



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

45^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

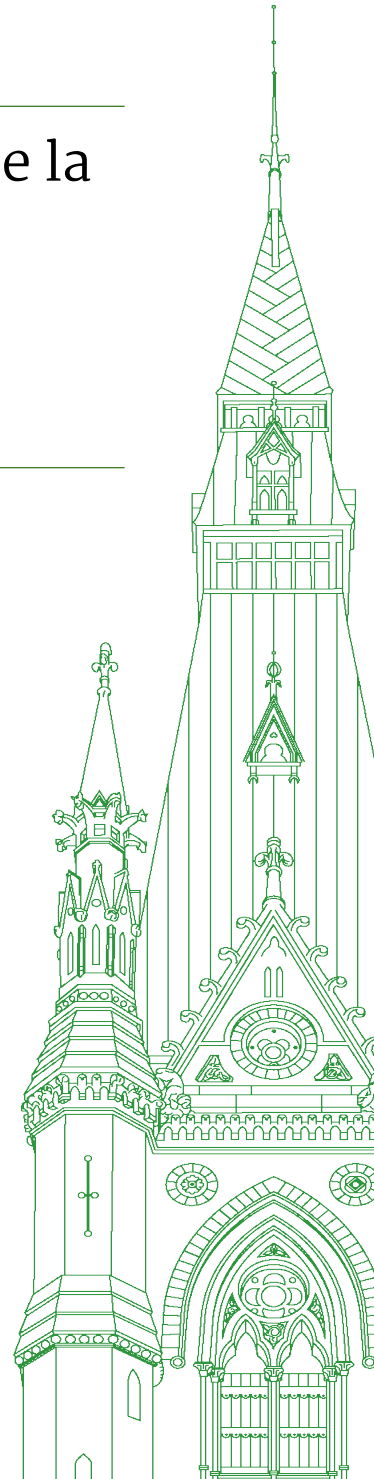
Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 006

Le lundi 6 octobre 2025

Président : Ben Carr



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le lundi 6 octobre 2025

• (1105)

[Traduction]

Le président (Ben Carr (Winnipeg-Centre-Sud, Lib.)): Bonjour à tous. Bienvenue à la sixième réunion du Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes.

Je mentionne brièvement que nous éprouvons un petit problème technique. Zoom affiche que la réunion se passe à huis clos, mais ce n'est pas le cas. Elle est diffusée publiquement. On me dit qu'il se peut que les témoins voient la mention « huis clos » dans leur lien, donc je tiens à préciser que la réunion n'est pas à huis clos. Autrement dit, votre témoignage est public, et nous diffusons cette réunion en continu, en direct, au public.

[Français]

Je veux aussi mentionner que tous les témoins ont effectué les tests de connexion requis avant la réunion.

[Traduction]

Je rappelle à mes collègues et aux témoins qui sont dans la salle que lorsque nous n'utilisons pas notre oreillette, nous sommes priés de la déposer sur l'autocollant qui se trouve devant nous afin de protéger la santé et le bien-être des interprètes.

Chers collègues, nous poursuivons aujourd'hui l'étude sur les écarts de productivité. Nous accueillons trois témoins, dont deux qui feront une déclaration liminaire. Nous effectuerons une brève transition après la première heure pour passer au prochain groupe de témoins.

Les témoins peuvent signaler les problèmes techniques en utilisant la fonction main levée.

Nous accueillons aujourd'hui, de Manufacturiers et exportateurs du Canada, M. Ryan Greer, vice-président principal, Affaires publiques et politique nationale.

[Français]

De la Fédération des chambres de commerce du Québec, nous recevons M. Philippe Noël, qui est vice-président des affaires publiques, de la compétitivité et de l'accès aux marchés, et Hubert Rioux, qui est conseiller économique.

[Traduction]

Monsieur Greer, vous disposez d'au moins cinq minutes pour faire votre déclaration liminaire.

[Français]

Une fois que M. Greer aura terminé, vous aurez la parole pour cinq minutes, monsieur Noël.

Ensuite, nous commencerons le premier tour de questions avec les témoins.

[Traduction]

Monsieur Greer, vous avez la parole.

Ryan Greer (vice-président principal, Affaires publiques et politique nationale, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci, monsieur le président et membres du Comité.

Je suis heureux d'être ici au nom de Manufacturiers et exportateurs du Canada, l'une des associations commerciales les plus anciennes et les plus importantes du Canada, qui représente des milliers de manufacturiers d'un océan à l'autre.

L'industrie manufacturière est l'épine dorsale de l'économie canadienne. Elle emploie 1,8 million de Canadiens, contribue au PIB réel en générant plus de 200 milliards de dollars et engendre les deux tiers des exportations à valeur ajoutée du Canada. Toutefois, la faible croissance de la productivité continue de limiter cette industrie. En effet, la productivité de la main-d'œuvre au Canada accuse un retard de près de 30 % par rapport à celle des États-Unis, tandis que l'investissement par travailleur dans le secteur des entreprises n'est plus que la moitié de celui des États-Unis. Cet écart rend notre économie vulnérable.

Pour les entreprises, les travailleurs et les familles du Canada, la meilleure défense contre les droits de douane, le protectionnisme et d'autres chocs externes est une base manufacturière intérieure forte et productive.

Les gains de productivité ne sont pas tous équivalents. Ceux de l'industrie manufacturière sont plus importants que les autres. Cette industrie est unique parce qu'elle stimule l'innovation, l'investissement et l'acquisition de compétences dans l'ensemble de l'économie. Lorsque les manufacturiers investissent dans du nouveau matériel ou de nouveaux procédés, les bienfaits s'étendent à d'autres secteurs. Lorsqu'ils adoptent des technologies avancées, ces innovations rayonnent vers l'extérieur, et comme l'industrie manufacturière est à la fois exigeante en capitaux et tributaire du commerce, l'amélioration de la productivité dans ce secteur se traduit directement en salaires accrus, en exportations plus fortes et en chaînes d'approvisionnement plus résilientes.

Avant de parler de solutions, je tiens à souligner que la productivité n'est pas seulement un sujet dont nous discutons en tant qu'association commerciale. C'est ce que nous faisons au quotidien. Manufacturiers et exportateurs du Canada collabore directement avec les manufacturiers de l'ensemble du pays, offrant de la formation axée sur la pratique et des programmes d'amélioration continue dans le but de les aider à réduire le gaspillage, à rehausser l'efficacité et à demeurer concurrentiels. Cet engagement à la productivité sur le plancher des ouvriers est également ce qui motive les réformes en matière de productivité dont nous sommes ici pour discuter aujourd'hui.

J'aimerais souligner trois occasions d'améliorer la productivité et la capacité concurrentielle de l'industrie manufacturière. La première concerne la politique fiscale. Le fardeau fiscal global qui s'applique à l'investissement commercial au Canada est trop élevé, et le régime fiscal canadien est trop complexe. Les manufacturiers nous disent que la prévisibilité et la simplicité sont tout aussi importantes que les taux. S'il est difficile de s'y retrouver dans le régime canadien, on investit ailleurs.

Il est difficile de mesurer avec précision la capacité concurrentielle du régime canadien d'impôt des sociétés, mais une chose est certaine. Les récentes réformes fiscales aux États-Unis, notamment celles qui découlent de la loi américaine « The One, Big, Beautiful Bill », font du Canada une destination relativement moins attrayante où investir dans le domaine manufacturier. Par la voie d'une série de modifications du régime fiscal, cette loi encourage fortement l'investissement intérieur dans la production des États-Unis. Les principaux avantages sont la passation en charges immédiate des biens à courte durée de vie, une déduction de 100 % pour les usines de production, des mesures incitatives plus avantageuses pour la recherche et le développement et un régime fiscal international plus avantageux. Manifestement, la grande attention que nous portons à la politique commerciale des États-Unis est justifiée, mais nous devons également reconnaître les effets de leurs réformes fiscales.

Une autre occasion que je tiens à mentionner concerne le commerce et l'investissement dans les infrastructures de transport. La productivité du Canada, et franchement, sa résilience, dépendent de l'efficacité de ses réseaux de transport. L'investissement dans les infrastructures qui facilitent le commerce a le mérite d'améliorer la productivité de tous leurs utilisateurs, c'est-à-dire nos membres, les manufacturiers canadiens. Le Canada a besoin de plus d'investissements publics et privés ciblés afin d'aménager de nouvelles infrastructures qui facilitent le commerce et d'optimiser l'efficacité des infrastructures existantes.

La troisième occasion consiste à alléger le fardeau de la réglementation. Il s'agit du moyen le moins coûteux d'améliorer la productivité de manière considérable. Les manufacturiers, en particulier ceux de petite et moyenne taille, citent constamment le fardeau de la réglementation comme étant l'un des principaux obstacles à l'expansion, déplorant le caractère fragmenté, redondant et imprévisible du régime canadien. Toutes les économies avancées se battent avec le fardeau de la réglementation dans une certaine mesure. Une intervention audacieuse à cet égard pourrait démarquer le Canada de ses concurrents et attirer les investissements que nous ratons en ce moment.

Le problème avec les efforts antérieurs de réduction des tracasseries administratives fédérales, c'est qu'on a ciblé des irritants de manière isolée au lieu d'entreprendre la réforme systémique qui s'impose pour améliorer l'incidence de toutes les prises de décisions en matière de réglementation. C'est comme gonfler un pneu percé: cela peut aider à court terme, mais le problème sous-jacent n'est pas réglé.

Le rapport « Regulate Better, Grow Faster » de Manufacturiers et exportateurs du Canada fournit une feuille de route, et avant de terminer, j'aimerais mentionner quelques-unes des principales recommandations qui y sont formulées.

La première est que nous croyons que le gouvernement fédéral devrait mandater, par la voie législative, tous les organismes de réglementation fédéraux de favoriser la compétitivité et la croissance

des entreprises. Les organismes de réglementation devraient être tenus par la loi de tenir compte adéquatement de l'incidence potentielle de leurs activités sur la croissance économique, et non simplement y réfléchir après coup.

La deuxième est que nous croyons que le gouvernement fédéral devrait étendre la portée de la règle actuelle du un-pour-un. Malgré l'existence de cette règle, les exigences que le gouvernement impose aux entreprises continuent de s'alourdir parce que la loi en soi prévoit des exceptions. Elle exclut également les obligations imposées par des lois, les directives ministérielles et d'autres exigences non réglementaires qui sont imposées aux entreprises. Nous estimons qu'il faut éliminer ces exceptions pour réellement limiter la prolifération de tracasseries administratives.

● (1110)

La troisième est que nous croyons qu'il est possible de renforcer la surveillance du processus d'analyse coûts-avantages qui sous-tend tout nouveau règlement. Les organismes de réglementation peuvent jouer avec les chiffres dans ces analyses et le font pour présenter des analyses exagérément optimistes qui justifient la prise de nouveaux règlements. Pour remédier à ce problème, le Canada devrait créer, en s'inspirant du modèle du Regulatory Policy Committee du Royaume-Uni, une entité indépendante chargée d'évaluer publiquement la qualité des études d'impact de la réglementation. Une pareille entité au Canada garantirait la crédibilité, le réalisme et la transparence de chacune des analyses coûts-avantages.

Ces recommandations, ainsi que d'autres réformes systémiques, changeraient et amélioreraient fondamentalement la façon dont nous réglementons, ce qui procurerait à l'industrie manufacturière et à l'ensemble de l'économie canadienne des avantages considérables à long terme.

Monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité, la crise de la productivité au Canada est réelle et urgente, et nous espérons que vos travaux dans le cadre de cette étude contribueront à déclencher l'intervention audacieuse qui s'impose. L'amélioration de la productivité est essentielle pour que les manufacturiers du Canada puissent être concurrentiels à l'échelle mondiale tout en offrant de meilleurs emplois et de véritables salaires croissants aux travailleurs.

Merci. Je suis impatient d'entendre vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Greer.

[Français]

Monsieur Noël, vous avez la parole pour cinq minutes.

Philippe Noël (vice-président, Affaires publiques, compétitivité et accès aux marchés, Fédération des chambres de commerce du Québec): Monsieur le président, madame la vice-présidente, monsieur le vice-président et distingués membres du Comité, nous vous remercions de nous donner l'occasion de prendre la parole devant vous.

À titre de rappel, nous sommes le plus important réseau de gens d'affaires du Québec. Nous représentons 120 chambres de commerce et plus de 40 000 entreprises.

Nous nous penchons sur les questions de productivité et d'investissement depuis plusieurs années. Nous avons d'ailleurs publié en mars dernier le « Livre bleu de la productivité », une étude à laquelle a travaillé amplement mon collègue Hubert Rioux, qui est conseiller économique à la FCCQ et qui m'accompagne aujourd'hui.

L'état de la situation de la productivité au Québec et au Canada ces dernières années nous a amenés à trouver des pistes de solutions concrètes pour accroître notre productivité.

