos jours, on voit une évolution accélérée dans domaine de l'automobile, donc le rythme de développement de la capacité manufacturière de bonnes pièces après fabrication s'accélère également. En résumé, oui, c'est bien le cas.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Kitchen, vous avez cinq minutes.

M. Robert Kitchen (Souris—Moose Mountain, PCC): Merci beaucoup monsieur le président.

Merci à vous trois d'être venu et d'avoir éclairé ma lanterne. Je suis nouveau à ce comité aujourd'hui, alors j'ai quelques questions.

Je suis du sud-est de la Saskatchewan, et ma circonscription a une superficie d'environ 43 000 kilomètres carrés. Nous faisons énormément d'exportations. J'exporte de tout. J'exporte du charbon, de la potasse, du canola, du lin, etc. Voilà le genre de choses que je fais.

Je viens du domaine de la réglementation. Plusieurs d'entre vous ont mentionné le PTP et je me demande si vous ne pourriez pas élaborer un peu là-dessus pour moi.

Monsieur Champagne, vous dites qu'à votre avis le PTP n'affecterait pas beaucoup votre industrie. Dans le sud de la Saskatchewan, nous avons beaucoup d'industries de service reliées à la vente d'automobile. Pouvez-vous m'en dire davantage à ce sujet?

M. Jean-François Champagne: Bien sûr. Merci.

Essentiellement, lorsque nous avons effectué notre recherche sur le PTP, la vingtaine de nos membres ou un peu, plus qui sont des manufacturiers œuvrant au Canada, ont souligné que la plupart ou une partie de leur production se fait déjà en partenariat dans des pays d'Asie, hors du PTP, comme la Chine. Comme ils exportent peu de produits à d'autres pays en dehors des États-Unis et du Mexique, l'impact du PTP est donc limité.

De même, leur plus grande inquiétude est de pouvoir continuer de produire au Canada, cette capacité étant davantage liée aux grandes variations des taux de change, d'où l'incertitude quant à la capacité à continuer de produire au Canada. Il y avait aussi les progrès technologiques. De toute manière, vu les légères variations éventuelles imputables au PTP, ils jugent que nous sommes dans une position neutre.

M. Robert Kitchen: D'accord.

Monsieur Praznik, vous aussi avez parlé un peu du PTP. Pourriez-vous élaborer à ce sujet?

M. Darren Praznik: Le PTP prévoit que les parties à l'accord harmonisent leur réglementation pour faciliter le commerce. Pour nous, c'est un gros atout. C'est l'un des premiers accords de libre-échange au monde qui englobe cette disposition. De notre point de vue, elle est heureuse. Nous la voyons comme étant une grande avancée dans les efforts que nous considérons nécessaires à l'échelle internationale. C'est une composante que nous appuyons très favorablement.

• (1635)

M. Robert Kitchen: Bien.

Avez-vous des remarques à formuler de votre côté? En Saskatchewan, nous avons un secteur industriel ou deux liés à la défense...

Mme Christyn Cianfarani: En effet. Vous avez Meggitt, je crois.

M. Robert Kitchen: En effet. Il est évident que l'entreprise se penche sur cet aspect; elle construit et fait du très bon travail, ce qui est bien, et elle exporte aussi. Des remarques? Vous avez indiqué qu'une grande partie n'est pas nécessairement aussi bien protégée.

Mme Christyn Cianfarani: Oui, en partie. La défense est sous contrôle, en ce sens qu'elle n'est pas visée par les ententes de libre-échange, mais c'est d'une grande subtilité. Si vous habitez en Saskatchewan et que vous voulez fabriquer des structures d'aéronef, des composantes et être en fait sur le marché secondaire de la construction d'aéronefs, disons, vous devez alors vous assurer que les maîtres d'œuvre cèdent la propriété intellectuelle au Canada pour que nous ne perdions pas cette capacité en Saskatchewan.

Comprenez-vous ce que je dis? C'est comme un modèle de concession d'automobiles. Vous ne voulez pas être obligé de retourner aux équipementiers pour pouvoir assurer le service après-vente des aéronefs des Forces armées canadiennes. Le même principe s'appliquerait si vous deviez obtenir la cession de la propriété intellectuelle au pays. Nous avons déjà commis cette erreur avec une partie de nos flottes.

M. Robert Kitchen: Je vous remercie.

Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Il vous reste 50 secondes.

M. Robert Kitchen: D'accord.

Ma circonscription compte beaucoup d'éleveurs de bovins, donc nous avons dû prendre des mesures concernant l'étiquetage COOL. Les problèmes que nous avons eus concernaient notamment l'étiquetage indiquant le pays d'origine pour les produits du bœuf. Vous avez un peu parlé de cela aussi.

M. Darren Praznik: Au Canada, le Bureau de la concurrence attribue l'indication « Fait au Canada » à tout produit dont la dernière transformation importante a eu lieu au Canada et qui respecte le seuil de contenu canadien de 51 %. Je pense que, pour les denrées alimentaires, l'indication « Fait au Canada » correspond à la dernière transformation.

Pour beaucoup de fabricants, la réalité, c'est qu'il arrive que le prix des ingrédients et le taux de change rendent difficile d'atteindre le seuil de 51 %, même s'il est évident que le produit est fabriqué au Canada. Il est vraiment temps d'apporter des révisions qui reflètent les réalités de la fabrication de nos jours. Les matières premières proviennent d'un si grand nombre d'endroits dans le monde qu'il faut se demander si ce seuil de 51 % est vraiment profitable, étant donné les taux de change.

M. Robert Kitchen: Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer à vous, monsieur Longfield. Vous avez cinq minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Je vous remercie tous d'être venus. À titre de député, c'est un plaisir de pouvoir discuter avec des experts tels que vous, qui représentez divers secteurs industriels dans lesquels divers métiers et professions sont pratiqués partout au pays.

