



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 014 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 30 janvier 2014

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 30 janvier 2014

• (1100)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

Nous poursuivons notre étude sur l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG.

Nous avons le privilège aujourd'hui de recevoir Son Excellence, l'ambassadrice de l'UE. Nous tenons à vous souhaiter la bienvenue au Canada, dans vos nouvelles fonctions, et nous vous remercions d'être ici aujourd'hui. Vous êtes accompagnée de votre collègue, M. Mecklenburg.

Monsieur Mecklenburg, nous vous remercions également de vous être joint à nous aujourd'hui.

Nous avons hâte d'entendre ce que vous avez à nous dire et de vous poser nos questions. Il s'agit d'un accord formidable qui a été conclu entre nos administrations respectives. Après de longues discussions et négociations, nous nous réjouissons de voir cet accord enfin signé. Nous en sommes maintenant à l'étape de le présenter à nos parlements respectifs, après sa traduction et son parachèvement sur le plan juridique.

Cela dit, nous vous cédon maintenant la parole, après quoi nous enchaînerons avec la période de questions.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx (ambassadeur, Délégation de l'Union européenne au Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour à tous, honorables députés.

Tout d'abord, sachez que je suis extrêmement heureuse d'être ici aujourd'hui et je vous remercie de m'avoir permis de comparaître à cette audience.

J'ai commencé ma carrière, il y a près de 30 ans, à titre d'adjointe parlementaire au sein de l'institution européenne. Pendant 15 ans, je me suis occupé des relations avec le Parlement européen, alors je m'y sens vraiment chez moi. Je vous remercie énormément de me donner cette possibilité d'être parmi vous aujourd'hui.

Nous allons discuter de l'AECG, c'est-à-dire l'accord le plus important et ambitieux que l'Union européenne ait conclu à ce jour. Il a fallu quatre ans de négociations pour y parvenir. Certains diront que c'est beaucoup, mais je considère que d'avoir conclu, en quatre ans, un accord aussi global, avec la participation de toutes les provinces et des 28 États membres de l'Union européenne, c'est tout un exploit.

Cet accord profitera nettement aux deux parties, le Canada et l'Union européenne. Je sais qu'il y a eu beaucoup de spéculation entourant l'accroissement du commerce attribuable à l'AECG. Je ne veux pas en rajouter, mais d'après ce que j'ai vu au sein de l'UE, avec tous les accords de libre-échange que nous avons conclus, surtout les plus récents, à partir du moment où l'accord entre en vigueur, il

procure aussitôt des avantages aux deux parties et stimule considérablement les échanges commerciaux.

Pourquoi l'AECG est-il l'accord le plus ambitieux jamais conclu à ce jour? L'accord lui-même renferme des parties typiques d'un accord de libre-échange conventionnel. Tout d'abord, les droits de douane sur les produits industriels et agricoles seront supprimés. Même si les droits de douane n'ont jamais été très élevés entre le Canada et l'Union européenne, même s'ils ne représentent que 3 ou 4 %, le fait de ne pas en avoir du tout est beaucoup plus avantageux.

Dès son entrée en vigueur, l'AECG supprimera les droits de douane sur presque tous les produits industriels et agricoles. Dans le cas des produits jugés sensibles, notamment dans le secteur laitier, il y aura des périodes de transition et certains contingents à respecter.

Cet accord profitera également aux consommateurs des deux côtés. Il y aura davantage de concurrence, plus d'offres et, par le fait même, de meilleurs prix.

L'AECG permettra une plus grande libéralisation du commerce des services. Il favorisera l'investissement des deux côtés en éliminant les obstacles. On a attribué une nouvelle compétence à l'Union européenne il y a quelques années. L'UE dispose d'une compétence exclusive pour négocier un accord sur la protection des investissements, au nom de tous les États membres.

Dans toutes mes interventions au sujet de l'AECG, je mets toujours l'accent sur l'abolition des barrières non commerciales, comme la réglementation technique, sanitaire et phytosanitaire. J'insiste là-dessus, car même si les droits n'étaient pas si élevés, il y avait, et il y a toujours, des obstacles importants. Les petites et moyennes entreprises pourraient particulièrement bénéficier de cette abolition. J'estime qu'il s'agit là d'un avantage majeur qui fera épargner beaucoup d'argent et d'efforts aux entreprises des deux côtés de l'Atlantique.

L'AECG n'est pas un accord de libre-échange classique. Comme je l'ai dit, on parle d'un accord global et ambitieux. C'est ce que nous appelons un accord « de nouvelle génération ». Pourquoi? Parce qu'il traite aussi d'éléments comme l'approvisionnement, la propriété intellectuelle, les indicateurs géographiques et la mobilité de la main-d'oeuvre.

En ce qui a trait à l'approvisionnement, en vertu de l'AECG, le Canada et l'UE ont convenu de s'assurer mutuellement un accès à leurs marchés d'approvisionnement respectifs au niveau infranational — c'est-à-dire provincial et municipal. Parmi les avantages, mentionnons une concurrence accrue, des produits moins chers et la transparence des dépenses gouvernementales, qui donnera lieu à une meilleure utilisation de l'argent des contribuables. Toutefois, je dois préciser qu'on a établi des seuils. Les municipalités continueront d'acheter des produits locaux en deçà des seuils établis. D'ailleurs, à ce chapitre, sachez que tous les entrepreneurs étrangers devront se conformer en tout temps aux lois locales relatives au travail et à l'environnement. Ce chapitre est réciproque, c'est-à-dire que l'entente ouvrira non seulement les marchés publics canadiens, mais aussi européens, même si en Europe, les marchés publics sont déjà très ouverts.

• (1105)

La propriété intellectuelle est également un élément clé de l'accord pour nous. L'AECG renferme des dispositions sur la propriété intellectuelle qui sont importantes pour l'Union européenne, telles que la protection des brevets pour les produits pharmaceutiques. Pourquoi est-ce important? Parce que nous considérons qu'il faut protéger suffisamment notre propriété intellectuelle, compte tenu des coûts extrêmement élevés liés à la recherche de nouveaux médicaments, et réinvestir les fonds dans de nouveaux projets afin d'améliorer la santé. Nous sommes d'avis que cette propriété intellectuelle profitera aux sociétés de recherche canadiennes. Encore une fois, pour dissiper les préoccupations qui ont soulevées à ce sujet, sachez que nous avons également des systèmes de santé financés par les fonds publics au sein de l'Union européenne comme vous avez au Canada. Nous contrôlons le prix des médicaments tout en assurant une protection élevée et en stimulant la recherche. Cet aspect est donc très important.

Pour ce qui est des indicateurs géographiques, nous sommes très heureux que le Canada et l'UE aient pu s'entendre sur la protection des indicateurs géographiques de l'Union européenne. Cela entraînera assurément une hausse de la consommation des délicieux aliments européens au Canada.

Enfin, je dirais que l'AECG rassemblera les gens. Un élément à ne pas négliger est sans aucun doute la mobilité temporaire des travailleurs hautement qualifiés. Cet élément revêt une grande importance pour le Canada, vu l'ampleur de ses investissements directs dans l'Union européenne. Le Canada est le quatrième investisseur en importance dans l'Union européenne. Par conséquent, la mobilité temporaire des travailleurs, conjuguée à la reconnaissance des qualifications professionnelles, qui facilitera la circulation des professionnels d'un pays à l'autre, est fondamentale.

En tant qu'ambassadrice de l'Union européenne, je me dois de vous parler de la vigueur du marché européen. Je ne le fais pas parce qu'on me paie pour le faire, mais plutôt parce que je suis une Européenne convaincue. L'Union européenne est l'économie la plus solide au monde.

Forte d'un marché de plus de 500 millions de consommateurs, l'Union européenne est le marché le plus intégré au monde. On y assure une libre circulation des personnes, des biens, des capitaux et des services, ce qui signifie, par exemple, qu'un produit canadien qui fait son entrée sur le marché européen — peu importe son port d'entrée, que ce soit Rotterdam, Antwerp, ou ailleurs — il sera librement et automatiquement commercialisé sur tout le territoire de l'Union européenne. Je le répète, on parle de 500 millions de consommateurs. Il s'agit d'un marché très concurrentiel. Je dis toujours que si vous arrivez à pénétrer ce marché, la suite sera très

prometteuse. De plus, c'est bien connu, l'Union européenne a un système juridique très rigoureux, qui veille au respect des lois et des aspects juridiques.

En outre, les entreprises canadiennes pourront profiter d'énormes économies d'échelle.

Un autre aspect positif de l'AECG, c'est le fait que l'Union européenne constitue le premier bloc commercial en importance dans le monde. Nous sommes le premier partenaire commercial de 80 pays partout dans le monde, comparativement aux États-Unis, par exemple, qui sont le premier partenaire commercial de 20 pays. Nous sommes le deuxième partenaire commercial du Canada; je vous laisse deviner qui est le premier. En élargissant notre réseau d'accords de libre-échange, si on inclut l'AECG, 50 % des échanges commerciaux de l'UE seront visés par les accords de libre-échange. Si nous parvenons à un accord avec les États-Unis, avec qui, comme vous le savez, nous négocions actuellement un partenariat transatlantique en matière de commerce et d'investissement, 75 % du commerce de l'UE sera réalisé dans le cadre d'accords de libre-échange. En ce qui concerne nos négociations avec les États-Unis, il faudra un certain temps avant que cet accord se concrétise, mais je considère l'AECG comme une percée politique. Chose certaine, l'AECG, contrairement à l'accord américain, donnera aux entreprises l'avantage d'être les premiers sur le marché européen.