En 2023, chaque heure travaillée au Canada générerait environ 14 \$ de moins comparativement à la moyenne des économies avancées de l'OCDE et 17 \$ de moins qu'aux États-Unis. Cet écart de productivité génère des effets négatifs non seulement sur la compétitivité de nos entreprises et industries, mais aussi sur notre richesse collective.

En 2023, le PIB par habitant du Canada était inférieur de 4 500 \$ au PIB moyen des économies avancées de l'OCDE et de près de 21 000 \$ inférieur à celui des États-Unis.

Les faibles niveaux d'investissement privé au Canada alimentent ce déficit de productivité. Par exemple, l'investissement privé en machines et en matériel par emploi au Canada accuse un retard de 45 % par rapport à la moyenne des économies avancées de l'OCDE et un retard de près de 60 % par rapport aux États-Unis.

Par ailleurs, si notre dépendance au marché américain demeure un risque majeur, il est important de souligner que ce risque est aussi aggravé par notre retard de productivité, qui freine la diversification de nos marchés d'exportation de trois manières. D'abord, cela augmente le prix relatif de nos produits d'exportation du fait de nos coûts de production unitaires plus élevés. Ensuite, cela comprime les marges générées par nos entreprises, qui ont donc moins de liquidité pour investir dans l'innovation de produits afin de répondre aux exigences des marchés internationaux. Enfin, cela limite une partie de nos entreprises à des secteurs ou des classes de produits à faible valeur ajoutée, qui sont moins concurrentiels sur les marchés internationaux.

Les causes structurelles sont nombreuses, mais nous pouvons en mentionner trois principales.

D'abord, rappelons que l'Indice de compétitivité fiscale internationale classe le Canada au 26^e rang parmi 38 pays de l'OCDE pour l'imposition des sociétés.

Ensuite, le poids des impôts sur les salaires, sur le revenu et sur le bénéfice des sociétés au Canada est supérieur à la moyenne des pays de l'OCDE et aux États-Unis.

Le fardeau administratif croissant qui pèse sur les entreprises est aussi un frein majeur. De fait, 80 % des entreprises sondées par la FCCQ considèrent que ce fardeau ne fait qu'augmenter d'année en année. Les exigences de conformité fiscale, la complexité des incitatifs financiers, le chevauchement des ordres de gouvernement et les délais de traitement dans l'administration publique sont tous décriés.

Par ailleurs, le taux de productivité des PME est de 20 à 50 % inférieur à celui des grandes entreprises. Présentement, peu d'entre elles sont autant en mesure de saisir les possibilités offertes à l'exportation. C'est un cercle vicieux: les PME exportent peu leurs produits parce qu'elles sont moins productives, et leur productivité

stagne parce qu'elles s'exposent peu à la concurrence internationale. Il faut appuyer leur croissance et les inciter à faire de l'exportation.

En lien avec ces grands problèmes structurels, nous proposons quelques recommandations.

Sur le plan de la fiscalité d'abord, nous proposons de bonifier la déduction fiscale pour petites entreprises, notamment en rehaussant de 500 000 \$ à 1 million de dollars le plafond des revenus imposables admissibles.

Ensuite, nous recommandons de mettre en œuvre la modernisation du programme d'encouragements fiscaux pour la recherche scientifique et le développement expérimental, ou RS&DE, proposée en décembre dernier dans l'énoncé économique.

Nous suggérons aussi de créer le régime privilégié des brevets, qui a également été annoncé.

De plus, nous proposons de prolonger indéfiniment l'incitatif à l'investissement accéléré, qui a pris fin en 2023, et d'élargir son admissibilité au secteur minier et à celui de la défense.

En ce qui concerne le fardeau administratif et réglementaire, nous nous réjouissons des efforts en cours, mais nous recommandons par ailleurs de simplifier et d'élargir les critères d'admissibilité aux crédits d'impôt, notamment en éliminant la règle d'admissibilité liée au statut de société privée sous contrôle canadien. Nous proposons aussi de convertir une partie des programmes d'aide financière en crédits d'impôt. Par ailleurs, nous proposons une collaboration avec le gouvernement du Québec afin d'arriver à une entente visant à instaurer une déclaration de revenus unique. Actuellement, deux déclarations de revenus sont exigées à nos entreprises. C'est sûr que ça a un impact.

Finalement, il sera important d'agir au cours des prochaines années pour accroître la taille de nos entreprises et les aider à s'internationaliser.

D'abord, nous proposons d'encourager l'inscription en bourse et l'investissement des grands fonds de pension et des gestionnaires de fonds dans les entreprises canadiennes, notamment en donnant suite au groupe de travail dirigé par Stephen Poloz.

Ensuite, nous recommandons de réformer le programme CanExport afin de favoriser l'implantation durable de nos PME sur les marchés internationaux, notamment en finançant mieux les opérations, plutôt que le simple démarchage de nouveaux marchés.

Finalement, nous suggérons de défiscaliser en partie les revenus d'exportation de nos PME sur de nouveaux marchés.

Je vous remercie de votre attention. Nous sommes à votre disposition pour la période de questions.

• (1115)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Noël.

[Traduction]

Chers collègues, nous allons procéder à une première série de questions.

Madame Dancho, vous avez la parole pendant six minutes.

Raquel Dancho (Kildonan—St. Paul, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins pour leur témoignage et leur présence.

Mes questions s'adressent principalement à M. Greer.

Dans votre déclaration, vous avez beaucoup parlé des difficultés auxquelles se heurtent les manufacturiers canadiens. Je sais que votre organisme représente plus d'un millier de membres, dont 90 % sont des PME, c'est-à-dire de petites et moyennes entreprises. Vous avez également mentionné que vos membres emploient près de 2 millions de Canadiens et contribuent au PIB du Canada à raison de milliards de dollars. Je crois donc qu'ils ont une bonne idée de ce qui se passe, certainement en ce qui concerne les droits de douane et la dynamique géopolitique changeante que connaît le Canada.

En outre, vous avez mentionné que l'investissement dans les entreprises et les travailleurs en termes de capitaux est malheureusement plus faible au Canada qu'aux États-Unis. Je crois que dans un témoignage précédant, vous aviez dit qu'il équivalait au tiers de celui des États-Unis.

Pouvez-vous décrire brièvement pourquoi les Canadiens devraient se soucier de la croissance de la productivité et de ce genre de chose?

• (1120)

Ryan Greer: Je crois qu'il est très important, pour mettre votre étude en contexte, de définir ce qu'on entend par productivité, un concept qui peut sembler plutôt obscur, de préciser où se classe le Canada parmi les pays membres de l'OCDE et d'expliquer ce que signifie l'investissement par travailleur dans le secteur des entreprises. Cela signifie qu'à l'heure actuelle, les manufacturiers et les travailleurs canadiens ont moins d'investissement du secteur des entreprises pour les appuyer dans leur travail, accroître leur productivité et les aider à générer des salaires réels supérieurs pour eux-mêmes, pour leurs collègues et, bien sûr, pour les familles et les communautés où ils mènent leurs activités. Comme je l'ai dit dans mes observations, accroître la productivité est essentiel pour favoriser la compétitivité des entreprises canadiennes, et cela leur permettra d'embaucher plus de travailleurs, de les rémunérer mieux et de saisir les occasions d'exploiter de nouveaux débouchés, que ce soit aux États-Unis, qui demeurent la destination principale des exportations de l'industrie manufacturière canadienne, ou dans d'autres marchés.

Dans le contexte de la crise commerciale actuelle, on parle beaucoup de diversification et de moyens de mieux diversifier. En partie, il faut favoriser l'accès aux marchés et donner aux manufacturiers, en particulier aux PME, des outils pour comprendre comment y accéder. Toutefois, l'important est surtout d'améliorer notre compétitivité et notre productivité. En bref, le Canada est un pays plutôt coûteux où faire des affaires. Pendant des décennies, notre proximité avec les États-Unis et l'intégration des marchés canadien et américain nous ont avantagés, mais notre capacité concurrentielle, notre capacité d'accéder à de nouveaux marchés et notre résilience face aux pressions liées aux droits de douane et aux autres tactiques politiques du sud de la frontière dépendent véritablement de notre capacité d'investir dans nos installations, d'investir dans notre capital-actions, de donner aux manufacturiers canadiens accès aux technologies qui sont déployées dans les marchés concurrents, et de continuer de fabriquer certains des meilleurs produits au monde au meilleur prix et de la manière la plus fiable.

Raquel Dancho: Merci d'avoir si bien répondu.

Je crois comprendre que la baisse de productivité et l'exode des capitaux vers les États-Unis entraînent des difficultés pour le

Canada depuis quelques années, mais surtout depuis six ou huit mois. En particulier, vous avez mentionné dans votre déclaration liminaire la loi « The One Big Beautiful Bill », adoptée par le gouvernement Trump, qui prévoit notamment des crédits d'impôt considérables, des reports d'impôt et d'autres mesures du genre.

Le Canada devrait-il envisager pareilles mesures? On parle de réforme fiscale. Je sais que le Parti conservateur et d'autres entités politiques rêvent de réformer le régime fiscal du Canada, mais en reformuler toute la structure serait très long. Y a-t-il des mesures quasi immédiates, le report de l'impôt sur les gains en capital, peut-être, ou d'autres mesures du genre, qui pourraient alléger immédiatement le fardeau fiscal pour un ou deux ans? Devrait-on envisager quelque chose du genre?

Ryan Greer: Oui, je crois qu'il faut appliquer toutes les solutions possibles. Nous devons renverser la tendance des dernières décennies, qui, bien sûr, est mise en évidence depuis plusieurs mois. Comme je l'ai dit, il faut simplifier le code fiscal, faire en sorte qu'il soit plus facile de s'y retrouver, éliminer les détours pour ceux qui souhaitent investir et qui tentent d'en comprendre les implications. Dans l'environnement actuel, je crois également que nous devons envisager toutes les mesures incitatives possibles à court terme et ainsi faire tout notre possible. Dire que nous souhaitons plus d'investissements au Canada ne suffit pas; nous devons faire du Canada une destination indéniablement avantageuse où investir.

Certes, je crois qu'il est très important de tenir compte de la dépréciation des immobilisations, notamment de l'arrivée à échéance d'ici un ou deux ans d'initiatives actuelles en matière de dépenses en immobilisations, et qu'il faudrait réaliser une analyse concurrentielle de toutes les mesures incitatives prévues dans la loi « The One Big Beautiful Bill » des États-Unis à des fins de comparaison pour tenter de cerner les faiblesses par rapport aux lois fiscales du Canada. Comme je l'ai dit, il faut appliquer toutes les solutions possibles, tant dans une optique défensive qu'offensive, pour attirer l'investissement au Canada.

Raquel Dancho: Merci.

En rencontrant des entreprises, dont plus d'un membre de votre association, j'ai appris que le ministère de l'Industrie offre une valeur de 8 à 9 milliards de dollars de divers incitatifs fiscaux, programmes et autres mesures censés aider les entreprises à faire face aux problèmes que vous et d'autres entreprises décrivez, générer de la productivité, de la propriété intellectuelle et autres choses du genre.

Y a-t-il des programmes offerts par le ministère de l'Industrie que vous trouvez particulièrement utiles ou qui pourraient l'être moyennant quelques rajustements?

• (1125)

Ryan Greer: Oui. L'un des principaux, que vous connaissez tous très bien, est, bien entendu, le programme de crédits d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental. Il n'est pas offert directement par le ministère de l'Industrie, mais il est incroyablement important pour nos membres. Toutefois, il est également difficile de s'y retrouver dans ce programme et celui-ci s'accompagne d'une grande incertitude. Il arrive souvent que nous conseillions à nos membres d'accéder à certains programmes ou crédits d'impôt, et qu'ils nous répondent: « C'était très utile pour mon entreprise. J'en suis très reconnaissant, mais si c'était à refaire, je ne suis pas sûr que je présenterais une demande. »

Évidemment, beaucoup de programmes fédéraux sont conçus pour empêcher les acteurs malveillants de les exploiter, mais cette façon de penser se manifeste dans l'attitude de nombreux fonctionnaires dans leurs interactions directes avec les entreprises. Ils approchent ces échanges comme s'ils présumaient que tout le monde tente de frauder le gouvernement, au lieu de servir de facilitateurs et d'aider les entreprises canadiennes à réussir. Je ne dis pas que nous n'avons pas besoin de mesures de protection strictes, mais je crois qu'il faut trouver une façon de simplifier l'accès à ces programmes.

Lorsque nous rencontrons nos membres de petite et moyenne taille, nous leur présentons les dizaines de programmes offerts par les organismes de développement régional et divers ministères, notamment le ministère de l'Industrie, et tentons de leur en expliquer les critères. Alors, ils commencent à réfléchir à quel genre de consultant ou d'aide externe ils devraient faire appel simplement pour accéder à ces programmes. C'est beaucoup de travail pour eux, car beaucoup sont des propriétaires exploitants. Ils gèrent le plancher. Ils ne disposent pas d'un grand service de la conformité pour les aider à gérer ces choses. Je crois que tenter de simplifier tous les programmes conçus pour soutenir ce genre d'investissement serait un bon point de départ.