Je veux parler des gens, des citoyens à l'esprit créateur et entrepreneurial, et de ce qui est possible dans vos secteurs industriels pour faire avancer les choses. Je m'adresse en premier à M. Champagne.

Je m'imagine votre secteur comme un maillon de la chaîne d'approvisionnement. Vous êtes dans le stockage et tout ce qui concerne le service logistique. Dans votre exposé, vous avez parlé d'une étude du marché du travail. Je me demande si vous avez un lien avec les collègues et les universités — je pense au programme de placement Magnet de l'Université Ryerson — et s'il y a quelque chose qu'on peut écrire dans notre rapport en lien avec un besoin et une solution que vous avez mise en lumière et que nous pourrions mettre de l'avant.

M. Jean-François Champagne: En ce qui concerne l'information sur le marché du travail, nous travaillons effectivement avec divers intervenants du milieu. Nous avons, par exemple, créé des partenariats avec l'Automotive Business School of Canada, à Barrie. Ce formidable travail de collaboration de l'établissement avec le secteur industriel de l'automobile assure une éducation et une relève dans ce secteur. Il s'attaque au grand problème de l'allure que prend l'évolution dans ce secteur, car la technologie a une incidence et modifie la trousse d'habiletés nécessaires à l'avenir. Évidemment, notre exposé est motivé par le désir d'exploiter les résultats de ce projet, de monter un projet d'information sur le marché du travail. Nous espérons vraiment qu'il étendra notre capacité à mieux comprendre...

M. Lloyd Longfield: Parfait. Merci. Je pense que vous avez trouvé le besoin en question.

Je m'interroge sur l'interdiction de l'amiante. À Guelph, il y a le seul fabricant canadien de plaquettes de frein et ses plaquettes ne contiennent pas d'amiante. Nous ne pouvons pas y toucher.

J'aimerais beaucoup parler du protocole de communication J1939 utilisé sur le bus de terrain et de l'option d'étendre cette norme. Ce sera pour un autre jour. J'aurais aimé qu'on ait plus de temps.

En parlant de la Défense, Christyn, vous avez mentionné le rapport Jenkins. Plusieurs me parlent de ce rapport depuis deux semaines. C'est en octobre 2011 qu'il a été publié.

Est-il consulté? Ramasse-t-il de la poussière quelque part? Est-ce quelque chose dont votre industrie pourrait tirer parti ou devrait-on le remettre dans l'actualité ou est-ce déjà chose faite?

• (1640)

Mme Christyn Cianfarani: Je suis en vie. J'ai fait partie des experts consultés.

M. Lloyd Longfield: Je sais.

Mme Christyn Cianfarani: Vous parlez à un être humain qui a travaillé là-dessus.

M. Lloyd Longfield: J'ai parlé avec quelqu'un qui s'appelle Nobina et que vous connaissez peut-être vous aussi.

Mme Christyn Cianfarani: Des parties restent d'actualité. Plusieurs idées sont développées dans le rapport du groupe d'experts sous la présidence de Jenkins: cela va d'un meilleur ratio de levier financier dans les approvisionnements en défense à la mise en place des instruments nécessaires pour y arriver, ce que nous avons fait.

M. Lloyd Longfield: Est-ce qu'on devrait ajouter cela dans notre étude?

Mme Christyn Cianfarani: Je pense que vous devriez le faire, en effet. Le rapport Jenkins traite de certaines choses qui n'ont pas été menées à bon port.

M. Lloyd Longfield: Pouvez-vous nous faire part d'idées pour notre rapport? Si vous nous avez fait parvenir le rapport en mentionnant qu'il traite d'innovation au Canada, un sujet sur lequel nous nous penchons cinq ans plus tard, cela nous serait très utile.

J'ai peu de temps et j'effleure à peine le sujet. Je m'excuse, mais je vais vite.

Je suis très intéressé par le secteur des cosmétiques et mes complices, ici, m'ont dit que c'était un secteur important au Canada. On ne peut pas nous demander de tout savoir, mais j'apprends sur votre secteur industriel également.

À Guelph, on fait du développement dans le secteur des nanotechnologies; les chercheurs se servent de nanoparticules de maïs pour fabriquer des crèmes hydratantes ou solaires, et l'Université de la Colombie-Britannique utilise, elle aussi, les nanotechnologies, mais les entreprises en démarrage éprouvent de la difficulté à percer dans votre industrie. Avez-vous un conseil à inscrire au rapport pour quiconque travaille sur les nanoparticules et veut entrer dans l'industrie?

M. Beta Montemayor (directeur, Sciences environnementales et affaires réglementaires, Association canadienne des cosmétiques, produits de toilette et parfums): Je pense que les nanotechnologies sont encore un secteur de pointe par rapport à son évolution. Ce matériel génère une grande incertitude.

Je pense que la première chose à faire, c'est de mieux éduquer la population sur la nature de ce matériel, sur son profil de dangerosité et sur ce que fait l'industrie pour garantir la sécurité de ces produits par ailleurs novateurs; il faut également l'assurer que l'industrie est en mesure d'offrir une efficacité dans l'innovation et de se démarquer sur le plan de l'avancement de ces produits novateurs.

Comme toujours, il est vraiment important que le consommateur comprenne que ces produits sont soumis à une réglementation, qu'ils font l'objet de recherches sérieuses et d'évaluations pour assurer leur sécurité, qu'ils peuvent être utilisés en toute sécurité et qu'ils ne présentent pas de risques pour les Canadiens.

M. Lloyd Longfield: Encore une fois, il s'agit d'une technologie de pointe, capitale. Magnifique.

Merci, monsieur le président.

M. Beta Montemayor: Tout à fait d'accord.

Le président: Monsieur Lobb, vous disposez de cinq minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Ma première question s'adresse à Christyn.