• (1110)

Toutefois, il va sans dire que l'Union européenne et le Canada devront collaborer pour que l'AECG donnent les résultats escomptés. L'accord en tant que tel n'est pas suffisant. Il faut travailler ensemble. Nous devons accroître la visibilité de l'accord, en faire la promotion et bien l'expliquer. Nous devons faire valoir les nouvelles possibilités qui s'offrent aux deux parties. Je crois que nos gouvernements respectifs en font beaucoup à ce chapitre.

Encore une fois, j'insiste sur l'importance qu'il y a à sensibiliser et à informer les petites et moyennes entreprises au sujet de cet accord. Les grandes entreprises le connaissent déjà très bien. Les PME sont le pilier de notre économie. C'est pourquoi nous devons collaborer, et je suis convaincue que nous allons réussir.

En conclusion, monsieur le président, je sais que cette audience porte sur le commerce et l'économie, mais à titre d'ambassadrice, je me dois de souligner que la relation entre le Canada et l'Union européenne ne repose pas uniquement sur ces deux aspects. Le Canada est un partenaire stratégique de l'Union européenne et sachez qu'elle n'en a que 10 à travers le monde.

Nous collaborons très étroitement avec le Canada dans d'autres domaines, comme les relations extérieures, les connaissances scientifiques et l'éducation, pour n'en nommer que quelques-uns. De plus, nous partageons les mêmes valeurs. Nous avons de forts liens culturels et de solides liens d'amitié. Nous sommes de très bons alliés et partenaires. Avec l'AECG, je crois que nous serons encore plus forts, ce qui profitera non seulement à nos pays et à nos entreprises, mais aussi à nos populations respectives.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup. Je suis entièrement d'accord avec vous.

Nous allons maintenant passer à la période de questions. Nous allons commencer par M. Davies.

La parole est à vous.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci.

Je tiens à vous remercier, madame l'ambassadrice, d'être parmi nous aujourd'hui malgré votre horaire chargé. Soyez la bienvenue au sein du comité.

Madame l'ambassadrice, pourriez-vous nous dire brièvement, du point de vue de l'Union européenne, à quels secteurs industriels l'AECG devrait le plus profiter?

• (1115)

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: En fait, tous les secteurs devraient tirer avantage de l'accord. Même si nous commerçons déjà beaucoup, je dirais que l'industrie des produits industriels en tirera assurément profit. Les secteurs de l'automobile, de la fabrication, de la médecine, des services et de l'agriculture en bénéficieront. Les deux parties auront la possibilité d'exporter davantage de leurs produits, comme nos produits laitiers qui, à l'heure actuelle, ne peuvent entrer sur le marché canadien en raison des indicateurs géographiques ou des droits trop élevés.

M. Don Davies: Merci.

En revanche, il est généralement admis que dans la plupart des accords de libre-échange, il faut faire des compromis. Il y a des gagnants et des perdants. Y a-t-il des secteurs industriels de l'Union européenne qui prévoient y perdre au change dans le cadre de l'AECG?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Pour être honnête, non. Je suis très franche avec vous. Je considère que c'est une situation avantageuse pour tout le monde.

Lorsque l'accord a été annoncé, dans la presse, on mentionnait que certains secteurs seraient touchés. J'ai validé cela avec Bruxelles, et il n'y a eu aucune réaction négative du côté de l'Union européenne.

Je pense aussi que les Canadiens ont fait un très bon travail en exerçant des pressions auprès de l'UE dans les secteurs les plus problématiques. Les secteurs étaient ainsi préparés à faire face aux problèmes potentiels. Je pense entre autres à l'industrie bovine. Les producteurs bovins canadiens ont été très actifs à ce chapitre, et nous n'avons pas entendu de commentaires négatifs.

M. Don Davies: Merci.

Selon vous, quels pays de l'Union européenne accroîtront-ils le plus leurs échanges commerciaux avec le Canada?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: C'est très difficile à prévoir, parce qu'il appartient aux entreprises d'intensifier leur commerce dans le cadre de cet accord. C'est donc très difficile à dire. À l'heure actuelle, nous avons déjà des pays importants qui commercent avec le Canada, notamment l'Allemagne, la France, l'Italie, et d'autres également, dans des secteurs précis.

Avant d'occuper ce poste, j'étais ambassadrice de l'Union européenne au Mexique. Ce que j'ai constaté en particulier, c'est qu'il y a des pays qui se sont joints à l'Union européenne il y a dix ans déjà, mais je dirais que les plus récents États membres de l'UE profiteront grandement de cette ouverture.

M. Don Davies: Vous n'êtes donc pas au courant d'une quelconque analyse selon laquelle certains pays de l'Europe bénéficieraient davantage de l'accord?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Non, ce n'est pas une question de pays, mais plutôt d'entreprises qui devront déployer des efforts

pour accroître leur commerce. Ce sera davantage les secteurs qui en profiteront dans chaque pays.

M. Don Davies: Merci.

En ce qui concerne le processus, madame l'ambassadrice, quand pensez-vous que la version finale de l'AECG sera prête et mise à la disposition des parlementaires européens?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Merci pour cette question.

Pour ce qui est de la version finale, pour l'instant, nous sommes en train de parachever les négociations techniques. À mon avis, nous devrions terminer d'ici quelques semaines. Il y aura ensuite la mise au point juridique, puis il restera à parapher le texte. Le texte sera publié par la suite, mais il ne sera pas exécutoire. Ce texte sera extrêmement important pour l'industrie car, d'après notre expérience avec l'ALENA ou d'autres accords de libre-échange, lorsqu'une industrie ou une entreprise voit un texte, elle peut déjà se préparer en conséquence.

Nous envisageons d'avoir un texte dans six mois. Par contre, ce ne sera pas le texte final. Nous prévoyons sa publication en 2015. L'une des raisons de ce délai, c'est qu'au sein de l'Union européenne, l'accord devra être traduit en 23 langues, et cela va prendre un certain temps. Ensuite, notre Parlement européen se prononcera, de même que le conseil des ministres. Ce processus, dans l'ensemble, devrait prendre deux ans.

• (1120)

M. Don Davies: Très bien.

Je veux parler de la disposition relative aux relations investisseur-État. Le 21 janvier dernier, le commissaire au commerce, Karel De Gucht, a annoncé avoir décidé de lancer une consultation publique sur les dispositions relatives aux investissements d'un accord commercial entre l'Union européenne et les États-Unis. L'information que je vais vous donner est tirée d'un communiqué de presse de la Commission européenne:

Cela... montre la détermination du commissaire d'assurer un juste équilibre entre la protection des investissements européens et le maintien du droit qu'ont les gouvernements de réglementer dans l'intérêt public...

Au début de mars, il rendra public un texte proposé de l'Union européenne pour le volet investissement des pourparlers qui inclura des dispositions sur la protection des investissements.

M. De Gucht a dit ce qui suit:

Les gouvernements doivent toujours avoir la liberté de réglementer de façon à protéger les gens et l'environnement... ils doivent également trouver le juste équilibre et traiter les investisseurs de façon équitable... Toutefois, certaines ententes actuelles causent des problèmes, car elles permettent à des entreprises d'exploiter des zones d'ombre du texte légal. Je sais qu'en Europe, certaines personnes ont des préoccupations légitimes sur ce volet de l'accord entre l'Union européenne et les États-Unis... Les États membres de l'Union européenne m'ont confié la responsabilité de régler les problèmes qui se posent dans les ententes actuelles sur les investissements, et je suis déterminé à accroître la transparence et l'impartialité du système de protection des investissements, et d'éliminer les... zones d'ombres une fois pour toutes. Le PTCI protégera le droit qu'ont les États membres de l'Union européenne de réglementer dans l'intérêt public.

J'ai deux questions.

Tout d'abord, pensez-vous que la disposition relative aux relations investisseur-État de l'AECG dissipera les inquiétudes?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je crois que les dispositions actuelles protègent beaucoup les investissements. Je le confirme. L'équilibre est tout à fait... Oui. Je ne suis pas en mesure de vous parler du PTCL.

Le président: Vous disposez de 10 secondes.

M. Don Davies: Très brièvement, on dit qu'il veut ajouter de meilleures règles, dont un code de conduite, pour s'assurer que les arbitres sont choisis de façon équitable et qu'on agit avec impartialité...

Le président: Très brièvement.

M. Don Davies: ... et que les travaux sont rendus publics.

À votre connaissance, l'AECG contient-il ces dispositions — choisir les arbitres de façon impartiale, etc.?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je cède la parole à mon collègue.

Le président: Oui, ce sera une intervention très brève étant donné que le temps est écoulé.

M. Karsten Mecklenburg (chef, Section des affaires économiques et commerciales, Délégation de l'Union européenne au Canada): Oui, excusez-moi.

Je dirais simplement que je pense que l'AECG contient des dispositions qui font en sorte que nous ayons un juste équilibre entre s'assurer que les autorités publiques maintiennent le droit de réglementer dans les secteurs auxquels vous avez fait référence en parlant du communiqué, et la protection des intérêts légitimes des investisseurs d'instaurer des moyens de pouvoir lancer le règlement des différends entre l'investisseur et l'État. C'est tout simplement notre conviction: protéger les intérêts des investisseurs, comme dans le règlement des différends entre les États, ce qui est inclus dans un tel accord. Cependant, l'AECG répond aux préoccupations soulevées, et je suis sûr que le texte le reflétera, une fois qu'il sera publié.

En ce qui concerne le PTCL, le but est de s'assurer que la population est bien informée et que tous les intervenants peuvent s'exprimer, car évidemment, l'envergure est plus grande. Les préoccupations que le Canada a exprimées sur le règlement des différends entre les investisseurs et les États dans le cadre de l'AECG sont maintenant exprimées par l'Europe pour l'accord avec les États-Unis. On constate donc que les mêmes questions et intérêts sont soulevés, et nous estimons que les accords, l'AECG et le PTCL, sont...

Le président: D'accord. Très bien. Merci beaucoup.