Raquel Dancho: Merci.

Le président: Merci, madame Dancho.

Monsieur Bardeesy, vous disposez de six minutes.

Karim Bardeesy (Taiaiaiko'n—Parkdale—High Park, Lib.): Merci.

J'ai quelques questions pour M. Greer, puis quelques autres pour les témoins qui sont en ligne.

D'abord, j'aimerais parler des menaces pour l'industrie automobile et des déclarations bien précises du président Trump concernant le rapatriement du montage d'automobiles.

Pourriez-vous parler de l'importance de l'industrie automobile dans le contexte de l'ensemble du secteur manufacturier?

Ryan Greer: Le secteur de l'automobile est vraiment le moteur de l'économie du Sud de l'Ontario et de la région des Grands Lacs grâce à nos chaînes d'approvisionnement intégrées. Compte tenu de ce que veut l'administration Trump et des politiques tarifaires et fiscales qu'elle met en place pour atteindre son objectif, c'est une situation très difficile pour des dizaines de milliers de travailleurs, qui se retrouvent maintenant au chômage ou en situation d'emploi précaire.

C'est difficile, bien sûr, pour nos membres, parce que les constructeurs automobiles suédois n'ont pas nécessairement besoin des pièces d'automobiles canadiennes. Nous avons bâti un secteur profondément intégré au fil des décennies, qui est dans l'intérêt de tous, y compris des États-Unis, et on essaie maintenant de le démanteler d'une manière très contre-productive.

Je suis un peu préoccupé par le fait qu'on ait dit que les droits de douane imposés au Canada ne sont pas si élevés comparativement au reste du monde. C'est peut-être vrai dans certains cas, mais les droits de douane ont de graves répercussions dans le secteur manufacturier. De nombreuses familles dépendent des emplois dans le secteur manufacturier du Sud de l'Ontario, de la région de Montréal et d'autres régions du pays.

De toute évidence, le secteur de l'automobile, plus précisément le secteur des pièces et des équipementiers, est le plus directement touché par cette situation. Nous espérons que des mesures de soutien seront offertes au secteur à court terme, car nos membres en ont besoin.

Karim Bardeesy: Le Comité mène également une étude sur la politique industrielle de défense. Il y a un lien à faire entre les avantages possibles de cette politique et votre secteur.

Pouvez-vous nous dire si la Politique des retombées industrielles et technologiques est efficace ou non, et comment on pourrait l'améliorer en redéfinissant la politique industrielle?

Ryan Greer: C'est une excellente question. La politique des RIT du Canada est très importante pour les fabricants canadiens en ce sens qu'elle leur permet de participer aux chaînes d'approvisionnement nord-américaines et, dans certains cas, mondiales pour aider à construire, à obtenir et à fournir l'équipement dont l'armée canadienne a besoin. Il est possible d'améliorer le programme. Le gouvernement devrait en tenir compte dans le cadre de son étude sur la stratégie industrielle de défense.

Encore une fois, l'un des aspects les plus difficiles pour les PME canadiennes est d'établir des liens avec le gouvernement. La politique des RIT leur permet d'y parvenir indirectement, en passant par leurs chaînes d'approvisionnement et les grands équipementiers qui ont des relations de longue date. Ils travaillent avec divers entrepreneurs du monde entier et des États-Unis qui ont des plateformes bien établies.

Il peut être difficile pour les PME de soutenir la concurrence et de montrer qu'elles pourraient faire quelque chose à l'échelle nationale d'aussi bon, voire meilleur, dans le contexte de ces chaînes d'approvisionnement. Ensuite, elles ont du mal à développer leurs relations avec le gouvernement fédéral, parce qu'elles n'ont aucun lien établi avec le gouvernement. Puisque les PME ne sont qu'un maillon de la chaîne d'approvisionnement des équipementiers, leur capacité est limitée.

Je pense qu'il est important de trouver des moyens d'établir des liens avec les petites et moyennes entreprises novatrices pour les aider à croître dans ce cadre.

• (1130)

Karim Bardeesy: Merci.

Tous les conseils que Manufacturiers et Exportateurs du Canada peut nous donner dans le cadre de cette étude nous seront fort utiles.

[Français]

Monsieur Noël, dans votre « Livre bleu de la productivité » se trouvent 40 recommandations. Une section du document porte particulièrement sur la décarbonation.

Pourriez-vous nous parler des compagnies qui s'impliquent dans l'économie du Québec? S'agit-il de compagnies du secteur des technologies propres ou cela ne se limite pas à un seul secteur en particulier?

Philippe Noël: En fait, pour les entreprises, il y a un intérêt marqué à accroître leur décarbonation et à réduire leur empreinte environnementale, notamment en réduisant les émissions de gaz à effet de serre, mais aussi en récupérant ce qui est produit à l'intérieur même des installations.

Je pense notamment à des procédures d'économie circulaire qui permettent d'éviter de trop gaspiller ce qui est produit et de mieux le réutiliser. Ultimement, ça réduit les dépenses d'exploitation et ça améliore le bilan carbone. Par exemple, l'usine Bridgestone de Joliette a investi énormément dans la décarbonation de ses activités et la récupération de la chaleur produite pour éviter d'utiliser de l'énergie. Ces entreprises sont plus productives parce que ces procédés réduisent leurs dépenses d'exploitation et, au bout du compte, améliorent leur bilan carbone.

Karim Bardeesy: Merci. Il est important d'inclure dans notre rapport des histoires d'entreprises comme celles-là, pour que nous puissions établir un plan pour ce secteur.

J'aimerais que vous nous parliez du secteur aéronautique au Québec. Puisqu'il reste peu de temps de parole, pourriez-vous nous le décrire brièvement?

Philippe Noël: Mon collègue Hubert Rioux pourra compléter ma réponse s'il le souhaite.

Le secteur aéronautique fait face à plusieurs défis en matière de productivité. Il n'empêche que les défis viennent aussi de mesures mises en place par les ordres de gouvernement qui ont des répercussions non seulement sur le secteur aéronautique, mais sur d'autres secteurs.

Nous demandons la mise en place immédiate d'un moratoire sur les restrictions imposées au Programme des travailleurs étrangers temporaires. De plus, nous demandons d'aider ces entreprises en ayant une préférence pour des entreprises locales lors de l'attribution de contrats offerts en aéronautique.

Vous parliez tout à l'heure d'une stratégie industrielle en matière de défense. Nous espérons que nos entreprises en aéronautique seront, autant que possible, celles qui bénéficieront des contrats. Nous parlons évidemment des grands acteurs du milieu, mais aussi de tous les sous-traitants qui contribuent à la chaîne de valeur et à la chaîne logistique du secteur aéronautique.

De plus, nous demandons la réduction du fardeau réglementaire et fiscal des entreprises, ce qui leur donnerait de l'oxygène et leur permettrait d'accroître leur productivité et d'avoir les moyens de leurs ambitions.

Par ailleurs, nous nous attendons à ce que les ordres de gouvernement profitent de l'occasion pour faire valoir l'expertise du secteur aéronautique sur la scène internationale. La somme des contrats en matière de défense s'élève à des dizaines de milliards de dollars, notamment en Europe. D'ailleurs, nous sommes allés récemment sur le terrain, en Europe, pour voir en quoi consistaient ces possibilités d'affaires.

Le gouvernement fédéral a la responsabilité de favoriser les entreprises d'ici et de les mettre en valeur pour qu'elles obtiennent des contrats, en plus de la stratégie industrielle de défense à venir.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour six minutes.

Gabriel Ste-Marie (Joliette—Manawan, BQ): Merci, monsieur le président.

J'offre mes salutations à tous les témoins.

Mes questions s'adresseront à MM. Noël et Rioux, que je remercie d'être des nôtres.

Comme vous l'avez rappelé, votre fédération représente 40 000 entreprises et 120 chambres de commerce. Votre « Livre bleu de la productivité » contenant 40 recommandations est vraiment bien construit et complet. Je vous remercie d'avoir donné l'exemple de l'usine de Bridgestone, qui est le principal employeur du secteur privé dans la ville de Joliette.

Monsieur Noël, vous avez fait allusion au Programme des travailleurs étrangers temporaires. Dans ma région, beaucoup de PME du secteur manufacturier s'adonnent à la transformation métallurgique. Ces dernières ont suivi deux tendances.

D'un côté, certaines ont préféré miser sur la robotisation, l'innovation et l'intelligence artificielle. Elles ont réussi à réduire le nombre de travailleurs étrangers temporaires, en réduisant le nombre de soudeurs, de machinistes et d'opérateurs requis. Elles ont eu du succès, mais il leur a fallu plusieurs années pour y arriver.

De l'autre côté, certaines entreprises ont eu recours au Programme des travailleurs étrangers temporaires, mais elles ont été surprises de la volte-face tant du gouvernement fédéral que du gouvernement du Québec. Avant, on leur disait que la solution était de recruter à l'étranger, mais, du jour au lendemain, on leur a dit que c'était fini et qu'elles devaient se débrouiller.

Dites-nous pourquoi le gouvernement fédéral doit revenir sur ce qu'il a annoncé et se montrer plus pragmatique et plus à l'écoute des besoins des PME.

• (1135)

Philippe Noël: Selon nous, les restrictions imposées au Programme des travailleurs étrangers temporaires mettent en péril la productivité et la croissance des entreprises qui sont aux prises, comme vous le savez évidemment, avec la rareté de la main-d'œuvre qualifiée. Cette rareté compromet la compétitivité de notre économie et de nos régions en particulier. Les entreprises ont besoin d'accéder à ces travailleurs. Nous avons estimé le besoin à 106 000 travailleurs étrangers qualifiés pour répondre à la demande.

À notre avis, il est nécessaire que le gouvernement fédéral reconsidère toutes les mesures qu'il a prises dans ce dossier, parce qu'elles menacent des expertises cruciales. Ces travailleurs étrangers temporaires génèrent plusieurs millions de dollars en retombées économiques, ce qui, ultimement, soutient notre croissance. Ça mérite d'être protégé par un moratoire sur les restrictions imposées au programme.

C'est ce que nous plaçons depuis plusieurs mois auprès des deux ordres de gouvernement, autant auprès du gouvernement fédéral qu'auprès du gouvernement du Québec. Récemment, nous avons senti beaucoup plus d'ouverture du côté du gouvernement du Québec sur cet aspect. Nous nous attendons maintenant à des gestes de la part du gouvernement fédéral.

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup, c'est bien noté.

Votre « Livre bleu de la productivité » date de mars. Selon vous, qu'est-ce qui a changé ou évolué depuis mars, notamment en ce qui concerne les relations avec notre voisin du Sud, l'intention annoncée du gouvernement de dépenser davantage dans la défense et le développement toujours plus important de l'intelligence artificielle? Quelle mise à jour de votre livre bleu feriez-vous aujourd'hui?

Hubert Rioux (conseiller économique, Fédération des chambres de commerce du Québec): Je vous remercie de votre question.

Plusieurs recommandations de notre mémoire prébudgétaire viennent un peu compléter les recommandations que nous avons faites dans le Livre bleu sur la base des développements qui ont eu lieu depuis sa publication. Pour moi, le plus important a été l'adoption du *One Big Beautiful Bill Act*, aux États-Unis, comme ça a été mentionné. Ce projet de loi a mis en place beaucoup d'incitatifs fiscaux importants pour les entreprises américaines, mais ceux-ci renforcent le problème de la lourdeur de notre système fiscal pour les entreprises au Canada.

Par exemple, ce projet de loi américain prolonge indéfiniment l'abaissement à 21 % du taux d'imposition fédéral des entreprises aux États-Unis. Au Canada, au fédéral, nous avons un taux de 15 %, mais le problème est que le taux combiné du fédéral et des provinces est souvent beaucoup plus élevé que le taux combiné du fédéral et des États aux États-Unis, et ce, parce que beaucoup d'États imposent aux entreprises un taux d'au maximum 10 %. C'est le cas de certains compétiteurs directs du Québec, comme l'Ohio ou le Texas.

Le projet de loi américain a aussi rétabli la possibilité pour les PME de déduire de manière rétroactive jusqu'au 31 décembre 2021 l'intégralité des dépenses en recherche-développement et en logiciels. Par ailleurs, il rend permanente la prime d'amortissement accélérée de 100 % pour certains biens admissibles dans le secteur manufacturier.

Il y a donc une grande pression fiscale qui vient des États-Unis. Il faut maintenir la compétitivité fiscale de nos entreprises en répliquant, d'une certaine façon, à ce qui a été fait aux États-Unis. Je dirais que c'est la priorité à l'heure actuelle.

Gabriel Ste-Marie: Toujours dans ce contexte, mon collègue vous a posé une question sur la décarbonation.

Compte tenu de ce qui se fait aux États-Unis, la décarbonation devient-elle secondaire pour l'économie du Québec ou est-elle toujours importante?