En ce qui concerne le militaire et le rapport Jenkins, est-ce que le Comité doit signaler des obstacles à l'approvisionnement? Y a-t-il des améliorations à apporter ou des suggestions à soumettre?

Face à ces nouvelles technologies, que l'on parle de logiciel, de matériel, de techniques ou de quoi que ce soit d'autre, une société installée à Ottawa, à Waterloo ou ailleurs au pays pourrait se dire que c'est vraiment trop compliqué et qu'elle préfère rester dans le non-militaire.

Mme Christyn Cianfarani: Comme vous le savez, l'industrie est fortement réglementée; le défi consiste à concevoir un produit qui saura répondre à la réglementation au moment de sa commercialisation. Traditionnellement, ces produits sont des composantes. Nous fabriquons beaucoup de ces produits. Nous ne concevons pas beaucoup de plateformes à la base. Ainsi, nous faisons partie habituellement d'une chaîne d'approvisionnement d'une grande entreprise qui est réglementée et qui s'occupera de la commercialisation. Il faut donc veiller à toujours créer un environnement favorable.

Cela relève des entreprises, donc c'est un peu difficile pour le gouvernement d'intervenir, mais ce dernier doit faire le nécessaire pour offrir un environnement susceptible d'aider la petite et moyenne entreprise à obtenir rapidement les habilitations nécessaires, telles les cotes de sécurité, à satisfaire rapidement à la réglementation américaine en matière de commerce d'armes à l'échelle internationale et à passer à travers le système de contrôle des exportations. Voilà les règles en place qui constituent les obstacles qui subsistent.

M. Ben Lobb: Un autre, évidemment, c'est le gros contrat de construction de navires de combat et de patrouilleurs hauturiers pour l'Arctique. Nous allons attendre de connaître le résultat, mais nous voulons l'obtenir pour donner de l'emploi aux Canadiens, et des entreprises canadiennes sont au front.

Là d'où je viens, il y a la grande centrale nucléaire Bruce-Power. Bien que les emplois qui y soient offerts ne soient pas vraiment les mêmes, il y a beaucoup de postes de chaudronnier, de soudeur, etc., qui sont vacants et qu'ils ont de la difficulté à combler. Lorsque le secteur du pétrole et du gaz reprendra, on aura besoin du même genre de travailleurs. Comment s'assurer qu'en 2020, ou peu importe l'année, nous aurons une quantité suffisante d'ouvriers qualifiés pour accomplir ces tâches? Ce sera un gros problème pour Irving et autres. Que fait-on?

• (1645)

Mme Christyn Cianfarani: Je ne peux rien dire sur la façon dont Irving veille à la formation professionnelle de sa main-d'œuvre.

M. Ben Lobb: Je ne pense pas à Irving, mais a-t-on commencé à constituer un réservoir de main-d'œuvre en général, dans les collèges et les universités?

Mme Christyn Cianfarani: Pour autant que je sache, c'est parti. Tout dépend de la nature du travail. Si vous étudiez le programme de navires de combat de surface canadiens, nous allons exécuter le travail manuel à l'extérieur de la charpente, mais, dans la seconde phase, nous aurons une part importante dans les activités de formation professionnelle et de recherche et développement, l'ingénierie des systèmes et les systèmes de combat. Actuellement, une première phase consiste à construire le navire, mais il y aura une seconde phase pour laquelle nous devrions tout faire pour bien nous positionner parce que c'est à ce moment-là que la propriété intellectuelle pourra se situer au Canada.

Nous devons déterminer si les universités sont prêtes à collaborer pour s'occuper de ce que j'appelle les entrailles du navire, l'étape pour laquelle les sociétés de conception étrangères ont reçu instructions de fournir du travail aux sociétés canadiennes qui travailleront sur les composants à l'intérieur du navire et les intégreront. C'est là que la capacité d'exportation future prendra forme. C'est là que vous faites d'une pierre deux coups, soit à l'intérieur du navire, au lieu d'être à l'extérieur. C'est là-dessus que je mettrais tous mes efforts sur le plan de la formation professionnelle.

M. Ben Lobb: Ma dernière question porte sur la prochaine génération de chasseurs. Il va naturellement toujours y avoir des débats entre les membres pour savoir si nous avons besoin d'avions de combat. Qu'allons-nous faire? Nous ne sommes pas plus avancés avec le F-35. Nous avons fait en sorte que les fabricants canadiens soient présents au début de ce programme. Peu importe ce qui va se passer à partir de maintenant, que devons-nous faire pour que des gens puissent construire dans notre ce pays le chasseur qui sera approuvé, quel qu'il soit?

Le président: Nous n'avons plus le temps, mais si vous êtes très rapide, vous avez 10 secondes pour répondre.

Mme Christyn Cianfarani: Le plus important est de veiller au transfert de propriété intellectuelle sur l'avion de combat que nous aurons. C'est ce que nous avons pour les CF-18. Peu importe qui fournit la plateforme, si nous n'avons pas de transfert de propriété intellectuelle, nous ne participerons pas au travail de 40 ans sur cet avion.

Le président: Monsieur Jowhari, vous avez cinq minutes.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Si j'ai cinq minutes, je vais me concentrer sur le secteur automobile et de la défense. Je présente mes excuses à M. Praznik.

Je vais commencer par la défense.

Madame Cianfarani, vous avez parlé de deux choses qui m'ont frappé. Vous avez parlé du déficit d'exploitation commerciale ainsi que deux éléments essentiels pour soutenir l'innovation. Cela rejoint la question qui vient d'être posée. Vous avez dit précisément que vous vouliez que les grands entrepreneurs canadiens aient la priorité. Vous avez également dit que vous vouliez des transferts de propriété intellectuelle des entrepreneurs principaux étrangers aux nôtres.

Pouvez-vous combiner les deux et trouver un moyen de nous y retrouver?