M. Don Davies: Merci.

Le président: Monsieur O'Toole, vous disposez de sept minutes.

M. Erin O'Toole (Durham, PCC): Merci, monsieur le président.

Bienvenue, Votre Excellence. Je vous remercie, vous et M. Mecklenburg, de votre présence. Nous sommes heureux que vous comparassiez devant nous aujourd'hui pour répondre à nos questions. Nous sommes emballés par les possibilités qu'offre cette entente de principe au Canada et aux pays de l'Union européenne.

Fait intéressant, Votre Excellence, je remarque que vous êtes arrivée au Canada après avoir passé 10 ans au Mexique et aux États-Unis; vous aurez donc travaillé dans les trois pays signataires de l'ALENA.

Je vais en parler un instant, car le Canada se trouve dans la position exceptionnelle, dans le cadre de l'AECG, d'avoir accès à un marché représentant plus de 800 millions de consommateurs

comptant parmi les meilleurs au monde, par l'ALENA et par ce qui sera un excellent accord avec l'Union européenne.

Les États-Unis, notre ami, et notre plus important partenaire commercial, n'en sont pas encore là, mais des discussions sont en cours. Combien de temps faudra-t-il, à votre avis? À l'heure actuelle, je dirais que la situation du Canada est unique.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Excusez-moi... combien de temps faudra-t-il?

M. Erin O'Toole: Vous attendez-vous à signer un accord avec les États-Unis au cours des deux prochaines années? Y a-t-il...

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Oh, c'est très difficile à déterminer.

Je connais très bien le commissaire De Gucht. L'année 2014 sera importante pour les institutions de l'Union européenne, car les élections du Parlement européen auront lieu et il y aura un nouveau commissaire et un nouveau président du Conseil européen. Je le mentionne parce que l'une des priorités de la Commission européenne est de parvenir à un accord avec les États-Unis.

Je ne veux pas supposer qu'on y arrivera. Je sais que les négociations se poursuivent et, comme je l'ai dit, nous sommes au courant de l'évolution des négociations, mais il est très difficile de déterminer combien de temps il faudra.

En ce qui concerne certains éléments qui sont soulevés — par exemple, l'élimination des barrières non tarifaires, qui est un volet très important des négociations avec les États-Unis —, les discussions avec le Canada seront utiles et faciliteront une partie des discussions avec les États-Unis.

Je pense que si nous réussissons, ce sera très avantageux pour tout le monde.

• (1125)

M. Erin O'Toole: Merci.

Vous avez parlé d'indications géographiques. Je pense que cela montre à quel point l'Union européenne et le Canada collaborent pour conclure une entente. Compte tenu de la manière dont vont les choses, nous voulons des dispositions de droits acquis et un très bon équilibre. Nos espérons sincèrement que nos indications géographiques, comme le fromage Oka et les vins de la vallée de l'Okanagan, deviennent aussi prisées que certains de vos célèbres produits.

Toutes nos provinces ont participé aux négociations, sur une certaine période. Avez-vous adopté une structure similaire pour votre équipe de négociation, soit donner de l'information à jour aux États membres, pour en arriver à une conclusion positive?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Tout d'abord, en ce qui concerne les indications géographiques, je pense que nous avons également établi un bel équilibre. Nous avons un très grand nombre d'indications géographiques, de produits dans les pays de l'Union européenne, et il a été impossible pour certains, comme Parma et...

M. Karsten Mecklenburg: C'est possible, mais c'est délicat, évidemment, pour le principe en général sur...

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Oui. En tout cas, pour certains, c'était très difficile, ou certains sont entrés ou étaient sur le marché canadien avec un nom qui était protégé par l'Union européenne. Je pense qu'à cet égard, nous avons vraiment conclu une très bonne entente. Je peux vous assurer qu'il n'y a pas que les pays de l'Union européenne qui produisent des aliments délicieux; le Canada aussi. L'AECG favorisera la promotion des produits canadiens.

En ce qui concerne les provinces, l'un de mes objectifs au Canada est de visiter toutes les provinces — et cela vaut également pour tous les ambassadeurs qui sont au Canada. Je pense que pour la toute première fois, nous ferons une visite commune. Nous irons tout d'abord à Toronto le 12 février. J'espère que d'ici la fin de mon mandat, tous les ambassadeurs auront visité l'ensemble des provinces et des territoires.

Nous nous réjouissons grandement de la participation des provinces. C'était absolument nécessaire. Elles ont joué un rôle vraiment très constructif. La structure européenne est complètement différente. Le commerce est la compétence exclusive de l'Union européenne. Concrètement, cela signifie que l'obtention d'un mandat en vue d'un accord se règle par la Commission européenne, qui obtient alors un mandat pour, par exemple, conclure l'AECG avec les États membres. Dès que la Commission a le mandat... et il s'agit du commissaire De Gucht, qui fait les négociations seul, au nom de tous les États membres.

Tout au long du processus, nos États membres sont tenus informés — de façon confidentielle, car on ne peut pas mener des négociations internationales publiquement, surtout lorsqu'il s'agit d'un accord comme l'AECG. C'est fait de façon confidentielle, mais il y a eu des fuites, ce qui n'a pas été très utile. Toutefois, les membres sont toujours tenus au courant, et il en est de même pour le Parlement européen. Cela est aussi important, car, dans le cadre de négociations, il y aura toujours des éléments qui n'avaient pas été prévus dans le mandat, et il faut consulter de nouveau les intervenants.

M. Erin O'Toole: Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Une minute.

M. Erin O'Toole: Je suis également ravi que vous ayez parlé de la question des brevets et de la propriété intellectuelle. Vous avez raison: il y a des services de santé publics dans les États européens et au Canada, et c'est un élément important, non seulement de notre position de négociations, mais également de la participation provinciale. Nous avons entendu le point de vue de compagnies de recherche pharmaceutique, tant du volet des médicaments de marque que de celui des médicaments génériques. L'industrie des médicaments génériques est importante ici. Nous avons des témoins qui conviennent tous que c'est un excellent accord dans l'ensemble, mais qui ont des points de vue opposés sur cette question, et nous pensons avoir trouvé un juste équilibre.

Quel est le point de vue de l'Union européenne sur l'équilibre entre le rapprochement des brevets et le rôle important que les médicaments génériques peuvent jouer pour maintenir les coûts peu élevés?

• (1130)

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je crois que nous avons trouvé un juste équilibre. Comme je l'ai dit, les droits de propriété intellectuelle sont extrêmement importants pour nous. À cet égard, nous voulions une très grande protection. Si l'on compare la situation du Canada à d'autres pays industrialisés ou à des pays en développement, la protection n'était pas la meilleure. Nous voulions une très grande protection également pour la recherche. Puisque le Canada compte beaucoup de sociétés de recherche, il en tirera parti.

Comme je l'ai dit dans mon exposé, nous ne croyons pas qu'il y aura une inflation des prix. La santé et les intérêts des consommateurs sont donc au centre de cette politique. Je pense qu'en ce qui concerne la propriété intellectuelle, en particulier le marché des médicaments, on a trouvé un juste équilibre.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti, vous disposez de cinq minutes.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Madame l'ambassadrice, je vous remercie de votre présence. Votre participation est très utile.

Vous avez dit tout d'abord que l'accord augmentera les échanges commerciaux dès son entrée en vigueur. Qu'arrivera-t-il en attendant, si on la retarde? Cela nuira-t-il au commerce? Votre expérience montre-t-elle que nous n'y portons pas attention, en quelque sorte, et que tout à coup, il y a une explosion?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Nous sommes déjà de très bons partenaires commerciaux. L'Union européenne est le deuxième partenaire commercial et investisseur en importance du Canada. Le Canada est le douzième partenaire commercial et quatrième investisseur en importance...

M. Massimo Pacetti: Je suis désolé de vous interrompre, mais mon temps d'intervention est limité.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Oui, allez-y.

M. Massimo Pacetti: Disons qu'une entreprise d'ici achète des machines en Allemagne parce qu'elle sait qu'elle paiera un peu moins cher, les Européens attendront peut-être quelques mois ou même un an ou plus avant d'acheter des voitures-passagers ou des avions de Bombardier. Est-ce quelque chose qui...

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je pense que l'industrie fera ce qui est le plus favorable pour elle. D'après notre expérience, même lorsqu'on annonce un accord majeur... surtout au moment où le texte est dévoilé. Je pense que tant qu'on ne connaît pas le texte, rien ne change. Nous savons que dès que le texte légal est connu, l'industrie bouge avant que l'accord entre en vigueur.

Je répondrais que, tout d'abord, nous sommes déjà de grands partenaires en matière de commerce et d'investissements. En attendant, cela ne changera pas. L'industrie...

M. Massimo Pacetti: Je ne me préoccupe pas de l'industrie outre mesure.

Que se passera-t-il dans vos parlements ou vos divers pays — ou est-ce que seul le Parlement européen l'approuvera?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Cela n'a pas encore été déterminé.

Personnellement, je pense que les parlements nationaux devront probablement ratifier l'accord, mais cela n'inclut pas les dispositions commerciales. Dès que le Parlement européen donne le feu vert, tous les aspects commerciaux de l'accord entrent en vigueur de façon provisoire.

M. Massimo Pacetti: D'accord.

Pensez-vous que les pays européens transféreront aux consommateurs les économies qu'ils réaliseront?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Que voulez-vous dire?

M. Massimo Pacetti: Certaines de vos entreprises en profiteront — les importateurs, ou les fabricants — pour importer des biens du Canada à meilleurs prix. Garderont-elles l'argent ou en feront-elles profiter le consommateur?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Heureusement, l'Union européenne n'a pas de système de régulation de l'offre.

M. Massimo Pacetti: D'accord.

Est-ce que certains secteurs devront chercher des investissements à cause des règlements trop contraignants du Canada dans certains cas? Vous attendez-vous à une augmentation du volume? Est-ce que certains de vos secteurs ont ce sentiment?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Non.