Philippe Noël: Non, ça demeure un sujet dont nous entendons encore beaucoup parler.

Nous avons créé un guide sur la décarbonation avec l'aide des experts de l'énergie. Le but est d'expliquer non seulement aux grandes entreprises, mais aussi aux PME, la méthode à suivre, le plan de match pour décarboner leurs activités.

Plus tôt, je donnais l'exemple de Bridgestone. Dans notre guide, nous mettons en évidence cet exemple, mais aussi celui d'une PME qui réinvestit tout simplement pour améliorer l'efficacité énergétique de ses activités, simplement en calfeutrant des fenêtres ou en revoyant complètement le type d'ampoules utilisées. Ce sont toutes sortes de trucs qui s'adressent autant aux PME qu'aux grandes entreprises.

Pour répondre à votre question, je dirais que nous sentons encore de l'appétit pour ça.

Comme vous le savez, au Québec, nous avons plusieurs types d'énergie, par exemple l'hydroélectricité, l'énergie éolienne et l'énergie solaire, en plus du gaz naturel et, de plus en plus, du gaz naturel renouvelable. Il existe donc une multitude d'options énergétiques qui peuvent contribuer non seulement à l'atteinte des cibles de réduction des émissions de gaz à effet de serre, mais aussi, ultimement, à l'amélioration de la productivité des entreprises et à la réduction de leurs coûts d'exploitation.

● (1140)

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

Avez-vous quelque chose à ajouter, monsieur Rioux?

Hubert Rioux: Si je peux me permettre de...

Le président: C'est bien essayé, monsieur Ste-Marie, mais vous n'avez malheureusement plus de temps de parole pour cette période de questions. Cependant, j'apprécie votre tentative.

[Traduction]

Monsieur Guglielmin, vous avez la parole pour cinq minutes.

Michael Guglielmin (Vaughan—Woodbridge, PCC): Je vous remercie de votre témoignage.

Monsieur Greer, selon la Banque Nationale du Canada, il y a maintenant plus de 105 000 règlements qui touchent le secteur manufacturier.

Nous avons eu des discussions sur ce que font les États-Unis. Il semble qu'ils simplifient leur cadre réglementaire, alors qu'ici, au Canada, nous imposons un fardeau réglementaire beaucoup trop lourd à l'industrie. Je pense que vous avez dit vous-même que, dans certains cas, le fardeau réglementaire causait davantage de tort que les droits de douane.

Pourriez-vous nous décrire ce que la lourdeur de la réglementation représente pour les fabricants au quotidien, selon ce qu'ils vous disent, surtout lorsqu'ils doivent faire concurrence aux entreprises américaines?

Ryan Greer: Merci beaucoup pour la question.

Chez Manufacturiers et Exportateurs du Canada, nous communiquons régulièrement avec nos membres sur le terrain, dans leurs collectivités. Nous avons également des conseils de pairs, qui permettent à de petits groupes de propriétaires de petites et moyennes entreprises de fabrication d'échanger sur les défis commerciaux et de s'entraider pour les relever. C'est vraiment un modèle intéressant et unique.

J'ai eu l'occasion de participer à certains de ces appels ou de ces échanges, et je n'en reviens pas du temps qu'on passe à discuter de ces enjeux plutôt que des problèmes de main-d'œuvre, de ce qu'ils font pour attirer de nouveaux clients ou de la façon dont ils gèrent la mise en œuvre de nouvelles technologies. Au cours de ces échanges, ils discutent souvent du fardeau réglementaire, des exigences en matière de conformité et d'autres défis avec tous les ordres de gouvernement. Ils ne font pas toujours la distinction entre les exigences provinciales, fédérales et municipales, mais quoi qu'il en soit, cela prend beaucoup de leur temps.

Les exigences réglementaires représentent évidemment un coût pour les propriétaires d'entreprise. C'est de l'argent qu'ils ne pourront pas utiliser pour développer leur entreprise. Lorsque nous consultons nos membres, ce que nous faisons très régulièrement, nous leur demandons quelles sont leurs plus grandes préoccupations et quels changements aux politiques publiques les aideraient à faire croître leur entreprise. Le fardeau réglementaire se situe presque toujours en haut de la liste. Nous l'entendons constamment, et le fardeau continue de s'alourdir.

Cela ne veut pas dire que la règle du un-pour-un et d'autres initiatives mises en œuvre par tous les ordres de gouvernement n'ont pas aidé, notamment pour ce qui est de remédier aux règlements les plus problématiques, mais comme je l'ai souligné dans ma déclaration, ce que nos membres veulent, ce n'est pas de corriger un ou deux règlements problématiques. Je sais que c'est le point de départ le plus facile. Dites-nous ce qui ne va pas et nous essaierons de régler le problème. Lorsqu'on règle un problème, il y en a une douzaine d'autres qui apparaissent ailleurs. Il peut s'agir d'un processus de consultation qui n'a pas tout à fait intégré ce que l'industrie avait à dire ou n'en a pas tiré de leçons. D'autres exigences découlant de directives ministérielles, de lois ou d'autres mesures imposeront un nouveau fardeau dans les 12 ou 18 mois qu'il nous faudra peut-être pour régler un problème.

Comme je l'ai dit, nos membres souhaitent que les gouvernements indiquent non seulement qu'ils comprennent qu'il s'agit d'un problème, mais aussi qu'ils vont procéder à une réforme systémique pour essayer de régler ces problèmes à long terme.

Michael Guglielmin: Croyez-vous que le cadre réglementaire actuel dissuade les investisseurs étrangers d'investir dans le secteur manufacturier?

Ryan Greer: L'incertitude a une grande incidence sur ces décisions. De toute évidence, au cours des six à huit derniers mois, une grande partie de cette incertitude était attribuable aux politiques commerciales. Avant cela, et même dans le contexte actuel, nous avons entendu à maintes reprises que l'incertitude réglementaire était un obstacle à l'investissement dans notre secteur.

• (1145)

Michael Guglielmin: Dans le rapport « L'atrophie du secteur manufacturier canadien est allée trop loin », la Banque Nationale du Canada souligne que, de 2018 jusqu'au moment de la publication de cette étude, soit le 23 décembre 2024, le secteur manufacturier du Canada a connu un déclin de plus de 5 %, touchant « pas moins de 15 des 18 industries manufacturières », ce qui est un « indicateur préoccupant de l'érosion économique ». Cependant, au cours de la même période, le secteur manufacturier américain a connu une croissance de 10 %. Selon vous, pourquoi en est-il ainsi?

Ryan Greer: Il y a toute une série d'enjeux, mais en termes simples, nous estimons que tous les ordres de gouvernement devraient se concentrer sur la croissance de la productivité et la compétitivité, car c'est ce qui permettra de faire augmenter les salaires, de créer des emplois et de générer des revenus pour le gouvernement, qui seront ensuite utilisés pour financer d'autres priorités. Ce n'est pas une tendance à court terme; c'est une tendance à long terme. Les investissements dans le secteur manufacturier sont au ralenti depuis une vingtaine d'années, à tel point que nous ne sommes pas en mesure de compenser la dépréciation des usines et de la machinerie existantes. Autrement dit, nous ne remplaçons pas les immobilisations existantes à mesure qu'elles s'usent et deviennent obsolètes parce que nous sommes en dessous du taux neutre.

Il faut vraiment réfléchir à long terme à la façon dont nous pouvons encourager les investissements par tous les moyens possibles, qu'il s'agisse de l'impôt, de la réglementation ou d'une réforme des programmes. Il n'y a pas qu'une seule solution. Il s'agit d'examiner toutes les mesures que prennent les gouvernements et qui aident ou, dans certains cas, nuisent à l'investissement des entreprises. Comme je l'ai dit plus tôt, nous ne voulons pas seulement faire du Canada un endroit attrayant pour les investisseurs; nous voulons en

faire une destination indéniablement avantageuse où investir. C'est ce qui devrait orienter toutes ces décisions.

Michael Guglielmin: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Guglielmin.

Monsieur Bains, vous avez cinq minutes.

Parm Bains (Richmond-Est—Steveston, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de votre présence, monsieur Greer, et du travail que vous accomplissez au sein de votre organisation. L'information que vous nous fournissez aujourd'hui sur la productivité est très précieuse.

Le Canada expédie une grande quantité de matières premières dans d'autres pays pour qu'elles y soient transformées, puis nous les réimportons en tant que produits finis. Dans certains cas, c'est une question de réglementation. Par exemple, dans ma province, la Colombie-Britannique, il y a une règle selon laquelle une entreprise qui transforme des aliments doit en cultiver 50 %.

Comment pouvons-nous conserver plus d'activités de transformation à valeur ajoutée ici au Canada?

Ryan Greer: Vous avez tout à fait raison en ce qui concerne les produits que nous exportons et comment nous les exportons.

Lorsque nous pensons à notre relation avec notre voisin du Sud, sachez que près des trois quarts de ce que nous exportons aux États-Unis sont des pièces, des ingrédients et des composantes qui s'intègrent dans les processus de fabrication américains. Ce ne sont pas des biens de consommation finis. C'est aussi certainement le cas pour la plupart des exportations américaines vers le Canada, ce qui montre à quel point notre secteur manufacturier est profondément intégré. C'est un avantage net. Il s'agit vraiment d'un secteur dans lequel nos deux pays travaillent ensemble afin de rivaliser avec le reste du monde plutôt qu'entre eux.

Les derniers mois ont montré que nous devons examiner attentivement toutes les règles, exigences et mesures incitatives qui pourraient apporter une valeur ajoutée et qui pourraient inciter quelqu'un à chercher un marché intérieur. Quelqu'un pourrait chercher un moyen d'ajouter de la valeur à nos produits ici, au Canada.

Encore une fois, au risque de me répéter, je pense que les exigences réglementaires, comme la règle dont vous avez parlé, auraient pu être justifiées dans un contexte particulier ou à une autre époque. Nous devons revoir tout cela pour déterminer si cela convient toujours. Est-ce que nous veillons à ajouter le maximum de valeur à nos produits au Canada? La réponse pourrait être que, dans certains cas, nous n'en avons pas besoin ou nous n'avons pas d'intérêt parce que nous tirons beaucoup d'avantages de la vente à des clients aux États-Unis ou à l'étranger. Il s'agit d'examiner toutes ces règles, exigences et mesures incitatives qui amènent les investisseurs à décider de ne pas mener ces processus à valeur ajoutée au Canada.

Parm Bains: Pouvez-vous nous faire part de vos réflexions sur l'incidence que pourrait avoir l'élimination des obstacles au commerce intérieur?

Ryan Greer: L'élimination des obstacles au commerce intérieur serait l'une des mesures les plus efficaces pour favoriser la croissance économique. Je n'ai pas besoin de vous donner les chiffres. Je suis sûr que les membres du Comité les connaissent et qu'ils ont entendu à maintes reprises que cela pourrait faire croître le PIB du Canada et créer des dizaines de milliers d'emplois.

Il est important de se rappeler que ces obstacles ne sont pas que tarifaires. Dans la plupart des cas, il s'agit de petites différences réglementaires qui ont été créées au-delà des frontières provinciales. Les règles concernant la production ou la vente d'un produit varient d'une province à l'autre. De toute évidence, les exigences liées à la main-d'œuvre sont établies en fonction de divers processus d'accréditation et de commissions. Cela signifie que nous avons créé une série de petits marchés plutôt qu'un seul grand marché.

Nous sommes encouragés par ce que nous avons vu au cours des six ou sept derniers mois. Cela nous a fait sortir de notre complaisance à l'égard du commerce intérieur, et les provinces ont annoncé un certain nombre d'accords commerciaux bilatéraux visant la reconnaissance mutuelle.

Or, je crains que cet élan ne soit en train de s'estomper. Tout le monde en parlait, tous les ordres de gouvernement disaient qu'ils allaient tout faire pour éliminer ces obstacles. Maintenant, je n'en entends plus autant parler. Je sais qu'une grande partie de ce travail se fait en coulisse pour déterminer la forme que prendra la reconnaissance mutuelle.

Il est essentiel que tous les ordres de gouvernement fassent preuve de leadership et s'emploient véritablement à éliminer ces obstacles et à accroître la reconnaissance mutuelle. Tenter d'harmoniser les règlements est un processus long et laborieux, du moins pour les personnes concernées. Le principe de la reconnaissance mutuelle dans le commerce interprovincial stipule qu'un bien légalement produit ou vendu dans une province devrait pouvoir l'être dans toutes les autres provinces. Nous pensons que c'est la solution. Nous espérons que toutes les provinces prendront des mesures encore plus énergiques en ce sens au cours des prochains mois.

• (1150)

Parm Bains: Merci.

J'ai une brève question pour M. Noël ou M. Rioux.

En août, un consortium de Ford et d'entreprises sud-coréennes a dit qu'il construirait une usine de 1,2 milliard de dollars pour produire des matériaux de batteries de véhicules électriques à Bécancour, au Québec. Pouvez-vous nous en dire plus sur les raisons qui ont fait en sorte que le Canada a obtenu cet investissement dans un contexte très concurrentiel pour les investissements de capitaux privés?