Mme Christyn Cianfarani: Il y a là une nuance à faire, car un entrepreneur principal étranger ne va probablement pas transférer l'ensemble de la propriété intellectuelle à un concurrent canadien, puisque c'est ce qu'il a de plus précieux. Nous devons trouver un mécanisme et, normalement, c'est l'achat des droits concernant les données. La Couronne devrait les acheter.

Néanmoins, comme je l'ai dit, sur n'importe quelle plateforme normale, vous inciteriez les entrepreneurs principaux à le faire. Nous le ferions aujourd'hui en utilisant notre mécanisme de proposition de valeur. Nous dirions: « Vous savez, société X, société Y ou maître d'oeuvre Untel, vous pourriez perdre aux mains de vos concurrents. Vous allez participer à un combat loyal, un contre un, et l'un de vous va éventuellement transférer le travail à une entité canadienne. » C'est de cette façon que vous pourriez gagner. C'est un système de notation par points qui favorisera cette approche dans un contexte concurrentiel.

On peut également regarder à très long terme. Le Canada achète un certain nombre de pièces d'équipement à un pays donné. S'il existe un pays stratégique à qui nous voulons les acheter, nous commençons par conclure une entente de gouvernement à gouvernement où l'on dirait: « Nous voulons ces types d'emploi au Canada et nous allons finir par acheter cette plateforme tant que nous sommes sûrs que nous allons obtenir ce type d'emploi de manière durable au Canada et les droits de propriété intellectuelle qui le permettront. » Lorsqu'on obtient ces droits, on veut pouvoir réexporter la propriété intellectuelle en aval. En réalité, nous créons quelque chose au Canada et le maître d'oeuvre nous cède la propriété intellectuelle, nous créons quelque chose au Canada dans une variante canadienne et nous pouvons exporter dans le reste du monde. On parle parfois de « Mandat de production mondiale ». C'est le filon, si vous voulez, pour transférer la propriété intellectuelle. Il est tout à fait possible d'y arriver.

• (1650)

M. Majid Jowhari: Parlez-nous brièvement du déficit d'exploitation commerciale.

Mme Christyn Cianfarani: Nous avons un déficit d'exploitation commerciale dans notre pays. Je pense que nous le savons. Habituellement, nous allons jusqu'à environ TRL 6 et tout s'écroule, ce qui veut dire qu'il est très difficile de commercialiser le produit. C'est encore plus difficile dans le secteur de la défense à cause de votre...

M. Majid Jowhari: Que peut faire le gouvernement?

Mme Christyn Cianfarani: Il va falloir créer un mécanisme qui relie les TRL 6 aux TRL 9 et fournir une assise pour ces types de programmes. Il faut donc abandonner l'idée que quelqu'un qui a produit quelque chose va inévitablement être avantagé dans un marché. Voilà ce qui cause une grande consternation dans notre monde: quand nous estimons, dans un concours ouvert, équitable et transparent, que si la personne qui a développé un produit est alors ciblée pour un marché particulier, d'une certaine manière ce n'est pas un marché équitable.

Nous allons devoir trouver d'autres moyens. Nous avons des outils pour le faire. La plupart des pays vont prendre des mesures comme des exemptions à la sécurité nationale. Ils appliqueront les règles sur le contenu canadien. Ils appliqueront notre mécanisme de la proposition de valeur.

M. Majid Jowhari: Je suis désolé, mais je dois vous interrompre car je veux passer à M. Champagne.

Pourriez-vous envoyer vos recommandations au greffier pour que nous puissions les intégrer dans notre rapport?

Mme Christyn Cianfarani: Bien sûr, avec plaisir.

M. Majid Jowhari: Monsieur Champagne, je vais vous faire sortir des chemins battus.

Les fabricants de pièces automobiles de rechange ont-ils envisagé de se lancer dans l'innovation et la conception dans les marchés émergents où ils peuvent inclure leurs pièces dans la fabrication d'autres voitures dans ces marchés et ainsi ouvrir un marché en dehors du Canada?

C'est vraiment une idée novatrice.

Le président: Vous avez à peu près 10 secondes.

M. Majid Jowhari: Oh, ne vous inquiétez pas.

M. Jean-François Champagne: Je vais être rapide.

Nous essayons de séparer le marché secondaire du réseau d'approvisionnement du fabricant d'origine, alors que bon nombre de ces fabricants qui approvisionnent le marché secondaire fournissent déjà directement le constructeur d'origine. Pour répondre à votre question, certains d'entre eux, les grands fabricants comme Bosch, font déjà quelque chose de ce genre — pas précisément pour le marché secondaire, mais au niveau institutionnel, ils font déjà ce genre de choses.

M. Majid Jowhari: Pensez-vous qu'il soit possible...

Le président: Monsieur Masse, vous avez deux minutes.

M. Brian Masse: Je vais passer à la défense. J'aurais aimé qu'il y ait plus de temps pour aborder d'autres sujets ici, mais très rapidement, les États-Unis ont une stratégie d'approvisionnement de la défense très forte qui permet les achats préférentiels et ainsi de suite. Lorsque nous achetons un produit des États-Unis, ils peuvent nous remettre à notre place s'ils le veulent, s'ils le décident.

Mais du côté canadien, si le Canada devait investir dans la recherche et le développement de façon très affirmée, avec les entreprises que vous représentez, par exemple, y aurait-il une

exclusivité ou pensez-vous qu'il y aurait intérêt à partager la recherche et développement avec nos collègues et universités?

• (1655)

Mme Christyn Cianfarani: À l'heure actuelle, notre secteur tire profit d'un certain nombre de programmes qui sont en fait des programmes menés en collaboration. L'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense, par exemple, prévoit ou compte que vous ayez un plan qui permet la participation des universités et des écoles polytechniques à votre développement; donc je répondrais par l'affirmative. Nous ne pouvons pas le faire sans eux.