M. Massimo Pacetti: Aucun?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Non. Nous ne pensons pas qu'il y a des restrictions vraiment importantes sur l'investissement au Canada à l'heure actuelle. La situation sera encore meilleure avec l'entrée en vigueur de l'AECG.

M. Massimo Pacetti: Et aucun pays n'essayera de compenser les pertes qu'il pourrait subir en faisant concurrence au Canada?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Que voulez-vous dire — que les pays pourraient choisir le Mexique, par exemple?

• (1135)

M. Massimo Pacetti: Eh bien, dans le secteur des pêches, nous constatons que certaines provinces peuvent y perdre au change tandis que d'autres peuvent en sortir gagnantes. On parle de la nécessité de leur offrir des compensations. On dit que si les exploitants de ferme laitière sont incapables de vendre autant de fromage, ils auront besoin d'une compensation également.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je vous remercie de soulever la question. Le secteur des pêches sera complètement ouvert. Il n'y aura aucune restriction sur l'exportation de poissons de qualité vers l'Union européenne. C'est une situation favorable aux deux parties. Pour l'industrie laitière, il y aura plus de fromages et de produits laitiers européens de grande qualité provenant des pays de l'Union européenne.

M. Massimo Pacetti: D'accord, mais y aurait-il des pays européens qui en souffriront et seront-ils indemnisés?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Vous parlez des pêches?

M. Massimo Pacetti: Quel que soit le secteur, il faut...

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: C'est ça, la concurrence.

M. Massimo Pacetti: Je suis d'accord.

Mme Marie-Anne Coninx: Là où je veux en venir, c'est que ce sont les consommateurs qui...

M. Massimo Pacetti: Ah, je suis tout à fait d'accord. C'est moi qui pose des questions. Je le sais.

Des voix: Oh, oh!

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Ce sont les consommateurs qui en tireront des avantages. En ce qui concerne le fromage, monsieur, j'insiste pour dire qu'il y aura une légère augmentation des quantités de fromage exportées par l'Union européenne vers le Canada.

Pour ma part, je regrette que ce ne soit pas une plus grande quantité, parce que...

M. Massimo Pacetti: Mais ce que nous voulons, c'est exporter beaucoup de fromage canadien.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Faites, alors. Il n'y a pas de limites, mais pas de limites, pour ce qui est du fromage canadien, dont la qualité est également très bonne. Tout cela est une question de marketing de la part des entreprises.

M. Massimo Pacetti: Je sais que le Canada a énormément de compétences. Je me demande s'il y a un secteur ou un acteur européen particulier qui en pâtira?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Non.

M. Massimo Pacetti: D'accord. C'était ma question.

J'ai cru comprendre que le Canada...

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Adressez-vous à vos consommateurs. Vous en avez 34 millions.

M. Massimo Pacetti: Vous avez raison.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je crois que ces consommateurs seront ravis de voir ces produits, qui pour l'instant coûtent très chers sur le marché canadien.

M. Massimo Pacetti: Tout à fait.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: J'espère pouvoir en acheter.

Des voix: Oh, oh!

Mme Marie-Anne Coninx: Il suffit de voir le prix de certains excellents fromages. C'est incroyable. Je ne comprends pas pourquoi les consommateurs canadiens ne rouspètent pas plus. Ils sont pourtant bien renseignés.

Le président: Votre temps de parole s'est écoulé, monsieur Pacetti, mais je vous permets de poser une dernière toute petite question.

M. Massimo Pacetti: D'accord.

Vous avez utilisé le terme « avantage du premier venu ». Quelle en est la signification?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Cela veut dire que si l'AECG est déjà en place, et si les entreprises canadiennes en tirent des avantages, c'est qu'elles ont déjà un pied dans le marché. Ce sera plus difficile pour les États-Unis de se tailler une place.

M. Massimo Pacetti: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan, vous avez la parole.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, Votre Excellence et M. Mecklenburg. Bienvenue au comité, et merci d'être venus aujourd'hui.

Je devine que vous en êtes à votre premier hiver au Canada, puisque vous vous êtes installée en octobre.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: J'adore.

L'hon. Ron Cannan: Effectivement, l'hiver canadien est magnifique. Nous avons pu discuter un peu avant que la séance ne commence. J'ai cru comprendre que vous avez eu la possibilité de découvrir le pays un tout petit peu, en voyageant en Alberta et en Colombie-Britannique.

Je représente la circonscription de Kelowna—Lake Country, qui se trouve à une heure de vol de Vancouver, à l'intérieur de la Colombie-Britannique. Vous y serez la bienvenue. Comme l'a décrit de façon si éloquente mon collègue, nous avons des vins de la vallée de l'Okanagan qui ont remporté des prix internationaux, ainsi que des vins de l'Ontario et ailleurs au Canada, qui accompagneraient de façon merveilleuse vos fromages. Nous serions heureux d'exporter ces vins également. Nous avons hâte de vous accueillir lorsque vous découvrirez le reste du Canada.

Dans ma circonscription, environ un emploi sur cinq dépend du secteur commercial. Nous serions donc ravis de pouvoir fournir des aliments et des breuvages à ces quelque 500 000 âmes, et à utiliser leurs services.

Tout d'abord, j'ai une question concernant les approvisionnements. Dans votre mot d'ouverture, vous avez parlé des économies possibles en approvisionnement grâce à l'ouverture et à la transparence. J'ai travaillé pendant neuf ans dans l'administration d'une municipalité avant de lancer ma carrière politique fédérale. Nous recherchons toujours des économies.

Pouvez-vous nous décrire certaines de ces économies possibles en approvisionnement qui se présenteront aux Canadiens au fil des prochaines années?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Vous parlez des occasions qui se présenteraient aux Canadiens sur le marché européen?

L'hon. Ron Cannan: Oui.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Pour ce qui est des approvisionnements, le marché européen est plutôt ouvert, sinon entièrement ouvert, et je crois que l'accord présentera de très belles occasions. Nous, les Européens, percevons les avantages de l'ouverture des marchés au niveau provincial pour les sociétés européennes, mais comme je l'ai dit dans mon mot d'ouverture, nous y voyons également des limites, car on m'a fait part de nombreuses préoccupations, notamment lorsque j'ai visité l'Alberta. J'ai parlé au maire d'une ville que je ne nommerai pas, mais ce maire a exprimé ses inquiétudes quant aux approvisionnements des municipalités. Mais lorsqu'il y a des spécifications pour ce qui est de la participation et du contenu locaux, ce qui est le cas des municipalités lorsqu'elles font leurs appels d'offres, ces municipalités ne souffriront pas. Je me dis également que pour les plus grands projets d'approvisionnement, les sociétés européennes feront appel à des fournisseurs locaux.

L'hon. Ron Cannan: Pour avoir une idée de l'ampleur, avez-vous des chiffres approximatifs en dollars?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je ne suis pas douée pour les chiffres.

L'hon. Ron Cannan: Je comprends la nécessité de consulter les municipalités. Notre collègue, le ministre du Commerce international, M. Fast, a lui aussi travaillé pendant neuf ans pour une municipalité et a consulté la Fédération canadienne des municipalités, les provinces, les divers intervenants, ainsi que les secteurs des pêches et de la foresterie. Les poissons et les fruits de mer représentent une excellente occasion.

Pourriez-vous nous faire part de votre perspective, c'est-à-dire la perspective européenne, sur le processus de consultation auprès de vos représentants parlementaires et des acteurs et intervenants sectoriels qui vous a mené au point où nous en sommes aujourd'hui?

• (1140)

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Vous voulez que je vous parle de ce qui s'est passé au sein de l'Union européenne, de la façon dont nous avons effectué les consultations?

L'hon. Ron Cannan: S'il vous plaît.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Avant que l'AECG ne soit proposé, il y a eu une étude préparatoire menée en 2008, et dans le cadre de cette étude nous avons consulté tous les secteurs qui risquaient d'être concernés. Lorsque la Commission européenne a dressé le mandat, nous avons également consulté tous les intervenants, et comme je l'ai dit tantôt, nous communiquons avec toutes les parties intéressées le plus possible.

J'aimerais ajouter quelque chose sur ce que j'ai observé ici au Canada. Je suis dans votre pays depuis quelques mois seulement, mais ce que j'ai pu voir... et notamment je dois dire qu'après

l'annonce de l'accord, j'ai admiré les efforts du gouvernement visant à expliquer aux provinces la situation et l'impact possible. J'arrive de l'extérieur et je suis très impressionnée par le travail du gouvernement.

L'hon. Ron Cannan: Merci.

Nous avons entendu le ministre, M. Fast, soit le négociateur en chef, et on nous a remis un sommaire technique. L'Union européenne a-t-elle fourni un document semblable à ses représentants parlementaires?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je vais être diplomate. Je me suis servie de votre document, puisqu'il est si bien rédigé. Nous n'avons pas suivi la même démarche, du moins nous n'avons pas utilisé de texte aussi beau que ne l'a fourni M. Fast, mais nous avons néanmoins transmis des renseignements.

L'hon. Ron Cannan: Vous nous dites que la démarche canadienne a été plus ouverte. C'est bien cela que vous nous dites?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je dois encore veiller à ma carrière à Bruxelles...

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Ron Cannan: Je comprends bien pourquoi vous devez être discrète.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Comme je l'ai dit, je me sers du document.

L'hon. Ron Cannan: J'ai une dernière question. Vous avez parlé de la mobilité de la main-d'oeuvre. Dans le secteur du génie, par exemple, on observe le va-et-vient du personnel qualifié. Y aura-t-il des possibilités pour les Canadiens qui voudront offrir leurs compétences et leurs services au sein de l'Union européenne?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Tout à fait.