[Français]

Hubert Rioux: Pardonnez-moi, mais je ne connais pas les spécificités de ce projet ni les raisons pour lesquelles il a été mis en avant. Je préfère donc ne pas me prononcer là-dessus.

Le président: Merci, monsieur Rioux.

[Traduction]

Merci, monsieur Bains.

[Français]

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Rioux, ça a déjà été soulevé durant cette rencontre, mais pourriez-vous nous rappeler l'importance d'avoir des infrastructures de transport de qualité, notamment en région?

Hubert Rioux: C'est très important, en effet. C'est un argument que la Fédération des chambres de commerce du Québec met en avant depuis un certain temps. La qualité de nos infrastructures et l'entretien des actifs existants font partie des grands problèmes au Québec et au Canada. Depuis quelque temps, il est beaucoup question de diversification des exportations, avec raison d'ailleurs, du fait de notre dépendance au marché américain. Cependant, pour faire davantage d'exportation et diversifier nos marchés d'exportation, encore faut-il que nos marchandises puissent circuler efficacement sur le territoire. C'est la raison pour laquelle il nous faut des projets d'expansion d'infrastructures de transport, comme le projet de port à Contrecoeur.

Les routes et les chemins de fer sont extrêmement importants également pour transporter nos marchandises. Actuellement, la plupart de nos marchandises qui font route vers les États-Unis sont acheminées par rail ou par camion. Alors, si nous voulons rapatrier une certaine partie de ces marchandises pour les exporter vers le reste du monde, par exemple en Europe ou en Asie, il faut accroître les capacités d'expédition de nos ports et de nos aéroports. Les infrastructures doivent être adéquatement entretenues dans toutes les régions du Québec. Il faut également étendre les capacités de transport des différentes régions en augmentant l'accès aux infrastructures.

Gabriel Ste-Marie: Puisque nous parlons d'exportation et de diversification des marchés, la FCCQ dit qu'il faut mieux accompagner les PME, notamment, en matière d'exportation.

Pouvez-vous nous donner des détails?

Hubert Rioux: Oui, bien sûr.

Actuellement, un des problèmes au Canada, c'est que nos entreprises sont petites, par comparaison à nos concurrentes à l'étranger. Beaucoup de nos PME ne font pas d'exportation ou ne sont pas assez compétitives à cet égard sur les marchés internationaux. Il faut accroître la proportion de PME qui font des exportations sur les marchés internationaux.

Pour ce faire, il faut d'abord appuyer les PME sur le plan fiscal. C'est pour ça que nous proposons de défiscaliser une partie de leurs revenus tirés d'exportations sur les marchés internationaux.

Il faut aussi changer l'approche que nous avons eue jusqu'à maintenant. C'est bien d'avoir des programmes comme CanExport pour aider les PME à faire du navettage, pour financer leur participation à des salons professionnels ou pour faire de l'étude de marché, mais il faut aller plus loin. Il faut financer les activités de nos PME, financer leur implantation à l'étranger et financer le développement de nouvelles chaînes d'approvisionnement pour nos entreprises sur les marchés internationaux.

Il faut donc pousser à un niveau supérieur l'aide qu'on apporte aux PME pour accéder aux marchés étrangers.

Gabriel Ste-Marie: Je vous remercie beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Ste-Marie.

● (1155)

[Traduction]

Chers collègues, nous avons un peu dépassé le temps qui nous était imparti, et nous avons un autre groupe de témoins. Par conséquent, je vais réduire les deux prochaines séries de questions à deux minutes et demie chacune.

Monsieur Falk, vous avez deux minutes et demie.

Ted Falk (Provencher, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leurs exposés.

Monsieur Greer, j'aimerais revenir sur certains des commentaires que vous avez faits. Lorsque vos membres vous expliquent pourquoi ils ne prennent pas d'expansion et pourquoi ils n'investissent pas dans la machinerie et l'équipement qui les aideraient à faire croître leur entreprise, quelles raisons vous donnent-ils? Est-ce à cause de l'accès à la main-d'œuvre, de l'accès aux marchés ou de l'accès aux capitaux? Pouvez-vous nous dire quelques mots sur ces trois points?

Ryan Greer: Oui, avec plaisir.

Il s'agit en fait des trois. Cela dépend de l'entreprise, de l'étape où elle se situe dans son cycle de vie et de l'endroit où elle se trouve. Par exemple, disons qu'une entreprise située dans la vallée du bas Fraser souhaite prendre de l'expansion, mais que sa nouvelle installation se trouve à deux ponts de la plupart de ses travailleurs. Elle perdra probablement la majeure partie de sa main-d'œuvre. L'infrastructure de transport, les embouteillages et la disponibilité des terrains industriels pourraient être des facteurs qui nuisent à la croissance des entreprises dans la vallée du bas Fraser. Si on est dans le Sud de l'Ontario, par exemple, et qu'il y a des exigences à respecter lorsqu'on augmente son effectif ou qu'on adopte une nouvelle technologie, cela pourrait constituer un frein...

Évidemment, une partie de l'incertitude est liée à l'environnement tarifaire. Certains fabricants veulent faire d'importants achats d'équipement, mais les délais de livraison sont de six à huit mois. Ils ignorent si une pièce d'équipement qui n'est pas frappée de droits de douane en ce moment pourrait l'être dans six à huit mois.

Il y a plusieurs facteurs, mais, au bout du compte, c'est l'accès aux capitaux et l'accès à l'investissement qui peuvent contribuer à régler une partie des problèmes. Le plus difficile, c'est vraiment d'attirer ce genre d'investissement.

Ted Falk: Souvent, lorsque le gouvernement accorde des crédits d'impôt pour encourager les investissements dans le secteur manufacturier, certains sont remboursables et d'autres ne le sont pas. Pourriez-vous expliquer un peu au Comité la différence entre les crédits d'impôt remboursables et non remboursables et nous dire dans quel contexte l'un est préférable à l'autre?

Ryan Greer: Je sais que nous n'avons pas beaucoup de temps.

J'aimerais tout de même souligner que, lorsque nous consultons les fabricants, ils nous disent que le système est très complexe, y compris l'ensemble des crédits, remboursables et non remboursables. Ils ont des difficultés à cet égard. Cela leur donne plus de travail. Il s'agit d'une possibilité, mais encore faut-il qu'ils aient les ressources nécessaires pour la saisir.

Pour répondre à votre question, je pense que les crédits remboursables et non remboursables sont aussi importants l'un que l'autre selon la situation. La raison pour laquelle notre régime fiscal est si

complexe, c'est qu'il comporte un méli-mélo de différents incitatifs. Un système plus simple et des taux plus bas favoriseraient une partie des investissements dont nous avons besoin.

Ted Falk: Merci.

Le président: Merci, monsieur Falk.

[Français]

Madame O'Rourke, la parole est à vous pour deux minutes et demie.

[Traduction]

Dominique O'Rourke (Guelph, Lib.): Je vous remercie beaucoup d'être des nôtres aujourd'hui, monsieur Greer.

Je viens de Guelph. Un ménage sur cinq dépend directement du secteur de la fabrication de pointe, alors votre témoignage est très pertinent. Je pense qu'il est important de déterminer ce qui va fonctionner.

Je vais regrouper mes questions. En 2024, les investissements étrangers directs au Canada ont atteint 85,5 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 36 % par rapport à 2023. Il s'agit d'un record au cours de la dernière décennie. Qu'est-ce qui fonctionnait bien à l'époque? On parle de ce qu'on laisse tomber, mais qu'est-ce qu'on peut garder? Qu'est-ce qui s'avère efficace pour attirer les investissements directs étrangers?

Je vais poursuivre avec ma question. Nous pouvons maintenant compter sur l'Initiative régionale de réponse tarifaire pour aider toutes les entreprises touchées par les droits de douane américains à se rééquiper et à se tourner vers d'autres activités. Cette initiative est dotée d'un budget de 1 milliard de dollars pour les entreprises du Sud-Ouest de l'Ontario et offre un financement non remboursable pouvant atteindre 1 million de dollars. Quelle sera l'incidence de cette initiative sur les fabricants, et comment, selon vous, peut-on optimiser ce financement?

Ryan Greer: Ce qui a permis d'attirer les investissements directs étrangers, en particulier en 2024, et ce qui fait du Canada un marché intéressant et un bon endroit où établir une usine de fabrication, c'est sa proximité avec le marché américain et sa facilité d'accès à ce marché. Nous n'arriverons jamais à nous diversifier au point de ne plus dépendre du marché américain.

La meilleure façon de régler notre problème avec les États-Unis est justement de régler notre problème avec les États-Unis. Cela va nous aider sur le plan des investissements, parce que les investissements étrangers ne se limitent pas au Sud de l'Ontario, même si c'est là qu'ils pourraient aller; on parle d'investissements dans l'écosystème manufacturier des Grands Lacs, qui est profondément intégré, au profit des collectivités et des familles des deux côtés de la frontière depuis des décennies. Pour ce qui est de ce qui fonctionne, la première étape consiste à régler notre problème avec les États-Unis, et la deuxième étape consiste à aller de l'avant avec tout ce qu'on a dit ici aujourd'hui.

En ce qui concerne l'Initiative régionale de réponse tarifaire, nous sommes heureux de voir que ces fonds ont été débloqués. Comme je l'ai mentionné plus tôt, notre secteur est le premier et le plus durement touché par les mesures américaines. Il est important que le gouvernement ait la souplesse nécessaire pour réagir et soutenir les fabricants, compte tenu des besoins uniques.

Cela représente des décisions et des investissements importants pour une entreprise qui souhaite se réoutiller, réorienter ses activités ou tenter de trouver un nouveau client à l'étranger alors qu'elle en avait un à quelques centaines de kilomètres au sud de chez elle, dans la région des Grands Lacs. Il sera important d'essayer d'atténuer le plus possible les risques liés à ces investissements.

Chose certaine, il est important d'offrir de la formation et du soutien aux dizaines de milliers de travailleurs qui ont perdu leur emploi et qui sont à la recherche de nouvelles possibilités. Selon nous, pour que ces programmes soient efficaces, il faut que l'argent soit versé rapidement aux fabricants qui en ont besoin et que les formalités administratives — c'est-à-dire les démarches nécessaires pour obtenir le financement — soient raisonnables.

Nous avons hâte d'en entendre davantage au cours des prochains mois, au fur et à mesure que les programmes seront mis en œuvre.

• (1200)

Le président: Madame O'Rourke, en tant que président, je me dois d'être non partisan.

[Français]

Monsieur Greer, monsieur Rioux et monsieur Noël, je vous remercie d'avoir été des nôtres ce matin.

[Traduction]

Nous vous remercions de vos témoignages.

Chers collègues, nous allons suspendre brièvement la séance, le temps de changer de témoins.

• (1200)

(Pause)

• (1210)

Le président: Chers collègues, nous allons passer à la deuxième heure de notre période de questions.

Nous accueillons deux nouveaux témoins, qui se joignent à nous par vidéoconférence.

Nous accueillons M. Marc Duhamel, professeur agrégé au Département de finance et économique de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

Je sais que je ne suis pas censé avoir de parti pris en tant que président, mais chaque fois qu'un Manitobain se joint à nous, je me dois de le souligner. Nous accueillons Neil Fast, président et chef de la direction de Loewen Windows and Doors, une très fière entreprise manitobaine.

Monsieur Fast, je vous souhaite la bienvenue.

[Français]

Monsieur Duhamel, je vais vous donner la parole pour un maximum de cinq minutes afin que vous fassiez votre présentation.

[Traduction]

Je vous donnerai ensuite la parole, monsieur Fast, pour un maximum de cinq minutes, puis nous enchaînerons avec une période de questions.

[Français]

Monsieur Duhamel, la parole est à vous.

Marc Duhamel (professeur agrégé, Département de finance et d'économique, Université du Québec à Trois-Rivières, à titre personnel): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les membres du Comité de m'avoir invité à témoigner.

Je m'appelle Marc Duhamel. Je détiens un doctorat en économique de l'Université de la Colombie-Britannique. Je suis non seulement professeur au Département de finance et d'économique de l'Université du Québec à Trois-Rivières, ou UQTR, mais aussi chercheur à l'Institut de recherche sur les PME de l'UQTR, qui est reconnu depuis plus de 25 ans comme l'un des plus importants instituts de recherche sur les PME et l'entrepreneuriat dans la Francophonie et dans le monde. Depuis 2023, je suis également directeur scientifique de l'Observatoire du entrepreneuriat de Repreneuriat Québec, un organisme provincial de développement économique dont la mission est d'assurer la pérennité des entreprises québécoises en favorisant le entrepreneuriat.

Afin de prévenir tout malentendu, je tiens à préciser que mes opinions n'engagent que moi. Elles ne représentent ni celles de Repreneuriat Québec, ni celles du gouvernement du Québec, ni celles de l'Institut de recherche sur les PME ni celles de l'UQTR.