M. Brian Masse: Très bien.

Monsieur Praznik, très rapidement. Quand Buy America a été adopté, le représentant du Congrès d'alors, M. Oberstar — il est décédé depuis — voulait me convaincre que nous devions adopter une loi Acheter canadien pour tenter d'au moins réagir. Il représentait le Minnesota et comprenait donc bien les rapports entre nos deux pays.

Quand les États-Unis disent « *water* » plutôt qu'« *aqua* », pourquoi ne pouvons-nous pas simplement les obliger à utiliser « *aqua* » lorsque nous importons au Canada?

M. Darren Praznik: L'utilisation de ces règles devient compliquée, mais, en fin de compte, il s'agit de produits qui viennent d'Europe et des États-Unis et qui sont expédiés dans d'autres parties du monde, et c'est le seul endroit où nous avons une exception. Par conséquent, ce n'est pas une bonne idée d'entrer en guerre avec eux, car cela ne ferait que perpétuer le problème.

M. Brian Masse: Merci beaucoup.

Le président: Le temps est écoulé. Vous avez eu deux minutes, mais vous avez une autre série à venir, donc tout va bien.

M. Brian Masse: D'accord, merci, monsieur le président.

Le président: Compte tenu du temps, nous allons revenir à la deuxième série de questions.

Monsieur Longfield, vous avez quatre minutes.

M. Lloyd Longfield: Merci de votre générosité, monsieur le président.

Je vais revenir au J1939, le protocole CAN pour Controller Area Network applicable aux véhicules automobiles. Il existe, dans le sud de la Saskatchewan et du Manitoba, des endroits où les gens se servent du réseau sur un véhicule et utilisent des pièces pour construire de l'équipement de pulvérisation pour les champs ou fabriquer du matériel ferroviaire. Ma question est à deux volets. Les mécaniciens et les gens qui travaillent sur les véhicules sont en train de prendre leur retraite en grand nombre et ceux qui entrent dans ce secteur ne comprennent pas nécessairement le niveau de technologie avec laquelle ils vont travailler. S'agissant de la formation, disons des gens qui ont un diplôme d'études secondaires ou d'un collège, existe-t-il déjà quelque chose sur le J1939 ou pourrions-nous prendre des mesures dans le cadre de notre stratégie industrielle pour établir une norme de ce genre applicable partout au Canada dans l'industrie ?

M. Jean-François Champagne: Bien sûr, si une organisation comme la nôtre estimait difficile de pouvoir encourager une grande variété d'écoles professionnelles et d'écoles polytechniques à offrir différents types de programmes qui contribuent au secteur automobile dans son ensemble et au marché secondaire en particulier, je pense, pour répondre à votre question, qu'il serait possible de créer une meilleure synergie entre l'industrie et le secteur de l'éducation et de faire en sorte que la formation offerte aux étudiants de ces écoles professionnelles et polytechniques soit mieux adaptée à l'industrie.

Quant à un éventuel ensemble de normes, comme celle dont vous avez parlé ou d'autres, concernant le secteur, il serait possible de l'établir, mais cela doit se faire avec d'autres intervenants. Pour répondre, je dirais que oui, c'est une possibilité.

M. Lloyd Longfield: C'est donc une réelle possibilité.

Monsieur Praznik, vous avez parlé du fait que l'accès au marché est un problème en raison de la coordination nécessaire entre Santé Canada, la FDA et le Bureau de la consommation. Est-ce une épine dans le pied ou est-ce quelque chose qui est déjà entamé? Est-ce un aspect que nous devons souligner?

M. Darren Praznik: C'est une très bonne question. Je pense que c'est un problème culturel systémique. Ces ministères — Environnement Canada, Santé Canada et le Bureau de la consommation — sont les ministères de réglementation. Leur principal mandat est de protéger les Canadiens dans leurs domaines respectifs. Mais ils ne comprennent pas toujours qu'ils sont également des ministères d'accès au marché et que les règles qu'ils formulent déterminent comment les produits arrivent sur le marché. Ils ne pensent pas en ces termes.

Culturellement, ils doivent penser que c'est un double mandat et utiliser leur influence auprès d'autres organismes de réglementation pour obtenir des changements dans le monde entier. C'est difficile à imaginer, mais quand vous leur parlez, vous vous rendez compte qu'ils ne pensent pas avoir un rôle à jouer dans l'économie. Il faut réfléchir à ce double rôle.

• (1700)

M. Lloyd Longfield: Merci. Mon temps s'écoule très rapidement.

Nous avons un élément à la page 110 de notre budget qui parle d'un environnement économique favorable à la commercialisation et à la croissance. Pensez-vous que nous devrions investir du temps et de l'argent dans ce genre de chose?

M. Darren Praznik: Absolument.

M. Lloyd Longfield: Parfait. Merci.

Pour terminer, comme il me reste à peine 30 secondes, en ce qui a trait aux 200 projets, vous avez mentionné un approvisionnement échelonné sur 20 ans. Nous nous apprêtons à entreprendre un examen de la défense. Êtes-vous au courant de cet examen et y participerez-vous?

Mme Christyn Cianfarani: Oui. J'ai déjà pris part à ce processus, à l'occasion de la table ronde inaugurale, à Vancouver.

M. Lloyd Longfield: Excellent. C'est bon à savoir.

Le président: Monsieur Dreeshen, vous avez quatre minutes.

M. Earl Dreeshen: J'ai eu l'occasion de rencontrer Tom Jenkins ce matin, car il est à l'origine des tout premiers Prix du Gouverneur général pour l'innovation qui sont décernés à Rideau Hall. Il est intéressant de connaître le travail que M. Jenkins et le reste du comité consultatif ont accompli. À ce propos, j'aimerais vous parler du rapport *Le Canada d'abord — Exploiter l'approvisionnement militaire en s'appuyant sur les capacités industrielles clés*.