L'hon. Ron Cannan: Y voyez-vous des occasions bilatérales spécifiques?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Vous voulez dire pour les Canadiens au sein de l'Union européenne?

L'hon. Ron Cannan: Et vice versa.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: À titre d'exemple, Bombardier est déjà très actif sur le marché européen. Vient ensuite la reconnaissance des compétences professionnelles. Les ingénieurs canadiens peuvent travailler sans problème au sein de l'Union européenne grâce à cette reconnaissance, et le même privilège est accordé aux ingénieurs européens. Bien franchement, lorsque j'ai visité l'Alberta et la Colombie-Britannique, j'ai rencontré des représentants provinciaux et des chefs d'entreprises, qui m'ont tous dit qu'ils ont très hâte de voir cette mobilité des travailleurs hautement qualifiés, parce que la demande est là. Ces provinces cherchent à faire venir des travailleurs qualifiés de l'Europe pour certains secteurs industriels. Ce sera un avantage pour de nombreux Européens, car dans certains pays la situation économique et le taux de chômage sont encore problématiques.

L'hon. Ron Cannan: Merci.

J'ai une petite question supplémentaire. M. Davies a parlé d'un échéancier.

Le président: D'accord, mais faites vite.

L'hon. Ron Cannan: Vous avez dit deux ans. Vous avez 23 langues, et ici au Canada, nous en avons deux, donc quel serait l'échéancier? Faut-il prévoir 24 mois avant que l'accord ne soit soumis au Parlement? Sera-t-il ratifié dans 24 mois?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Non, l'accord sera probablement parafé en 2014, et nous disposerons d'un texte. Comme je l'ai dit, il ne sera pas exécutoire, mais il sera néanmoins publié. Il faudra le faire traduire dans les 23 langues, ce qui prendra environ six mois, et il y a ensuite le dépôt, tout d'abord auprès du Conseil des ministres, qui représente les 28 États membres, pour approbation. Le texte sera approuvé. Le texte sera ensuite présenté au Parlement européen, et une fois cette étape franchie, le texte sera également signé par le conseil, et l'accord entrera en vigueur en 2015.

Le président: Merci beaucoup.

L'hon. Ron Cannan: C'est donc pour 2015.

Le président: C'est très bien.

Madame Liu, vous disposez de cinq minutes.

●(1145)

[Français]

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Bonjour madame, bienvenue au comité et au Canada. J'imagine que vous préférez nettement les hivers du Mexique à ceux d'ici. Je vous remercie tout de même de témoigner ce matin.

Mes questions vont porter sur l'environnement et les normes environnementales. Nous savons que ces normes sont assez élevées en Europe et que les préoccupations environnementales sont importantes pour les membres de la Communauté européenne.

En avril 2009, la Commission européenne a, notamment, adopté la Directive sur la qualité des carburants. J'ai d'ailleurs eu l'occasion de discuter de cette question avec des parlementaires européens. C'était très intéressant. En vertu de cette directive, les carburants dérivés des sables bitumineux se verront assigner une teneur en carbone plus élevée.

Cette directive aura-t-elle un impact sur le Canada, l'Accord économique et commercial global et notre commerce avec l'Europe?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je vous remercie de votre question.

Il est vrai que les normes environnementales sont très importantes pour l'Union européenne. Celle-ci est un leader à cet égard et sa législation environnementale est l'une des plus avancées du monde.

Je dois vous mentionner que j'ai visité quatre provinces jusqu'à présent. J'ai noté que dans celles-ci, certains gouvernements locaux, provinciaux ou régionaux — ou la plupart d'entre eux — ont aussi des législations très, très avancées qui comportent des normes très exigeantes et très semblables à celles de l'Union européenne.

Je connais bien la Directive sur la qualité des carburants. Elle était à l'ordre du jour de chaque rencontre que j'ai eue avec des politiciens ou des gouvernements locaux et provinciaux. Je connais les inquiétudes canadiennes, mais il n'y a pas de lien entre l'AECG et cette directive. Pour votre information, une étude visant à mesurer l'impact des carburants sur les émissions est présentement menée. Nous attendons les résultats de cette étude pour voir ce qu'il en est.

Je voudrais mettre l'accent sur le fait que la politique de l'Union européenne est basée sur la non-discrimination. Par ailleurs, quels que soient les résultats de l'étude, cela doit être basé sur des preuves scientifiques.

Mme Laurin Liu: Précisément, j'ai rencontré des parlementaires européens qui sont favorables à cette directive. Ils expliquent très bien comment cela fonctionne. Je pense que c'est une excellente initiative pour réduire les émissions de gaz à effet de serre en Europe. Cela m'intéresse beaucoup.

Dans ma circonscription, il y a aussi beaucoup d'agriculteurs et de producteurs de maïs transgénique. Nous savons que les membres de la Communauté européenne appliquent le principe de précaution relativement aux OGM. Ils le font d'ailleurs avec plus de rigueur que le Canada. Toutefois, je crois qu'il n'y a pas encore de dispositions à ce sujet dans l'AECG.

Pouvez-vous me parler des effets de l'AECG sur les producteurs de maïs transgénique de ma région?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je vous remercie de la question.

Il n'y a pas de lien entre la question des OGM et l'AECG. Ce n'est pas couvert par l'AECG.

Mme Laurin Liu: Est-ce que cela va avoir un effet sur les producteurs?

Je sais que la question va être renvoyée à un comité.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Oui, mais ce sera traité en dehors de l'accord. Cela n'a rien à voir avec l'accord.

Mme Laurin Liu: Est-ce que vous avez des indices quant aux conclusions de ce comité?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Karsten, avez-vous de l'information à ce sujet?

[Traduction]

M. Karsten Mecklenburg: Non, je n'ai pas de renseignements exacts là-dessus. En général, l'AECG n'y changera rien. Les exportateurs canadiens et européens devront se conformer aux lois locales, en l'occurrence, aux dispositions sanitaires et phytosanitaires. Nous connaissons les dispositions légales de l'Union européenne en matière des OGM. L'accord n'y changera rien.

●(1150)

Le président: Très bien. Merci beaucoup.

Monsieur Holder, à vous.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos témoins d'être venus ici ce matin. Vos témoignages nous sont très utiles, ainsi que vos observations franches sur l'AECG.

Je dois féliciter, si vous le permettez bien, les négociateurs canadiens et européens de leur travail professionnel, notamment M. Steve Verheul du Canada et, bien sûr, l'équipe européenne de négociation. Je vous demanderais de leur transmettre nos sentiments les meilleurs et nos remerciements pour tous leurs efforts.

Madame l'ambassadrice, j'ai été frappé par la candeur de votre témoignage. J'ai la question suivante. Lorsque vous avez parlé de l'Union européenne comme étant l'économie la plus grande du monde... Nous savons bien sûr que son produit intérieur brut représente quelque 17 billions de dollars, et que le territoire regroupe quelque 500 millions d'âmes. D'accord. Mes électeurs et les groupes d'électeurs nous ont posé la question suivante, pourquoi cette économie gigantesque s'intéresse-t-elle au Canada, qui ne compte que 34 millions d'habitants? Ce n'est certes pas négligeable, même si nous n'arrivons pas à la cheville de l'Union européenne. J'aimerais savoir pourquoi l'Union européenne s'intéresse tellement au Canada.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je vais transmettre vos sentiments à notre équipe de négociateurs.

Je dois dire que le Canada constitue un partenaire commercial important aux yeux de l'Union européenne. Le volume des échanges est maintenant très... Comme je l'ai dit, le Canada est le 12^e partenaire commercial le plus important de l'Union européenne et est le quatrième investisseur. Vous êtes un partenaire de taille. Mais vous n'avez pas atteint votre potentiel. Grâce à l'accord, vous le pourrez. Je crois que l'accord permettra d'augmenter le volume des échanges et le taux d'emploi.

De plus, certains secteurs occuperont un rôle plus important dans l'avenir. Le secteur énergétique par exemple est l'un des secteurs florissants du Canada, ce qui présentera de belles occasions aux acteurs européens.

M. Ed Holder: Nous avons reçu les témoignages de divers groupes ayant des perspectives différentes. Lors de la dernière séance, nous avons entendu un représentant du Conseil des Canadiens, un groupe qui oeuvre pour la justice sociale, qui a parlé notamment de l'AECG.

Je vais citer nos bleus, où sont consignés les témoignages. Le représentant a dit: « ...je ne crois pas que l'accord soit d'une ampleur et d'une portée aussi large qu'on nous l'a décrit ». Le monsieur a poursuivi: « ...on ne s'attend pas à ce que l'accord stimule grandement les échanges commerciaux ».

Ce ne serait pas juste de vous demander de vous prononcer sur le témoignage de quelqu'un d'autre, mais pourriez-vous nous donner votre avis sur ce genre de déclaration? En fait, c'est ce que je vous demande.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je suis sincèrement persuadée que l'accord facilitera les échanges pour les raisons que j'ai citées. Cependant, ce seront les gens d'affaires qui devront saisir l'occasion. Je le répète, l'accord commercial en soi ne va pas faire augmenter les échanges. Pour ce faire, il faudra que les sociétés et les gens d'affaires y participent.

Depuis la courte période que je suis au pays, je communique régulièrement avec des gens d'affaires, surtout des Canadiens, ainsi que la Chambre de commerce européenne. Tous ces gens se montrent extrêmement positifs. Je n'ai pas entendu un seul avis négatif d'un représentant ou d'un secteur qui aurait des préoccupations. Toutes les réactions étaient très positives et je crois que les gens sont francs quand ils me parlent.

M. Ed Holder: Plus tôt, vous sembliez très confiante que le Conseil de l'Europe ratifierait l'accord.

Nous entendons parler des eurosceptiques de votre région et de leurs agissements dans le cadre des élections qui s'annoncent dans divers pays. Dans quelle mesure pensez-vous que les partis eurosceptiques auront une incidence éventuelle sur les négociations finales de l'accord ou pourront même les compromettre?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Il n'y aura aucun impact. Nous nous occuperons de nos sceptiques.