On m'a demandé de faire un témoignage à propos des défis en matière de productivité au Canada. Même si je ne suis pas un expert de cette question, c'est un dossier que je connais relativement bien, car j'ai travaillé comme économiste au Bureau de la concurrence et à Industrie Canada pendant 15 ans, notamment à titre de directeur de la recherche microéconomique et des politiques-cadres de marché durant les quatre dernières années que j'y ai passées.

Ce qui m'amène à témoigner aujourd'hui est un problème qui semble avoir échappé à l'attention de plusieurs experts et décideurs publics, même s'il préoccupe ces derniers depuis plusieurs années, à savoir les transferts d'entreprise dans le contexte du vieillissement de la population canadienne.

Mon témoignage porte essentiellement sur deux points. Le premier concerne le rôle encore insoupçonné des transferts d'entreprise au Canada, communément appelé le entrepreneuriat au Québec, et son potentiel de contribution à la croissance de la productivité des PME au Canada. Le deuxième point concerne les besoins particuliers de soutien aux transferts d'entreprise au Canada dans le contexte d'un besoin de relève entrepreneuriale.

Je tiens à préciser ce qu'est un transfert d'entreprise. Il s'agit d'un transfert économique des titres de propriété, du contrôle et de l'autorité d'utilisation des actifs d'une entreprise à de nouveaux propriétaires. C'est souvent un processus progressif, qui s'étale sur plusieurs mois, et qui permet à l'entreprise de poursuivre ses activités commerciales.

Dans de nombreux cas, pour le repreneur, soit la personne qui achète l'entreprise du vendeur ou du cédant, un transfert d'entreprise représente une occasion de renouvellement stratégique d'une entreprise établie, c'est-à-dire un événement transformateur dans le cycle de vie d'une PME qui permettra de renouveler l'offre de produits et de services, d'améliorer son modèle d'affaires et d'accroître sa productivité par l'innovation et les investissements en nouvelles technologies.

Je suis ici parce que, selon une des nouvelles bases de données expérimentales de Statistique Canada, mes recherches ont montré que 57 760 transferts de PME ont eu lieu au Canada en 2022, soit une augmentation de 25,8 % par rapport à 2015. Le Canada fait face au vieillissement des entrepreneurs, un défi qui touche plusieurs économies développées et qui les expose au danger de la perte de leur patrimoine entrepreneurial. Par exemple, selon l'Organisation de coopération et de développement économiques, l'OCDE, le Japon a perdu 21 % de ses PME en seulement 15 ans. Un scénario comme celui observé au Japon représenterait, dans tout le Canada, la perte de 285 000 PME actives et de leurs emplois au cours des 15 prochaines années, principalement dans les régions éloignées des grandes régions métropolitaines.

Ce risque est bien réel au Canada. Au Québec, par exemple, selon l'Institut de la statistique du Québec, la proportion de municipalités de moins de 1 000 habitants qui n'ont pas d'édifice de commerce de détail est passée de 14,8 % en 2015 à 22,7 % en 2024, et ce, même si le nombre de municipalités comptant moins de 1 000 habitants a peu changé.

En ce moment, le Canada fait face à une vague d'intentions de transferts. Selon Statistique Canada, dans le cas de près de 51 000 d'entreprises privées au Canada, les propriétaires envisagent de vendre ou de transférer l'entreprise au cours des 12 prochains mois. À moyen terme, selon une autre enquête menée en 2024, plus de 126 000 propriétaires de PME voulaient vendre ou transférer leur entreprise au cours des 60 prochains mois. Ainsi, le soutien au développement de la relève entrepreneuriale est nécessaire pour éviter que le scénario japonais ne se répète au Canada.

• (1215)

Pour favoriser la relève entrepreneuriale, les politiques de développement économique au Canada ont essentiellement misé sur le soutien aux forces de la destruction créatrice des entreprises. La logique économique d'une telle approche est que les jeunes pousses entrepreneuriales seraient en mesure d'assurer le transfert du patrimoine entrepreneurial canadien à une nouvelle génération d'entrepreneurs plus compétents, plus innovants et plus performants. Toutefois, force est d'admettre que les politiques de l'entrepreneuriat et les investissements dans le développement de l'écosystème des jeunes pousses restent faibles, à quelques exceptions près. Ce constat sur l'inefficacité des politiques de l'entrepreneuriat dans les pays développés est partagé par d'autres chercheurs éminents.

Cependant, le plus important...

Le président: Monsieur Duhamel, malheureusement, nous étions en retard au cours de la première heure, et nous le sommes encore. Je dois donner la parole à M. Fast, mais vous pourrez ajouter des détails quand on vous posera des questions.

Merci.

[Traduction]

Monsieur Fast, vous avez la parole pour un maximum de cinq minutes.

Neil Fast (président et chef de la direction, Loewen Windows and Doors): Merci beaucoup.

Je vous suis très reconnaissant de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

Depuis le début de 2023, je suis président et chef de la direction de Loewen Windows and Doors. Nous sommes un fabricant de

portes et fenêtres haut de gamme situé à Steinbach, au Manitoba, à environ 40 minutes au sud-est de Winnipeg. Nos produits se positionnent sur le marché haut de gamme, chaque unité étant fabriquée sur mesure et avec une grande efficacité énergétique.

L'entreprise appartient à des intérêts privés et existe depuis 1905. Nous employons actuellement 700 personnes dans le Sud-Est du Manitoba. Chaque année, nous exportons plus des trois quarts de notre production aux États-Unis.

Au Canada, nous vendons notre produit directement aux constructeurs et aux propriétaires de maisons, ou par l'entremise de petits détaillants spécialisés dans les fenêtres, comme Bowen Windows à Ottawa. Aux États-Unis, nous vendons nos produits exclusivement par l'intermédiaire de ces détaillants qui vendent nos produits à des architectes et à des constructeurs d'habitations de tout le pays.

Dans le cadre de notre processus de fabrication, nous utilisons du bois d'œuvre provenant de la Colombie-Britannique et de l'État de l'Oregon. Nos produits en verre proviennent du Sud-Ouest de l'Ontario et du Dakota du Nord. Le matériel vient d'Asie ou d'Europe, et plus d'un million de livres d'aluminium sont façonnées et peintes en Ontario ou au Wisconsin avant d'arriver dans nos installations. Une grande partie de nos produits sont d'origine européenne ou américaine.

Nous avons une chaîne d'approvisionnement complexe et nous subissons chaque jour les effets de la politique commerciale, des droits de douane et des contre-mesures tarifaires. Bien que le prix de l'aluminium ait augmenté, notre produit entre actuellement au Canada sans droits de douane, malgré les contre-mesures tarifaires actuelles de 25 % du Canada, en raison des politiques sur les remises qui sont en vigueur. Cependant, ces remises générales doivent prendre fin le 16 octobre, ce qui entraînera des coûts supplémentaires et compliquera le travail de l'industrie.

Puisque nous avons apporté des changements importants à nos modes de transport, les produits qui transitaient autrefois par les États-Unis arrivent directement d'Europe et nécessitent un traitement supplémentaire. Le dédouanement à la frontière des petites pièces de rechange et des produits à destination des États-Unis occasionne des coûts et des délais supplémentaires. Étant donné que l'industrie des courtiers en douane est actuellement débordée, la situation est beaucoup plus compliquée qu'elle ne devrait l'être.

Bien que nous ayons réalisé d'importants investissements dans la modernisation des usines et dans l'infrastructure de l'information, Loewen se trouve dans une position délicate. Nous sommes une entreprise de taille moyenne. Notre entreprise compte 700 employés, et la plupart des programmes gouvernementaux s'adressent à des entreprises plus petites que la nôtre. En revanche, nous sommes trop petits pour accéder efficacement à la dette publique et à d'autres mécanismes de financement à grande échelle offerts aux grandes entreprises.

Au cours des 35 dernières années, Loewen a connu un grand succès dans la fabrication et l'exportation de ses produits aux États-Unis. Ces cinq dernières années, nous avons assisté à d'importants bouleversements de la chaîne d'approvisionnement et à une demande fluctuante en raison de la pandémie ainsi qu'à une multiplication des règles et des règlements intergouvernementaux, et nous vivons beaucoup d'incertitude liée à l'offre et la demande dans ce nouveau contexte commercial, tout en essayant d'investir dans notre entreprise et d'améliorer sa position dans un marché très concurrentiel.

Je suis ravi d'être ici aujourd'hui et d'avoir l'occasion de raconter notre histoire, et je répondrai volontiers à vos questions.

• (1220)

Le président : Merci beaucoup, monsieur Fast.

Je vais céder la parole à quelqu'un d'autre qui n'habite pas très loin de Steinbach.

Monsieur Falk, vous avez la parole pour six minutes.

Ted Falk : Merci.

Merci beaucoup à nos deux témoins de leur présence au Comité ce matin.

Comme M. Carr, je dirais que j'ai un parti pris pour quiconque vient du Manitoba, mais surtout s'il vient de ma circonscription, Provencher. Nous sommes très fiers que Loewen Windows soit toujours en activité dans notre collectivité après 120 ans, que votre entreprise ait pris de l'expansion et que vous soyez une merveilleuse entreprise citoyenne dans le Sud-Est de la province.

Monsieur Fast, pour revenir à ce que vous avez dit, vous avez parlé de la remise des droits de douane dont vous bénéficiez pour l'aluminium que vous importez des États-Unis. La majeure partie de l'aluminium est extraite au Canada. Elle est transformée et extrudée aux États-Unis, puis vous la réimportez et vous y ajoutez de la valeur à Loewen Windows.

Pouvez-vous nous parler un peu de ce décret de remise et nous dire pourquoi cela vous préoccupe tant?

Neil Fast : Certainement. En effet, tout notre aluminium est extrudé au Canada ou aux États-Unis, mais peint par un fabricant du Wisconsin, et revient ensuite au Canada. Notre pays applique actuellement des contre-mesures tarifaires de 25 %, mais avec une remise de 100 % pour les fabricants canadiens. Ce programme doit prendre fin dans un peu moins de deux semaines. À ce moment-là, nous devons payer des droits de douane de 25 %, mais nous pourrions demander un remboursement au gouvernement canadien pour tout produit que nous exportons.

Au lieu d'avoir un environnement de libre-échange à coût nul, nous devons maintenant utiliser une grande partie de notre fonds de roulement pour payer les droits de douane au gouvernement canadien, puis demander des remboursements. Il sera donc nécessaire d'être bien informés et de négocier avec l'ASFC, mais nous pourrions réclamer le remboursement des droits de douane sur les produits exportés aux États-Unis.

Cela nous place également dans la position délicate où le coût de production pour nos clients canadiens est maintenant plus élevé que le coût pour nos clients américains.

Ted Falk : Il est très important pour vous que ce décret soit prolongé, et nous espérons que la visite du premier ministre Carney aux États-Unis donnera des résultats positifs cette fois-ci.

Vous avez également parlé de l'accès aux capitaux et aux programmes du gouvernement du Canada. Vous dites que la taille de votre entreprise rend la situation difficile. Y a-t-il des programmes en particulier dont Loewen Windows pourrait vraiment tirer parti?

Neil Fast : Il y a le programme de recherche scientifique et de développement expérimental, auquel notre participation est minime, mais il ne fait aucun doute que la situation est difficile. La plupart des réductions tarifaires ou des programmes qui permettraient à notre entreprise de s'outiller et d'investir sont destinés à des entreprises plus petites que la nôtre.

Ted Falk : Récemment, lors d'une réunion du Comité — il y a environ deux semaines, je crois —, nous avons reçu William Robson, soit le président-directeur général de l'Institut C.D. Howe. Il a parlé des investissements de capitaux, de la machinerie et de l'équipement, et du fait que les fabricants américains dépensent l'équivalent d'un peu moins de 12 800 dollars canadiens par travailleur, tandis que les fabricants canadiens dépensent un peu plus de 4 000 \$. Par conséquent, les entreprises américaines dépensent trois fois plus dans la machinerie et l'équipement par travailleur.

Vous avez également évoqué le contexte actuel incertain. En quoi cette incertitude influence-t-elle votre décision d'investir dans la machinerie et l'équipement pour permettre à vos employés de continuer à produire, à faire croître votre entreprise et à améliorer encore davantage la qualité de vos produits?

• (1225)

Neil Fast : Je peux affirmer que les chiffres avancés par l'Institut C.D. Howe sont tout à fait exacts. Nous investissons actuellement plus de 6 000 \$ par employé et par an, ce qui correspond à cette fourchette.

Cependant, une grande partie de notre équipement est fait à partir d'acier et d'aluminium et provient de l'étranger, ce qui nous expose à une certaine incertitude sur le plan de la demande. À quoi ressemblera la demande pour nos produits aux États-Unis étant donné que le régime tarifaire est susceptible de changer d'un mois à l'autre? Le délai de livraison de nombreux produits que nous utilisons peut varier de 8 à 12 mois, ce qui fait en sorte qu'il est plus difficile de prévoir l'évolution de nos activités aux États-Unis.