La semaine dernière, nous nous sommes entretenus avec des représentants de l'industrie aérospatiale afin de nous faire une idée de leurs préoccupations et des problèmes auxquels ils sont confrontés. Pourriez-vous nous parler de certaines des mesures qui seront employées pour évaluer le succès du déploiement des capacités industrielles clés?

Mme Christyn Cianfarani: L'idée était que, si vous exploitiez l'approvisionnement militaire, vous seriez en mesure de faire croître la base industrielle de défense de 40 %, je crois, sur une période de 10 ans. C'est l'une des mesures qui a été établie par ISDE. Une seconde mesure était que nous serions capables de faire croître les exportations de 40 % sur une période de 10 ans également.

Ces deux mesures sont censées être employées dans l'industrie. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons travaillé avec ISDE et Statistique Canada à l'établissement d'une assise pour les statistiques que nous allions mesurer.

M. Earl Dreeshen: Imposez-vous d'autres exigences pour vous assurer que vous êtes en mesure de continuer sur cette voie, notamment avec des augmentations de 40 %? Y a-t-il autre chose que le gouvernement pourrait faire pour faciliter le tout, un tant soit peu?

Mme Christyn Cianfarani: Comme je l'ai dit, ce sont des mesures très ambitieuses. Je crois que si nous voulions procéder plus stratégiquement, nous pourrions commencer à regarder sous le capot, si l'on veut, dans certains secteurs ou dans certains domaines de ces secteurs, ou encore dans certains créneaux de ces secteurs, et commencer à prendre des mesures.

Par exemple, comme M. Arya l'a mentionné, le C4ISR est un secteur en croissance. En cette ère du virtuel et du numérique, il continuera de croître. Si vous souhaitez établir une mesure à partir d'aujourd'hui, pour les 28 % de la communauté, par exemple, qui travaillent dans le secteur du C4ISR, si vous souhaitez faire croître ce pourcentage, alors vous devriez fixer un objectif particulier pour chaque domaine du secteur en question.

M. Earl Dreeshen: Y a-t-il une différence entre le rendement du Canada et celui d'autres pays? Je sais que le rapport aborde le sujet, mais je me demande s'il y a, entre eux, plus de ressemblances que de différences. Qu'en pensez-vous?

Mme Christyn Cianfarani: Au plus haut niveau, le Canada est une exception, et pas dans le bon sens du terme. Comme je l'ai indiqué, nous n'avons pas de politique industrielle de défense qui soit documentée, même pas à moitié. La majorité des pays membres du G7, sinon la totalité d'entre eux, ont une politique de ce genre. Je pourrais citer quelques très bons exemples. La politique du Royaume-Uni est excellente. L'Australie, un pays de la taille du Canada sur le plan démographique, en a une également. Je pense qu'en cette matière, nous constituons réellement une exception.

Nous sommes aussi un cas atypique, car nous ne faisons pas un usage agressif de nos outils d'approvisionnement — et ces derniers sont nombreux — pour choisir stratégiquement certains secteurs de notre économie à qui offrir des incitatifs. Ils sont tous complémentaires.

Le président: Monsieur Masse, vous avez quatre minutes.

M. Brian Masse: Monsieur Champagne, l'impression 3D est en voie de devenir une chaîne d'auto-approvisionnement pour certains produits. De quelle manière cela influera-t-il ou pourrait influencer sur vos fournisseurs du marché secondaire?

M. Jean-François Champagne: Il est encore tôt et la situation évolue. Nous pourrions clairement faire davantage de recherches sur la question, mais nous savons que l'impression 3D aura un effet certain sur la chaîne d'approvisionnement.

Je vais faire un lien entre cette technologie et les normes de production, car nous allons devoir nous assurer qu'au fur et à mesure dont évolue la façon dont nous produisons des pièces détachées, jusqu'à l'impression à domicile, nous disposerons d'un cadre permettant d'assurer la qualité des pièces que nous utilisons dans nos véhicules.

Cette technologie va clairement transformer la chaîne d'approvisionnement. Elle évolue. À ce stade-ci, il n'y a pas beaucoup de recherche fondamentale disponible, mais nous suivons le dossier pour nous assurer que nos membres sont prêts à réagir au changement.

• (1705)

M. Brian Masse: Voilà qui est excellent.

Ma prochaine question sur les crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental s'adresse à tous. Pourriez-vous nommer un élément qui s'est avéré un succès et un autre élément que vous auriez aimé avoir corrigé à cet égard? Cela dépend réellement des intervenants à qui vous vous adressez. Je sais que cela résume assez bien la question, mais je pense que c'est important.

Ma seconde question a trait au prolongement de la période de réduction du coût capitalisé et à la possibilité de faire systématiquement passer le coût capitalisable de 30 % à 50 %. Il s'agit là d'un des crédits d'impôt qui a clairement profité aux Canadiens pour l'achat et la mise au point de machineries et de pièces d'équipement de transformation, qui sont très difficiles à déplacer et à exporter vers la Chine.

Monsieur Champagne, je vous laisse commencer.

M. Jean-François Champagne: Je ne suis pas certain de pouvoir m'exprimer à ce sujet.

Nous devons examiner la question du point de vue des manufacturiers qui pratiquent l'exportation depuis le Canada. Nous comptons environ 150 membres, dont une vingtaine font partie des principaux manufacturiers du Canada; nous devons vérifier comment cette mesure les affecte et assurer un suivi.

M. Brian Masse: Ça me semble juste et raisonnable, mais si je m'intéresse à la question, c'est que la conception de la recherche scientifique et du développement expérimental varie d'un intervenant à l'autre.