Les eurosceptiques ont des doutes quant à certains problèmes internes de l'Union européenne mais à mon avis, ils sont rarement sceptiques à l'égard des rapports commerciaux extérieurs. Le commerce est le moteur d'une économie pour ce qui est de sa croissance et des emplois, donc ce serait se tirer dans le pied si les eurosceptiques se disaient contre.

• (1155)

M. Ed Holder: Vous avez fait référence à...

Le président: Votre temps de parole s'est écoulé.

M. Ed Holder: Merci beaucoup.

Le président: Je vais profiter de ma fonction pour vous poser quelques questions rapides.

Vous avez dit dans votre témoignage que l'Union européenne a conclu 80 différents accords commerciaux internationaux et que les États-Unis en ont seulement conclu 20.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Non, j'ai voulu dire que nous sommes le premier partenaire commercial de 80 pays.

Le président: D'accord.

Dans votre témoignage, vous avez indiqué que l'accord dont nous sommes saisis est l'accord le plus compréhensif qui n'a jamais été signé par l'Europe, et il en va de même pour le Canada. En fait, je crois que c'est l'accord commercial le plus compréhensif qui n'ait jamais été signé au monde. Nous devons nous en féliciter.

Vous participez à des négociations avec les États-Unis à l'heure actuelle. Avez-vous l'intention de signer un accord aussi détaillé avec les États-Unis que celui qui a été conclu avec le Canada?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Ce que nous allons signer, ou du moins ce que nous espérons signer, c'est un accord très détaillé avec les États-Unis visant le commerce et les investissements. Il sera différent. Ce ne sera pas le même texte, mais je crois qu'il s'agira également d'un accord fort ambitieux.

Le président: Mais il ne sera pas d'une portée aussi grande?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: C'est très difficile à dire, parce que les négociations avec les États-Unis viennent à peine de commencer.

L'intention, toutefois, est ambitieuse. Je ne suis pas assez versée en la matière pour comparer la portée des deux accords, mais pour l'instant, cet accord est le plus détaillé et ambitieux que l'Union européenne n'a jamais conclu.

Le président: J'aimerais faire une autre observation, parce que c'est encore tout frais dans l'esprit des Canadiens, particulièrement pour ceux qui s'intéressent à l'agriculture... Les barrières non tarifaires sont toujours l'élément le plus difficile à négocier dans les accords commerciaux, et nous le voyons dans les discussions entre le Canada et les États-Unis sur l'étiquetage du pays d'origine en ce moment. Nous espérons qu'une modification soit apportée au moyen d'un projet de loi sur l'agriculture, en vain.

Est-ce que vous suivez ces discussions de près en Europe — sur les barrières non tarifaires en Amérique?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je peux vous dire que le secteur de l'agriculture est très important. Dans l'Union européenne, la politique agricole est une compétence exclusive, par exemple. C'est un secteur important pour tous les pays du monde. C'est toujours un secteur très sensible également, je ne voudrais donc pas minimiser la réaction de certains groupes du secteur au Canada (les producteurs laitiers, par exemple) qui expriment des craintes. Mais j'aimerais vraiment leur dire que je ne crois pas qu'il y ait lieu de s'inquiéter autant, parce que l'AECG va leur ouvrir des portes à eux aussi.

Pour répondre à votre question, oui, l'agriculture est un secteur que nous suivons de près, comme d'autres d'ailleurs.

Le président: Je suis certain que vous le suivez de près.

Notre temps est presque écoulé.

Je vais permettre une toute petite question de 30 secondes à M. Davis, si vous le voulez bien, après quoi je vais laisser M. Hoback en poser une à son tour.

M. Don Davies: Je pense que ce à quoi mon collègue voulait en venir, sur la question des OGM, c'est qu'il est vrai que l'AECG élimine beaucoup de tarifs, en fait la plupart des tarifs applicables aux grains, ce qui est bon pour le Canada, mais d'après ce que je comprends, les barrières non tarifaires, notamment l'interdiction de toute trace d'OGM dans les cargaisons de grains, font en sorte que les Européens rejettent les cargaisons de grains canadiens. Bref, si nous avons accès au marché, qu'il n'y a pas de barrière tarifaire, que nous envoyons nos grains en Europe, mais qu'ils sont interceptés à cause des règles sur les OGM, il va falloir que ce dossier progresse pour que nous puissions profiter de l'AECG.

Je me demande si vous pouvez nous dire où en sont les négociations entre l'Europe et le Canada sur les traces d'OGM.

Le président: Soyez très brève.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Je veux simplement répéter pour commencer que l'AECG n'a rien à voir avec les OGM. Ensuite, les règles sur les OGM ne constituent pas une barrière non tarifaire.

Le président: Très bien.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Vous nous avez parlé du processus de négociation technique. Je serais curieux de savoir quelles en seront les étapes et comment elles vont s'enchaîner.

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

M. Randy Hoback: Au sujet des négociations techniques qui ont cours en ce moment, pouvez-vous nous expliquer quelles seront les étapes et leur déroulement?

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Ces négociations avancent très bien, parce qu'on ne remet pas en question les fondements de l'accord qui constitue une percée politique. Si je ne me trompe pas, nous prévoyions qu'elles se terminent vers la fin du mois. Nous y sommes pratiquement déjà, donc il nous faudra peut-être un peu plus de temps que prévu, mais elles avancent bien.

Le président: Merci beaucoup.

Encore une fois, je tiens à vous remercier au nom des membres du comité pour votre exposé et le temps que vous avez passé avec nous. Nous avons eu des échanges très directs, qui sont très appréciés.

Sur ce, nous allons interrompre nos travaux quelques minutes.

• (1200)

S.E. Mme Marie-Anne Coninx: Monsieur le président, je vous remercie tous infiniment. C'est toujours un plaisir de me retrouver parmi vous.

Le président: Merci.

Nous allons suspendre nos délibérations.

• _____ (Pause) _____

Le président: J'aimerais que nous reprenions nos travaux. Nos témoins sont en place, les députés sont en train de s'asseoir, et nous voulons poursuivre notre étude.

Pour la deuxième heure de notre séance de ce matin, nous recevons M. Mark Nantais, qui représente l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

Je vous remercie d'être ici avec nous.

Nous recevons également Cristina Falcone, vice-présidente aux Affaires publiques chez UPS.

Cristina, je vous remercie d'être ici.

Les dames d'abord, Cristina.

Voilà. Je fais partie du parti ministériel et je suis ici pour vous aider.

Des voix: Oh, oh!

Le président: La parole est à vous.

• (1205)

Mme Cristina Falcone (vice-présidente, Affaires publiques, UPS Canada): Merci.

Bonjour et merci de m'offrir cette occasion de témoigner sur l'accord phare que constitue l'AECG.

C'est la première fois que je témoigne devant vous, donc je vous remercie de votre patience.

Je m'appelle Cristina Falcone, mais les gardes de sécurité du premier étage ont décidé de me renommer « Wendy », donc je suppose que je vais répondre aux deux noms.

[Français]

Je représente aujourd'hui UPS, un chef de file mondial en matière de logistique.

[Traduction]

Le sujet de l'audience d'aujourd'hui revêt beaucoup d'importance pour notre société. Voici quelques faits sur UPS. Au cours de son existence plus que centenaire, UPS a directement constaté comment le commerce international peut contribuer à l'essor d'une entreprise. Le Canada a été le premier pays où nous nous sommes implantés à l'extérieur des États-Unis. C'était en 1975, à Toronto. Nous ne comptons alors qu'un seul employé qui travaillait dans le sous-sol d'un hôtel de Toronto et qui avait recours à un taxi au damier brun. Nous nous sommes ensuite installés en Allemagne, moins de 10 ans plus tard. Notre société compte actuellement 10 000 employés au Canada et 43 000 dans les États de l'Union européenne.

UPS est la plus grande entreprise de livraison de colis au monde et un fournisseur renommé de services de transport et de logistique spécialisés. Dans nos véhicules, remorques, avions et conteneurs maritimes de colis, nous transportons environ 2 % du PIB mondial dans plus de 220 pays et territoires chaque jour.

Dans ce contexte, je vais vous donner un aperçu des avantages qu'UPS voit en l'AECG pour nos employés, nos clients et l'économie et je vous proposerai deux mesures précises que, de l'avis d'UPS, le gouvernement peut prendre pour s'assurer que le Canada obtienne ces avantages.

De notre point de vue, les avantages de l'AECG sont faciles à reconnaître. Plus les échanges se multiplient, plus de marchandises passent par notre réseau, plus nous pouvons investir dans des technologies et des services novateurs pour prendre de l'expansion, ce qui nous permet d'embaucher plus de gens tant au Canada qu'à l'étranger. Nous avons estimé qu'un emploi dans l'exploitation d'UPS équivaut à 22 colis qui franchissent une frontière.

Nos clients profiteront également de l'accord. Cet accord historique et exhaustif donnera au Canada accès à 500 millions de consommateurs et à un marché dont l'activité économique se chiffre à 17 billions de dollars. Voilà des chiffres que nos entreprises doivent connaître et dont elles doivent se réjouir.

[Français]

Nous avons observé, par le truchement de nos clients, le potentiel de croissance lorsqu'on prend de l'expansion sur de nouveaux marchés. Le problème réside dans le fait que les entreprises canadiennes ne sont pas assez nombreuses à exploiter ce potentiel.

[Traduction]

Une étude récente menée par Deloitte montre que malgré une activité entrepreneuriale considérable au Canada, des facteurs comme l'aversion pour le risque et le faible volume d'exportation entravent la croissance. Cette étude et d'autres qu'UPS a menées montrent aussi que les entreprises exportatrices du secteur manufacturier obtiennent une croissance supérieure de la productivité que les entreprises qui n'exportent pas.