Nous avons besoin d'ingénieurs en fabrication qualifiés, et ceux-ci sont toujours difficiles à recruter. Notre politique d'immigration rend certainement la tâche difficile. Ensuite, bien sûr, le coût des matières premières a fait considérablement augmenter le coût de la machinerie au cours des quatre dernières années.

Ted Falk : J'ai une dernière question.

Quand je passe devant votre entreprise, j'en suis très fier, mais je remarque souvent qu'il y a une affiche sur le boulevard devant qui dit « Nous embauchons ». Pouvez-vous nous parler un peu de votre accès à la main-d'œuvre? Est-ce que vous trouvez les employés dont vous avez besoin pour développer votre entreprise?

Neil Fast: Bien sûr. Je voudrais dire, sans exprimer aucun parti pris, M. Falk, que notre entreprise ne... Nos produits sont fabriqués sur mesure et la plupart sont faits à la main par une main-d'œuvre très talentueuse. Il faut compter entre 8 et 12 mois avant qu'un nouvel employé soit vraiment habile dans son travail. Nous dépendons donc d'une main-d'œuvre stable et nous pouvons compter sur les membres de notre collectivité.

Cela dit, le taux de renouvellement du personnel dans le secteur manufacturier est assez élevé. Dans nos ateliers, il peut atteindre 20 % par an, ce qui, je pense, ferait l'envie de nombreux fabricants, mais pour nous, cela a des répercussions importantes sur nos activités. Nous avons toujours du mal à recruter des techniciens, en particulier des ingénieurs en fabrication et des concepteurs de produits. Nous recrutons donc aussi loin qu'à Winnipeg et faisons parfois appel à des personnes qui travaillent à l'étranger, aux États-Unis et au Mexique.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Falk.

Monsieur Bardeesy, vous avez six minutes.

Karim Bardeesy: Merci.

J'ai deux ou trois questions pour M. Fast, puis deux ou trois questions pour M. Duhamel.

Monsieur Fast, dans le secteur du logement, il y a des indicateurs de productivité de longue date qui n'ont pas beaucoup évolué, mais vous travaillez en quelque sorte dans ce secteur, et vous avez manifestement grimpé dans la chaîne de valeur. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur ce que faites par rapport à vos concurrents?

Neil Fast: Certainement. Je travaille dans l'industrie de la construction depuis l'âge de 18 ans et demi, et la productivité et la main-d'œuvre posent des défis depuis cette époque.

Comme vous l'avez dit, nous sommes dans le marché haut de gamme, mais nous sommes tout de même touchés par les problèmes de productivité dans la construction de nouvelles maisons. Cela peut prendre trois ou quatre ans pour construire ces habitations, du début à la fin, en grande partie en raison de l'obtention de permis locaux et de la pénurie de main-d'œuvre. Nous construisons des centres sportifs plus rapidement que certaines de ces maisons.

Nos produits sont faits sur mesure. Permettez-moi de revenir en arrière. Si vous aviez une entreprise pendant la pandémie, 2022 et 2023 ont sans doute été parmi vos meilleures années si vous avez pu écouler vos stocks, compte tenu des problèmes d'approvisionnement. En tant que fabricants sur mesure, nous sommes étroitement liés aux constructeurs d'habitations et aux architectes, et nous ne fabriquons rien tant que la construction de la maison n'est pas bien entamée, ce qui fait en sorte que nous sommes moins touchés par l'effet coup de fouet.

Je ne sais pas si j'ai bien répondu à votre question.

• (1230)

Karim Bardeesy: C'est très utile, merci.

Vous avez également parlé de l'accès aux capitaux et de l'accès aux mécanismes de financement. Le Bureau de la concurrence a entrepris une étude sur l'accès des petites et moyennes entreprises aux prêts des grandes institutions financières. Sans divulguer de secrets d'entreprise, pouvez-vous nous parler un peu de vos instruments financiers et du rôle des banques, en particulier, à cet égard?

Neil Fast: Oui. Nous dépendons beaucoup des capitaux propres que nous réinvestissons dans l'entreprise. Nous n'avons presque pas

de financement non garanti et très peu de financement garanti. Nous réinvestissons nos profits.

Karim Bardeesy: C'est l'un des avantages d'une entreprise familiale à long terme, si je comprends bien.

Merci.

[Français]

Monsieur Duhamel, vous nous avez communiqué des données très intéressantes et instructives sur les entreprises et sur une vague de retraites à venir.

L'ancien gouvernement a mis en place une politique publique pour encourager les employés propriétaires. Êtes-vous satisfait de cette politique? Les employés propriétaires seraient-ils une solution pour pallier la vague de retraites à venir que vous avez mentionnée?

Marc Duhamel: Je vous remercie de votre question.

Le transfert d'entreprise à des employés est une des trois principales formes de transfert d'entreprise. Elle est la moins favorisée par les cédants. En effet, à peu près 15 % d'entre eux envisagent de transférer leur entreprise à des employés. Au Canada, la forme de transfert la plus populaire, et de loin, est le transfert à des propriétaires externes. Depuis 2018, cette forme représente 60 % des intentions de transferts. Ça la place loin devant la deuxième forme privilégiée de transfert, à savoir le transfert d'entreprises à la famille, qui représente à peu près 25 % des intentions de transfert.

Ainsi, même s'il y a des programmes visant le transfert d'entreprises à des employés et que cette forme de transfert peut améliorer la productivité et la performance financière de l'entreprise, elle demeure une composante mineure du portrait global des transferts d'entreprise, puisque environ 85 % de ces transferts se font selon d'autres modes.

Karim Bardeesy: Les politiques publiques ont-elles pour effet d'augmenter les transferts à des personnes extérieures à l'entreprise? La réduction du taux de ventes à de telles personnes devrait-elle être un des objectifs des politiques publiques?

Marc Duhamel: D'un point de vue économique, ce qui est important pour les politiques publiques, c'est principalement d'assurer le transfert des entreprises. La principale raison, c'est que deux grands facteurs sont souvent négligés lors du transfert d'une entreprise. D'une part, le transfert évite la dissolution de l'entreprise, donc la dissolution du capital intangible, qui est une composante de plus en plus importante contribuant à la productivité des entreprises. D'autre part, le transfert d'entreprise maintient l'intensité de la concurrence dans les marchés locaux, et en particulier dans les marchés plus éloignés des grands centres urbains. C'est donc important d'assurer le transfert.

Maintenant, quel est le mode de transfert idéal? Le cédant et l'acheteur sont les mieux disposés à déterminer la meilleure façon de transférer l'entreprise, que ce soit un transfert à un membre de la famille, un transfert à un employé ou un transfert à une personne à l'extérieur de l'entreprise.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bardeesy.

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour six minutes.

Gabriel Ste-Marie: Je salue MM. Fast et Duhamel et les remercie d'être des nôtres.

Mes questions s'adresseront à M. Duhamel.

D'abord, je vous donne le temps nécessaire pour terminer votre présentation.

Marc Duhamel: Merci beaucoup.

Je vais ajouter sommairement quelques informations.

Premièrement, nous avons un défi de relève entrepreneuriale au Canada. Deuxièmement, l'approche souvent préconisée pour répondre à ce défi revient à essayer de remplir la piscine à l'aide d'un plus grand boyau, c'est-à-dire que nous envoyons plus de nouveaux entrepreneurs et d'entrepreneurs naissants dans la piscine. Le problème, c'est que nous perdons beaucoup de ces entrepreneurs. La vague de transferts menace la conservation des PME existantes, qui sont la base d'un écosystème entrepreneurial dynamique, productif et prospère.

La meilleure façon de préserver ces transferts est de nous assurer qu'ils ont lieu. Le problème que nous constatons à partir de l'expérience du Québec, c'est que la majorité des cédants et des repreneurs s'y prennent mal et comprennent mal le processus. Au bout du compte, nous avons un taux d'échec de transfert relativement élevé. Ainsi, dans la précipitation, des propriétaires de PME peuvent décider de dissoudre leur entreprise.

L'expérience québécoise en matière de transfert d'entreprise suggère que le transfert d'entreprise est un marché particulier en raison de son opacité. En effet, les informations échangées entre les acheteurs et les vendeurs sont des informations commerciales délicates. Les cédants ont tendance à ne pas vouloir trop s'afficher, de peur de nuire à la valeur de leur entreprise.

Pourtant, des données sont nécessaires pour permettre à l'ensemble des cédants, des repreneurs et des intermédiaires qui travaillent à favoriser ou à effectuer un transfert d'entreprise, de prendre connaissance de l'ampleur du problème.

Au Québec, cette approche de production de données permettant aux cédants, aux repreneurs et à l'ensemble des intervenants de l'écosystème de prendre conscience de l'importance du phénomène dans leur environnement a été fondamentale pour mobiliser l'ensemble des acteurs, que ce soit la Banque de développement du Canada, le Fonds de solidarité FTQ, Repreneuriat Québec ou le ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie, et les inciter à élaborer des stratégies visant à mieux préparer les cédants et les repreneurs et à aller chercher et former la relève entrepreneuriale pour qu'elle soit en mesure de reprendre une entreprise dans des délais raisonnables.

● (1235)

Gabriel Ste-Marie: Dans votre présentation, vous avez mentionné la différence de productivité entre l'entreprise qui est reprise et la jeune pousse qui est créée.

Pouvez-vous nous en parler davantage?

Marc Duhamel: Il faut comprendre qu'au Québec, on veut des jeunes pousses, mais, sur le plan de la productivité, un transfert d'entreprise présente trois grands avantages comparativement à la création d'une entreprise. Les entreprises transférées représentent les joyaux du patrimoine entrepreneurial québécois; je n'ai aucune raison de croire que c'est différent à l'extérieur du Québec. Les entreprises transférées génèrent en moyenne un revenu de 4,6 millions de dollars et emploient environ 15 employés. De plus, le niveau de revenu des entreprises transférées est de 300 000 \$ par employé. On

peut imaginer que ce ne sont pas de petites entreprises. Oui, beaucoup d'entreprises sont transférées, mais, en moyenne, elles représentent la crème de l'écosystème entrepreneurial qui passe d'une main à l'autre. C'est beaucoup plus important que pour les très petites entreprises.

Selon mes recherches, qu'il s'agisse de revenus, du nombre d'employés, de taux de survie ou de l'importance des entreprises à l'entrée et à la sortie, l'expérience québécoise montre qu'au Québec et au Canada, on sous-estime le potentiel de contribution des transferts d'entreprise à l'accélération de la productivité des entreprises.

Gabriel Ste-Marie: Dans votre présentation, vous avez mentionné que le Japon connaissait un vieillissement de la population plus rapide qu'ici. Parmi les pratiques en matière de repreneuriat que vous avez observées à l'échelle internationale, notamment au Japon, lesquelles aurions-nous avantage à intégrer ici?

● (1240)

Marc Duhamel: L'approche internationale s'inspire de ce qui se fait en Autriche, en Finlande, en France, et j'en passe. Beaucoup de pays font face à ce problème.

La première étape est la sensibilisation. Il faut informer les acteurs de l'écosystème et produire des statistiques pour que les avocats, les comptables et les notaires puissent déterminer eux-mêmes la demande et la dévaluation de la valeur d'une entreprise. Je rappelle que 50 % des propriétaires d'entreprise n'ont aucune idée de la valeur de leur entreprise. On peut imaginer la quantité de travail à faire. Il faut donc développer la sensibilisation.

La deuxième étape, c'est le développement d'une stratégie nationale sur le transfert d'entreprise. Comme vous le savez, le Québec est très bien organisé en la matière. Par exemple, Repreneuriat Québec a été établi pour favoriser le transfert d'entreprise. Toutefois, cette intervention doit être intégrée à ce qui se passe à l'échelle locale et à l'échelle fédérale.

Présentement, il n'y a pas de stratégie ou de feuille de route fédérale qui répartit le travail entre le ministère de l'Industrie du Canada, le ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie du Québec et Repreneuriat Québec. Tout ça se fait de manière improvisée.

L'autre...

Le président: Monsieur Duhamel, je m'excuse de vous interrompre, mais le temps de parole accordé à M. Ste-Marie a été dépassé de 90 secondes, alors je dois donner la parole à M. Guglielmin.

Monsieur Guglielmin, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

Michael Guglielmin: Je remercie nos deux témoins de leurs témoignages jusqu'à présent.

Monsieur Fast, vous avez mentionné dans votre déclaration préliminaire que vous employez 700 personnes et qu'environ 85 % de vos produits sont exportés aux États-Unis. Je sais que vous avez déjà dit que des droits de douane de 25 %, dont on nous a menacés, augmenteraient instantanément les prix, rendraient vos détaillants moins concurrentiels, nuiraient à leur rentabilité et nuiraient à votre entreprise. Autrement dit, les entreprises ont besoin de certitude en ce qui concerne la budgétisation et l'affectation des capitaux.