Mme Christyn Cianfarani: J'ai eu soit la chance, soit la malchance, d'exercer cette fonction durant six ou sept ans. L'une des principales difficultés que pose ce travail est le fait que la conception de l'expérimentation varie d'un examinateur technique à l'autre. Vous avez probablement entendu les gens de l'Association des industries aérospatiales du Canada nous dire que l'innovation en matière de production est l'une de leurs principales préoccupations. Il est très rare qu'un examinateur technique s'intéresse à cette question dans l'octroi de crédits d'impôt au titre de la recherche scientifique et du développement expérimental.

Ce sont deux secteurs.

Pour ce qui est de votre seconde question sur le prolongement de la période de réduction du coût capitalisé, quiconque travaille dans l'industrie manufacturière défend depuis longtemps l'idée qu'il

faudrait prolonger la période et accroître cette réduction. Je ne m'oppose pas à cette idée.

M. Brian Masse: Dans notre premier rapport sur l'industrie manufacturière, paru en 2002, ce comité a recommandé un tel prolongement. J'aimerais que la réduction soit échelonnée sur 10 ans, ou au moins sur cinq ans. Cela offrirait plus de prévisibilité, car le processus décisionnel de deux ans a déjà été complété.

Mme Christyn Cianfarani: C'est exact. De plus, pour nombre de ces entreprises, le coût des capitaux augmente sans cesse. Si vous souhaitez réellement que les entreprises investissent massivement dans d'importants projets de recherche et de développement, vous devez accroître la période et le pourcentage de l'amortissement.

Le président: Votre temps est écoulé.

M. Darren Praznik: Nous vous reviendrons avec plus de renseignements, mais en général, tout ce qui favorise...

Le président: Nous essayons de passer à travers tout cela.

Monsieur Baylis, vous avez quatre minutes.

M. Frank Baylis: Nous vous saurions reconnaissants de nous soumettre par écrit l'analyse SWOT pour vos industries: les forces, les faiblesses, les possibilités et les menaces. Vous pourriez aussi nous suggérer une ou deux choses que le gouvernement fédéral pourrait faire pour vous aider.

Existe-t-il des regroupements dans vos industries et, le cas échéant, comprennent-ils des incubateurs ou des accélérateurs? En général, nous associons les incubateurs ou les accélérateurs aux technologies propres, à Internet, aux technologies de l'information, aux technologies médicales ou à certains types d'entreprises.

Donc, les incubateurs et les accélérateurs jouent-ils un rôle dans vos industries? Existe-t-il des regroupements et, le cas échéant, ces derniers jouent-ils un rôle quelconque? Monsieur Darren, je vous prie de commencer.

• (1710)

M. Darren Praznik: Pas dans le sens conventionnel du terme. C'est probablement là où vous voulez en venir. Compte tenu de la nature de notre secteur, nous constatons qu'il y a plusieurs endroits au pays où l'on trouvera un regroupement d'entreprises manufacturières, généralement parce que les produits de soins personnels constituent une industrie relativement modeste par rapport à de nombreuses autres — mais il faut que nos fournisseurs d'ingrédients et de matières premières ainsi que notre réseau de distribution aux fins de l'exportation soient relativement proches. Il y a plusieurs endroits où nos entreprises tendent à former des grappes et, quand cela se produit, ces grappes ont un effet stimulateur sur les entreprises environnantes.

M. Frank Baylis: Est-ce qu'il y en a qui se consacrent à la recherche et au développement au sein de ces petites entreprises issues d'un incubateur ou d'un accélérateur, et qui finissent par proposer quelque chose, ou ce n'est pas la norme? Par exemple, mon entreprise a soutenu une initiative à Waterloo dans le cadre de laquelle on utilisera un marqueur pour déterminer si les écrans solaires... Je ne sais pas si vous en avez entendu parler.

M. Darren Praznik: Non.

L'innovation est omniprésente. Au Canada, nous avons beaucoup innové en matière de couleurs. Vous vous demandez peut-être comment on peut innover en matière de couleurs. Eh bien, si vous travaillez dans l'industrie de la beauté et de la mode, le marché exige que vous présentiez de nouvelles couleurs chaque saison. Il y a de très bonnes choses qui sont faites dans le domaine de la création. Comme je l'ai mentionné, il y a un laboratoire de création de couleurs de calibre mondial à Toronto. On accomplit aussi un excellent travail de commercialisation autour de divers regroupements, notamment à Montréal.

M. Frank Baylis: D'accord. Merci.

Je cède la parole à M. Champagne.

M. Jean-François Champagne: Je crois que, pour répondre succinctement à la question...

Mme Christyn Cianfarani: N'utilisez pas tout le temps dont vous disposez.

Voix: Oh, oh!

M. Jean-François Champagne: En bref, je crois qu'il y a évidemment des regroupements autour des manufacturiers originaux. Quand des manufacturiers originaux construisent des usines, ils créent un écosystème, et le marché secondaire, qui est le prolongement de cet écosystème, en bénéficie également. Alors ma première réponse est oui.

Cela dit, pour faire suite à votre question, l'innovation survient partout où se trouvent nos membres. Nous avons questionné nos membres au sujet de l'évolution des noeuds d'innovation, par exemple, et il ne semble pas, du moins à l'heure actuelle, que nos principaux membres comprennent très bien ces noeuds d'innovation ou qu'ils se soient réellement employés à exploiter leur potentiel d'innovation.

M. Frank Baylis: D'accord.

Mme Christyn Cianfarani: Si vous lisez mes notes, vous constaterez qu'il existe bien des grappes. Je les appelle « écosystèmes », mais c'est essentiellement la même chose. Il s'agit d'un regroupement d'usines de véhicules de combat dans le sud de l'Ontario, une grappe de fabricants de composantes d'avions et d'équipement aérospatial et un regroupement d'entreprises de simulation et de formation à Montréal, de même que des grappes de constructeurs de navires sur les côtes est et ouest. Je dirais en fait qu'en matière de défense, un modèle de regroupement est absolument essentiel. Dans ces regroupements, on trouve souvent des modèles coopératifs de recherche et de développement ou d'incubateurs et d'accélérateurs. À Montréal, vous verrez...