UPS fait valoir les avantages que les entreprises et les consommateurs peuvent attendre de l'AECG. Nous informons nos clients et travaillons en partenariat avec des associations professionnelles pour que les petites et moyennes entreprises, les PME, apprennent comment s'y prendre.

Tout en nous préparant à aider l'entreprise à « démarrer sur les chapeaux de roue » lorsque l'accord entrera en vigueur, nous échangeons avec les gouvernements provinciaux pour mieux comprendre l'éventail des possibilités offertes par l'AECG. La région de l'Atlantique est l'une des régions qui nous aideront à remplir nos avions à destination de l'étranger, nous le savons. Les modifications apportées aux tarifs et à l'accès au marché des fruits de mer aideront à améliorer sa compétitivité.

[Français]

À UPS, nous avons estimé que l'AECG pourrait faire croître de plus de 10 % notre volume d'achats au cours des 10 prochaines années.

[Traduction]

Ce serait là une incidence directe dépassant la croissance attendue. Cet accord représente des débouchés importants pour notre entreprise.

Cet accord très exhaustif peut être un outil pour les entreprises canadiennes de toutes tailles afin de rivaliser facilement avec leurs concurrentes sur de nouveaux marchés. Il fait également du Canada un choix judicieux parmi les pays de l'ALENA où investir dans le secteur manufacturier. Cependant, même si l'accord progresse vers une ratification, rien ne garantit les rendements économiques prévus.

• (1210)

Nous savons que ces prévisions sont atteignables. Nous sommes donc ici pour proposer deux mesures que le gouvernement peut prendre pour s'assurer que l'AECG donne les résultats escomptés: un, informer le segment des petites entreprises et lui donner des moyens d'agir; deux, simplifier encore plus les prescriptions douanières pour les échanges entre le Canada et l'Union européenne.

Les petites entreprises, qui sont la force vive de l'économie canadienne, joueront un rôle crucial dans la réussite de l'AECG. Ce mois-ci, UPS a fait appel aux services de Léger Marketing pour effectuer un sondage auprès de la population canadienne au sujet de l'AECG. Nos résultats ont été intéressants: 47 % des répondants ne savaient pas que le Canada avait signé un accord avec l'Union européenne. Parmi ceux qui connaissent l'accord, 77 % sont favorables à une expansion des échanges. De ce nombre, 58 % sont d'avis que l'accord aidera à accroître les exportations et qu'il stimulera le secteur manufacturier canadien; 49 % estiment qu'il stimulera l'emploi et 27 %, qu'il aidera le Canada à améliorer

l'innovation et la productivité. La plupart des répondants sont optimistes en ce qui concerne la situation des entreprises canadiennes dans le cadre de l'AECG.

Il s'agit là de réponses de haut niveau de la population générale, mais elles n'en sont pas moins des indicateurs de la nécessité de mieux faire connaître l'accord. Elles montrent également que les personnes informées sont très optimistes quant à la valeur de l'accord.

Nous félicitons le gouvernement pour la disposition qui permettra au Canada de bénéficier de tout nouvel avantage que l'Union européenne négociera dans ses futurs accords avec d'autres pays. Voilà un accord moderne du XXI^e siècle qui offre des possibilités incroyables. Grâce aux bases qui ont été jetées, nous savons qu'il est possible de renverser le déficit commercial; il faudra toutefois poursuivre nos efforts pour que les marchandises canadiennes franchissent en plus grand nombre nos frontières.

En 2011, selon Industrie Canada, 90 % des exportations du Canada étaient réalisées par des entreprises de moins de 100 employés. La plupart étaient à destination des États-Unis, mais aussi de l'Europe. Cependant, il est décevant de constater que 10 % seulement de toutes les PME canadiennes exportaient. Compte tenu de l'influence des petites et moyennes entreprises sur la santé économique du Canada et du fait que l'Europe fait partie des partenaires de nombreuses PME exportatrices, nous croyons que les 90 % qui n'exportent pas pourraient utiliser l'AECG comme tremplin pour se lancer et exporter.

La voie des entreprises qui n'exportent pas aujourd'hui est déjà tracée. Elles ont besoin de savoir comment obtenir les certifications nécessaires pour entretenir des relations commerciales avec l'Union européenne; elles doivent comprendre les avantages liés à la franchise des droits dans leur secteur d'activité et comment avoir accès aux offres de marchés publics. Elles doivent être prêtes au commerce lorsque l'accord entrera en vigueur.

Cette éducation nécessitera des investissements additionnels du secteur privé et du gouvernement, mais nous savons que les résultats peuvent en valoir la peine. Au bout du compte, les entreprises et les pays qui comprennent le mieux comment mettre à profit les dispositions de l'AECG peuvent prendre les bonnes mesures pour en retirer le plus d'avantages possible. Nos exportations grandiront si nous renseignons nos entreprises sur ce qu'elles doivent faire pour exploiter les nouveaux marchés et leur donnons les moyens de le faire.

Le gouvernement peut prendre la deuxième mesure suivante: continuer à atténuer les obstacles non tarifaires, par exemple les processus douaniers complexes. La modernisation des processus douaniers, par exemple ceux que prévoit l'Accord sur la facilitation des échanges de l'OMC, aidera à maintenir une chaîne logistique mondiale fluide et sûre. Le Canada et l'Union européenne ont l'occasion unique de favoriser la modernisation des douanes, ce qui encouragera d'autres pays à faire de même.

Nous espérons que la création d'un guichet unique pour le dédouanement des marchandises dans l'Union européenne et au Canada constituera une priorité, afin d'améliorer la circulation des biens et d'alléger le fardeau administratif et les coûts qui incombent aux petites entreprises.

Nous sommes heureux de constater que l'AECG prévoit une réglementation harmonisée tout en assurant le maintien de normes de sécurité. Dans cet ordre d'idées, nous pensons aussi qu'il serait possible de mettre en place un programme des commerçants de confiance, pour aider les importateurs très respectueux des normes qui souhaitent bénéficier d'échanges commerciaux bilatéraux. À notre avis, donner aux PME les moyens de se préparer aux échanges et moderniser les processus douaniers peuvent aider le Canada à atteindre, voire à dépasser la contribution estimée à l'économie canadienne. L'AECG peut avoir des résultats très importants si le gouvernement est déterminé à porter cet exemple idéal de texte négocié au niveau supérieur vers un lancement et une mise en oeuvre hautement stratégiques.

UPS a pour vision de rassembler les entreprises du monde par ce que nous appelons le « commerce synchronisé » et par l'utilisation de notre réseau mondial pour coordonner les chaînes logistiques et permettre à nos clients d'affronter la concurrence dans une économie mondiale en expansion.

[Français]

Une ferme volonté des décideurs canadiens de lancer efficacement l'AECG et de consacrer plus d'efforts à réduire le goulot d'étranglement dans la chaîne logistique aidera UPS à jouer son rôle.

[Traduction]

Nous sommes disposés à offrir d'autres avis constructifs et à promouvoir l'accord auprès de nos clients. Nous considérons qu'il est prioritaire d'aider à rendre l'AECG aussi fructueux que possible et d'obtenir ce résultat aussi rapidement que possible.

Je vous remercie. Je serai heureuse de répondre à toute question.

Le président: Je vous remercie infiniment de votre témoignage, nous avons déjà hâte à la période des questions. Avant d'y arriver, toutefois, je vais demander à M. Nantais de nous présenter son exposé.

Monsieur Nantais, la parole est à vous.

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

Bonjour, mesdames et messieurs les membres du comité. Je vous remercie de me permettre de m'exprimer devant vous aujourd'hui au sujet du commerce international et de l'AECG en particulier. L'association que je préside représente les grands constructeurs canadiens d'automobiles et de camions légers, notamment Chrysler Canada, Ford Motor Company of Canada et General Motors of Canada.

Premier contributeur au PIB manufacturier du Canada, le secteur de l'automobile est l'un des plus importants moteurs de l'économie canadienne. L'an dernier seulement, le Canada a fabriqué près de 2,4 millions d'automobiles et de camions, dont 62 % par Chrysler, Ford et General Motors. Toutefois, l'effet de notre industrie sur l'économie ne se limite pas aux usines d'assemblage. Pour chaque emploi d'assemblage, neuf autres sont créés ailleurs dans l'économie. Aucun autre secteur manufacturier ne peut prétendre à un multiplicateur d'emploi aussi élevé. C'est donc dire qu'au total, c'est près de 500 000 Canadiens qui travaillent directement ou indirectement pour l'industrie automobile d'un océan à l'autre.

Le commerce joue un rôle important dans notre industrie, qui a évolué au fil d'une série d'initiatives commerciales remontant à ses débuts. On peut citer principalement le Pacte de l'automobile de 1965, qui a permis de créer des dizaines de milliers d'emplois au Canada et dont les principes ont été insérés dans l'Accord de libre-

échange Canada-États-Unis, puis dans l'ALENA lui-même. Résultat? L'intégration, non seulement des économies canadienne et américaine, mais aussi l'intégration complète de l'industrie de la construction automobile et de sa chaîne d'approvisionnement, qui fonctionne à merveille des deux côtés de la frontière.

Aujourd'hui, après presque 50 ans de décisions politiques irréversibles et appliquées avec précaution, la production automobile canadienne est axée sur le soutien d'un marché nord-américain intégré, ce qui permet de réaliser de meilleures économies d'échelle et d'offrir de meilleurs produits à des prix concurrentiels. Je pense qu'il est très important que je vous parle maintenant de la réalité de la concurrence mondiale à laquelle nous sommes confrontés dans l'industrie automobile.