Dans quelle mesure cette incertitude commerciale influence-t-elle vos décisions d'investissement et, par le fait même, vos décisions d'embauche?

Neil Fast: Permettez-moi de répondre à cette question en deux volets. Je vais tout d'abord parler de la demande et ensuite de l'investissement.

Lorsque nous vendons notre produit, nous lançons le processus 18 à 24 mois avant de l'expédier, alors nous avons besoin d'un grand engagement de la part de nos vendeurs qui sont des gens d'affaires indépendants aux États-Unis. Si ces entreprises américaines ne peuvent pas compter sur nous pour leur fournir les produits au même prix, en raison de l'évolution de l'environnement tarifaire, elles éviteront forcément les fournisseurs canadiens. Chose certaine, si nous perdons notre part de marché aux États-Unis, il faudra des décennies pour la récupérer. Une hausse de nos prix attribuable aux droits de douane porterait un dur coup à notre compétitivité.

Deuxièmement, en ce qui concerne les investissements majeurs, on s'attendrait à ce que, pour tout investissement important, il faille attendre de quatre à cinq ans avant d'obtenir un rendement sur notre investissement. Cette certitude, en ce qui concerne nos perspectives de vente, est assurément ce qui nous permet d'investir dans du nouvel équipement, et c'est sans parler du coût de cet équipement qui augmente rapidement. Nous avons récemment dû mettre de côté un investissement, car au terme des 14 mois qu'il nous a fallu pour effectuer notre analyse de rentabilisation, les prix avaient tellement augmenté que cela ne valait plus la peine d'aller de l'avant avec ce projet.

Puisque la fabrication de notre produit est exigeante en main-d'œuvre, nous avons besoin de machines pour aider les gens, et sans machines, nous ne pouvons pas embaucher plus de travailleurs.

Michael Guglielmin: J'aimerais maintenant parler des obstacles au commerce interprovincial. Vous avez souligné que les obstacles au commerce interprovincial, comme les divers codes énergétiques et exigences de certification, font en sorte qu'il est plus difficile pour des entreprises comme la vôtre d'exercer leurs activités au Canada. Dans quelle mesure ces incohérences réglementaires nuisent-elles à votre croissance au Canada?

• (1245)

Neil Fast: Comme M. Greer l'a dit au cours de l'heure précédente, dans notre domaine, la réglementation constitue un obstacle aussi important que les obstacles au commerce en tant que tels.

Au Canada, la construction est régie par le Code national du bâtiment, mais les règles peuvent varier en fonction des besoins de la province ou même de la ville ou de la région. Par exemple, il est logique qu'elles soient adaptées au climat pluvieux de Vancouver ou au climat neigeux de Winnipeg. Souvent, c'est strictement parce qu'une ville ou une province veut avoir ses propres règles adaptées à ses réalités, mais cela rend difficile la vente des produits partout au pays.

Michael Guglielmin: Recommanderiez-vous des changements précis ou une collaboration entre les gouvernements fédéral et provinciaux pour réduire les tracasseries réglementaires afin de favoriser votre croissance et vous rendre plus concurrentiels, tant à l'échelle nationale qu'internationale?

Neil Fast: Tout comme M. Greer, j'étais très enthousiaste il y a six mois lorsque toutes les provinces se sont dites prêtes à harmoniser la réglementation et à éliminer les obstacles au commerce. On n'en entend plus parler maintenant, mais j'espère qu'il y a vraiment

du travail qui se fait en coulisse et qu'il ne s'agit pas seulement d'une manœuvre pour faire des gains politiques.

Michael Guglielmin: Pour ma dernière question, puis-je avoir une réponse rapide, si possible?

Lors d'assemblées publiques précédentes, vous avez parlé de mises à pied. Que fait votre entreprise pour éviter les mises à pied, et dans quelle mesure une incertitude à long terme aurait une incidence à cet égard?

Le président: Pourriez-vous répondre très rapidement, monsieur Fast?

Neil Fast: Nous divisons certaines tâches et avons parfois fermé durant une semaine. Cela nous a permis d'attendre que les choses se tassent.

Le président: Merci beaucoup.

Madame O'Rourke, vous avez cinq minutes.

Dominique O'Rourke: Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à M. Fast.

J'espère que vous êtes au courant de l'initiative régionale de réponse tarifaire de la BDC et d'EDC, qui pourrait vous être utile au cours des prochains mois.

Des moyennes entreprises de Guelph et du reste du pays m'ont aussi communiqué qu'il y aurait un manque à gagner dans le secteur manufacturier. Il y a du soutien pour l'entrepreneuriat, l'innovation, les petites entreprises et les entreprises en démarrage, afin de les aider à prendre de l'expansion, et il y en a également pour les grandes organisations, mais celles au milieu ont besoin de quelque chose de différent.

Je me demande quels programmes ou mesures de soutien seraient utiles aux moyennes entreprises, selon vous.

Neil Fast: Je vous remercie de cette question. Je suis tout à fait d'accord.

J'aimerais faire écho à... Il y a tous ces nouveaux programmes, et bien que je ne connaisse pas bien celui de la BDC et d'EDC, notre capacité de tirer parti de ces programmes, de chacun d'entre eux, se fait au détriment de l'attention des employés. Pendant que nous nous efforçons de nous conformer à la réglementation en matière d'exportation et de douanes ou de comprendre les droits de douane, les exigences en matière de déclaration du pays d'origine où l'aluminium est fondu accaparent énormément de ressources. Nous avons dû commencer à embaucher des consultants pour nous aider à nous conformer à la réglementation liée à la traite des personnes.

Si nous avions la capacité de profiter de ces programmes avec moins de frais généraux et d'exigences, ou d'éliminer une partie des frais généraux qui nous sont déjà imposés, nous pourrions vraiment en profiter davantage.

Dominique O'Rourke: C'est une excellente recommandation à notre intention. J'en ai pris note.

Vous avez mentionné qu'une partie de votre production se fait en Europe. Serait-il possible d'augmenter la production nationale afin de fabriquer et d'acheter des produits canadiens et de réduire vos coûts d'importation?

Neil Fast: Nous faisons toute notre production et notre assemblage ici au Manitoba, au Canada. Nous avons de nombreux grands fournisseurs en Europe.

Ce qui s'est passé il y a six ou huit mois, c'est que les fournisseurs expédiaient leurs produits vers un grand site aux États-Unis, où on pouvait mélanger les produits avec un autre qui avait été fabriqué aux États-Unis et en Chine, puis on redistribuait ce produit fini partout en Amérique du Nord.

Pour contourner les droits de douane, toutes ces questions ont changé. D'une certaine manière, c'est à l'avantage du Canada. Il y a plus de travail qui arrive au Canada en raison de ces barrières tarifaires.

• (1250)

Dominique O'Rourke: Je vous remercie.

[Français]

Ma prochaine question s'adresse à M. Duhamel.

On parle de productivité au Canada depuis 30 ans. Pour ma part, je suis une personne visuelle. Si vous aviez à créer un continuum d'interventions à court, à moyen et à long terme pour améliorer la productivité des entreprises au Canada, où placeriez-vous les initiatives les plus pertinentes?

Qu'est-ce qui est urgent, qu'est-ce qui doit être fait au cours des deux prochaines années et qu'est-ce qui doit être fait à plus long terme?

Je me repose sur votre expertise pour vous demander de faire le travail du Comité.

Marc Duhamel: Je ne suis pas un expert en productivité. D'autres experts vont certainement venir témoigner et vous en parler.

Pour ma part, je suis venu au Comité pour vous parler de l'importance des transferts d'entreprise. Prenons l'exemple que vous venez de mentionner, c'est-à-dire les entreprises de taille moyenne, qui comptent entre 100 et 499 employés. C'est 8,5 % des entreprises de taille moyenne qui sont touchées par des transferts. Ça représente uniquement 0,8 % des entrées et 0,1 % des sorties.

Le transfert d'entreprise est donc une façon d'améliorer et d'accélérer la transformation des entreprises grâce à de nouveaux investissements en innovation et en technologie.

Je crois sincèrement que c'est une façon d'intervenir qui est omise. Elle est nouvelle, mais elle mériterait d'être étudiée de manière approfondie et urgente par le Comité.

Dominique O'Rourke: Merci.

Le président: Merci, madame O'Rourke.

Monsieur Ste-Marie, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

Gabriel Ste-Marie: Monsieur Duhamel, en deux minutes et demie, pouvez-vous nous parler des besoins de financement des jeunes repreneurs?

Pouvez-vous aussi nous illustrer ou nous décrire ce que vous entendez par le « capital intangible » des entreprises?

Vous pouvez aussi prendre le temps de faire d'autres remarques.

Marc Duhamel: Je vous remercie de cette question.

Au Québec, une entreprise moyenne transférée a un revenu annuel de 4 millions de dollars et compte environ 15 employés. C'est évident que les entrepreneurs de moins de 30 ans ont énormément

de difficulté à trouver le financement nécessaire pour racheter de telles entreprises. En fait, c'est le groupe des repreneurs de 55 ans et plus qui connaît la plus forte croissance. Les personnes plus âgées, autrement dit les entrepreneurs « séniors », constituent donc le groupe qui a la plus forte intention de reprendre des entreprises au Québec, et je n'ai aucune raison de croire que c'est différent dans le reste du Canada.

On parle de protéger le capital intangible des entreprises. Qu'est-ce que le capital intangible? C'est le capital incorporel, notamment les secrets industriels, les brevets et toutes les autres formes explicites ou implicites de propriété intellectuelle qui contribuent énormément à la valeur ajoutée des entreprises au Canada, comme le montrent des études de Statistique Canada.

Un transfert d'entreprise est important pour protéger ce capital, puisqu'il va assurer sa pérennité, alors qu'une fusion, une acquisition qui liquide l'ensemble des actifs de l'entreprise ou, pire encore, une dissolution va faire s'évaporer ce capital intangible comme neige au soleil.

Gabriel Ste-Marie: Merci beaucoup.

Le président: Merci à tous.

Je remercie MM. Fast et Duhamel d'avoir été des nôtres cet après-midi.

[Traduction]

Je vous remercie d'être venu à la rencontre du Comité. Je vous suis très reconnaissant de vos commentaires. Ils sont très utiles et cela nous guide pour la suite des choses.

Nous pouvons laisser partir les témoins. Merci beaucoup. Vous pouvez partir.

Chers collègues, j'aimerais aborder un point rapidement avant de lever la séance.

Il s'agit simplement d'une question d'ordre pratique. Nous nous réunissons depuis quelques semaines maintenant, et je pense que nous avons une idée du style de chacun. Je nous ai permis, de bon cœur, de dépasser le temps alloué dans la plupart des cas, parce que j'ai toujours l'impression que mon travail consiste à m'assurer, sans mauvais jeu de mots, que nous sommes productifs et efficaces et que sinon cela ne sert à rien de convoquer des témoins... L'inconvénient, c'est que nous perdons du temps. Chaque fois que j'accorde à quelqu'un une minute, une minute et demie ou deux minutes de plus, on empiète sur le temps de quelqu'un d'autre.

J'aimerais proposer qu'à l'avenir, une fois que nous passerons à la deuxième série de questions, les conservateurs et les libéraux disposent de cinq minutes. Ce sont les deux dernières interventions, ce qui fait 10 minutes. Au bout du compte, j'ai ce pouvoir discrétionnaire, mais je ne veux pas agir en dictateur ici, alors j'aimerais proposer, si tout le monde est d'accord, que nous fonctionnions en quelque sorte en sachant que nous n'allons pas passer à la dernière partie de la deuxième série de questions. Si nous rattrapons le temps, alors on offre du temps de parole.

Si nous fonctionnons de cette façon... Je trouve cela un peu injuste parce qu'un député se présente et inscrit son nom sur la liste. Il a préparé une question et nous avons éventuellement 15 ou 20 minutes de retard, puis les députés disent qu'ils doivent se rendre à leur prochaine réunion, etc.

Je sou mets cela à votre réflexion. Nous n'avons pas à prendre de décision officielle. Je tiens simplement à dire que j'ai vraiment essayé de ne pas interrompre qui que ce soit, mais à un moment donné, évidemment, je dois intervenir parce que cela se fait aux dépens...

C'est peut-être quelque chose dont nous pourrions discuter entre les porte-parole de chaque parti autour de la table. Je voulais simplement le mentionner parce que je ne veux pas développer l'habitude de dire: « Désolé, monsieur le témoin, nous avons dépassé le temps alloué. Vous avez encore quelque chose à ajouter qui sera utile au comité, mais j'arrête le chronomètre simplement pour m'assurer que nous terminons à temps. »

Est-ce que ma suggestion est logique?

Je vous fais simplement part de ma réflexion.

● (1255)

[*Français*]

Il n'y a pas de décision à prendre aujourd'hui. Ce ne sont que quelques commentaires, maintenant que nous avons eu quelques réunions.

Merci à tous.

[*Traduction*]

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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