M. Frank Baylis: Il y en a au Québec...

Mme Christyn Cianfarani: ... le CRIAQ, qui est en fait un programme qui permet la collaboration entre les universités et l'industrie aérospatiale.

M. Frank Baylis: À cet égard...

Le président: Merci beaucoup de bien vouloir jouer la partie.

Voix: Oh, oh!

Le président: Monsieur Lobb, vous avez trois minutes.

M. Ben Lobb: Je m'adresse de nouveau à Christyn. Pouvons-nous jeter un coup d'oeil sur un projet d'approvisionnement? Le projet Aurora a connu une période très intéressante. Encore une fois, il a été prolongé de nombreuses années, et de nombreuses pièces ont été remplacées. Le Boeing P-8, si je ne m'abuse, est le modèle que vous pensiez lui substituer, mais on a jugé qu'il était trop cher. Ces choses

surviennent, et il arrive parfois que l'on dépasse le budget prévu, ou celui établi par la Défense nationale, et que la question soit examinée par les médias, puis politisée, puis tablé. À l'avenir, quand nous voudrions nous doter d'un avion de surveillance, qu'il s'agisse du P-8 ou de tout autre modèle, comment procéderons-nous? Il me semble que la manière dont nous nous y prenons habituellement n'est pas géniale.

Mme Christyn Cianfarani: J'aimerais vous demander d'éclaircir la question. Faites-vous allusion à l'établissement ou aux exigences en ce qui a trait à la capacité ou...

M. Ben Lobb: Une fois que nous avons déterminé ce dont nous avons besoin et que nous cherchons un fournisseur, comment instaurons-nous une relation, que ce soit avec Boeing ou avec Lockheed, en vue de créer un appareil, habité ou pas, qui sera utilisé pendant les 30 prochaines années? À l'heure actuelle, notre façon de faire ne fonctionne pas, et nous dépassons notre budget. Si nous faisons l'acquisition d'un nouvel appareil destiné, par exemple, à remplacer l'Aurora — et que le Canada participe au processus — comment pouvons-nous nous assurer que nous en tirerons des avantages industriels et que nous pourrions y arriver tout en respectant notre budget?

Mme Christyn Cianfarani: J'hésiterais à me prononcer sur une quelconque plateforme.

• (1715)

M. Ben Lobb: Ma réponse se résume à ceci. Si vous souhaitez faire affaire avec le gouvernement et que nous souhaitons acheter des avions militaires, mais que chaque appareil coûte le double du coût estimé au départ, alors nous ne pourrions jamais faire l'acquisition de nouveaux appareils. C'est justement la situation dans laquelle nous nous trouvons. Oui, nous souhaitons moderniser la flotte militaire canadienne, mais nous ne pouvons y arriver si aucun des appareils que nous souhaitons acheter ne peut être construit ou si chacun d'entre eux coûte le double du prix estimé initialement. Voilà essentiellement ce qui se passe, à mon avis.

Mme Christyn Cianfarani: Puis-je vous demander ce que vous cherchez à savoir?

M. Ben Lobb: Je me demande comment nous travaillons avec l'industrie de sorte que le prix des appareils ne double pas constamment.

Mme Christyn Cianfarani: Vous devez offrir des incitatifs à l'industrie. D'abord, je crois que l'estimation des coûts constitue un obstacle à l'approvisionnement. Je ne m'étendrai pas sur le sujet, mais je crois que David Perry a accompli un travail considérable au regard de l'estimation des coûts. Certains estimateurs dans le milieu de la défense parlent d'estimation parabolique, entre autres choses, et je crois que certains rapports du DPB ont probablement couvert les problèmes relatifs à l'estimation des coûts. Laissons de côté l'idée que, parfois, nous ne sommes pas tout à fait à l'aise avec notre estimation. Il arrive aussi que nous ne saisissons pas la mesure dans laquelle nos exigences entraînent une personnalisation des appareils produits au Canada et que, par conséquent, l'industrie soit potentiellement incapable de proposer ne serait-ce que ce que nous demandons. Cela entraîne une perturbation de plus dans la chaîne, et ce, avant même que nous commencions à négocier avec le fabricant.

Selon moi, au moment de négocier avec le fabricant, il est clair que nous devons établir les contrats de sorte à parvenir à plusieurs résultats. Premièrement, il faut offrir des incitatifs, d'où la création d'un système de pointage permettant de nous assurer que nous obtenons ce que nous voulons. Deuxièmement, nous devons nous assurer, en toute honnêteté, qu'en cas de dommages subis si le rendement ou les avantages industriels des appareils faisaient défaut ou si ces derniers n'étaient pas livrés dans les délais prescrits, nous exigerions des indemnités. Je crois qu'une des difficultés auxquelles nous sommes confrontés tient au fait que nous nous procurons rarement de nouveaux avions, que c'est un investissement à très long terme et que ce processus s'échelonne sur une longue période, si bien que nous craignons généralement de remonter dans un processus d'approvisionnement donné.

Le président: Merci beaucoup.

Mme Christyn Cianfarani: Je vous en prie.

Le président: Nous allons nous arrêter là.

Merci à tous nos invités d'être venus ici aujourd'hui. Vous nous avez fourni des renseignements très utiles.

Nous allons faire une pause de deux minutes. J'ai une question d'ordre administratif à régler. Cela ne prendra que deux minutes. Nous ferons d'abord une pause, puis nous reviendrons et nous nous occuperons de cette question.

Merci beaucoup. C'était une excellente discussion.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>