Le commerce est un élément essentiel de la concurrence mondiale grandissante de notre industrie. Les véhicules à moteur et les pièces représentent environ 15 % de tout le commerce du Canada, soit quelque 64 milliards de dollars par année. Le secteur automobile du Canada exporte déjà environ 85 % de toute sa production. Il va sans dire que les exportations se font surtout vers les États-Unis, mais les véhicules produits au Canada sont également exportés de plus en plus en dehors de l'Amérique du Nord, notamment en Amérique du Sud, en Europe, au Moyen-Orient et en Asie-Pacifique. C'est pourquoi il est important que les règles de transbordement dans les accords soient favorables pour nous aider à exporter vers d'autres pays que les États-Unis.

Le secteur automobile au Canada se surpasse régulièrement, ce qui donne lieu à des contributions économiques disproportionnées à la taille déjà imposante du secteur. Mais, attention, d'autres régions et pays concurrents dans le monde prennent constamment des mesures énergiques pour favoriser et cultiver leur industrie, particulièrement le Mexique, par la très efficace organisation ProMexico, ainsi que les États du sud des États-Unis.

Il ne faut pas que les négociateurs canadiens sous-estiment le rôle que les gouvernements jouent ailleurs pour s'assurer que leur secteur automobile génère emplois et croissance économique.

Un certain nombre de principes doivent sous-tendre les accords commerciaux afin que l'industrie automobile en profite. Je vais vous les présenter brièvement.

Tous les accords commerciaux doivent tenir compte du degré élevé d'intégration en Amérique du Nord, visant à maximiser l'efficacité et les possibilités d'investissement. Cela est d'autant plus difficile pour les négociateurs canadiens qu'ils tentent de négocier des accords qui sont profitables pour l'industrie automobile sans toutefois négliger les avantages de l'intégration nord-américaine.

Pour suivre un programme de commerce libre et équilibré, voilà l'une des principales recommandations formulées dans le rapport « Un appel à l'action », un rapport, soit dit en passant, que l'ACCV a fait parvenir à chacun d'entre vous et à tous les députés à la fin novembre dernier. Ce rapport présente la recommandation suivante en matière de commerce:

Le libre-échange doit être mutuellement avantageux. Le Canada est un pays commerçant, et son industrie automobile a longtemps préconisé la croissance de la prospérité grâce à des échanges commerciaux mutuellement avantageux. Dans le cadre de ses efforts pour conclure de nouveaux accords commerciaux, le Canada devrait s'assurer qu'il accorde un accès valable et soutenu aux véhicules produits au Canada et qu'il encourage les investissements dans l'industrie automobile canadienne. Les initiatives de politiques commerciales devraient être motivées par une volonté de renforcer les investissements et la production au Canada.

Un bon accord commercial assure une équité pour les entreprises canadiennes en éliminant les obstacles non tarifaires qui causent une distorsion des marchés. Le libre-échange n'est pas vraiment libre si les entreprises canadiennes passent leur temps à contester les règles tandis que leurs produits restent sur le quai, en suspens. Et n'oublions pas qu'il suffit d'une seule barrière non tarifaire, comme une norme technique unique, pour empêcher l'entrée dans un pays signataire.

• (1215)

Un bon accord commercial comporte des mécanismes visant à assurer une cohérence dans la réglementation et un traitement juste des marchés étrangers. Plus le monde tend vers l'homogénéité dans la réglementation, plus le prix des produits devient abordable pour tous.

En fin de compte, il est important de se rappeler les contributions importantes que les constructeurs automobiles actuels du Canada ont faites, et continuent de faire, à l'économie canadienne et au secteur manufacturier. Ces grands investissements de capitaux ont été faits dans un contexte d'intégration du marché nord-américain. Il faudra du temps pour s'ajuster aux nouveaux débouchés en dehors de l'Amérique du Nord. C'est pourquoi il faut prévoir des périodes de transition de tarification. Il faut faire attention pour s'assurer de ne pas amoindrir l'avantage de fabriquer les automobiles au Canada.

Il ne faudrait pas que les nouveaux accords commerciaux compromettent l'empreinte de la production automobile du Canada; il faut qu'ils ciblent les marchés qui offrent des possibilités intéressantes d'accroître de façon durable les exportations de véhicules construits au Canada, avec des échéances permettant à l'industrie canadienne de s'ajuster en conséquence.

Parlons maintenant de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG. L'Association canadienne des constructeurs de véhicules félicite le Canada et l'Union européenne d'avoir conclu une entente de principe exhaustive et détaillée. L'association et ses membres ont hâte de poursuivre le dialogue sur les points de l'accord qui concernent l'automobile et de travailler étroitement avec l'équipe de négociation canadienne pour en éprouver les détails.

Heureusement, l'AECG est un accord entre deux économies pleinement développées. Toutefois, il est très important de bien comprendre les principaux éléments de l'accord afin de bien évaluer la capacité de l'industrie à profiter de ses dispositions.

Comme je l'ai dit plus tôt, il faut que les accords commerciaux bilatéraux, avec l'Union européenne ou d'autres pays, tiennent compte du haut degré d'intégration du marché nord-américain, qui vise à maximiser l'efficacité et les possibilités d'investissement. Il s'agit d'un défi de taille dans la négociation d'un accord bilatéral qui, comme nous l'avons appris, nécessite parfois une certaine créativité dans la méthodologie concernant les règles d'origine et la teneur en valeur régionale, les négociateurs du Canada le savent bien. Il faut appliquer les mêmes principes aux autres accords bilatéraux comme l'Accord de partenariat économique Canada-Japon. À cet égard, il semble que les négociateurs canadiens aient réussi à faire approuver certaines dispositions dans l'AECG qui, avec le temps, profiteront à notre industrie ainsi qu'à d'autres secteurs manufacturiers intégrés.

Dans le cas présent, je me rapporte aux règles d'origine et à ce qui en somme est un paramètre fictif pour la disposition concernant le cumul de la teneur dans le cas d'un accord de libre-échange entre les États-Unis et l'Union européenne (discussions en cours), qui permettrait aux pièces d'auto d'origine américaine de compter dans le statut originaire des véhicules produits au Canada ou aux États-

Unis. Ce détail est extrêmement important puisqu'il tient compte du fait que l'Union européenne compte 27 États membres d'où peuvent provenir les pièces automobiles pour le calcul de la teneur, par opposition à l'atteinte du niveau de teneur provenant du Canada uniquement, si l'intégration de l'industrie n'avait pas été prise en considération. Le contraire ferait en sorte que les véhicules construits au Canada ne pourraient bénéficier d'un accès en franchise de droits. Encore une fois, les détails dans les conditions applicables seront très importants.

Il faut aussi discuter davantage du libellé de l'accord à propos de la règle de la teneur pour les pièces, y compris la prescription d'une teneur de 50 % de la valeur transactionnelle pour les exportations, et le préciser. Il est important que la méthodologie relative aux règles d'origine soit aussi cohérente que possible (c.-à-d. permettre l'option du coût net, avec calcul de la moyenne) avec celle des accords de libre-échange entre le Canada et les États-Unis afin d'éviter un fardeau et des coûts administratifs supplémentaires pour l'industrie et le gouvernement. Dans les accords de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, on a bien réussi à harmoniser la méthodologie des règles d'origine. Le fardeau de devoir se soumettre à des règles différentes viendrait compromettre les avantages escomptés pour notre industrie.

Même si on ne sait pas quand un accord entre les États-Unis et l'Union européenne sera conclu, l'entente de principe prévoit une dérogation de 100 000 unités pour laquelle s'applique une règle d'origine plus libérale pour les matières non originaires. Même si, selon nous, un accord bilatéral efficace ne devrait pas comporter de quotas, la dérogation convenue semble prévoir des niveaux d'accès suffisants jusqu'à l'aboutissement des négociations entre les États-Unis et l'Union européenne. Il faudra probablement préciser davantage le cadre de partage des allocations.

Je vous remercie d'avoir pris le temps de m'écouter aujourd'hui. Je suis maintenant prêt à répondre à vos questions au meilleur de mes connaissances, monsieur le président.

• (1220)

Le président: Je suis persuadé que vos deux témoignages ont suscité de bonnes questions.

Nous allons sans plus tarder donner la parole à M. Morin.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Monsieur Nantais, il faut être conscient qu'il y a des compagnies qui sont très solidement implantées sur le marché européen depuis des décennies. Je pense par exemple à la compagnie Ford. Elles occupent déjà une grande part du marché et ont déjà des installations européennes. À mon avis, elles devraient pouvoir s'adapter plus facilement que les autres manufacturiers qui sont moins bien implantés et qui ont moins de tradition à cet égard.

Comment voyez-vous, par exemple, l'adaptation des autres manufacturiers qui ne sont pas aussi bien implantés que Ford en Europe?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Je pense que vous faites allusion au fait que Chrysler, Ford et General Motors ont actuellement pour philosophie de produire leurs véhicules là où ils les vendent, c'est pourquoi chacune de ces trois sociétés ont déjà une capacité de production considérable en Europe.

La question qui se pose dans le contexte de cet accord commercial, c'est comment les usines établies au Canada peuvent développer leurs produits, les fabriquer et les faire parvenir sur le marché européen en franchise de droits. Dans le secteur automobile, les entreprises doivent de plus en plus rivaliser avec la concurrence mondiale, et nous voulons garder ici notre empreinte de production. Nous voulons pouvoir fabriquer des véhicules au Canada — en plus de pouvoir en fabriquer en Europe —, nous voulons pouvoir envoyer en Europe des véhicules fabriqués au Canada, afin que les emplois et l'investissement restent au Canada.

L'adaptation sera peut-être plus facile pour certaines entreprises, mais il n'y a que Chrysler, Ford et General Motors, ainsi que Toyota et Honda Canada qui fabriquent des véhicules ici en ce moment. Le principal inconvénient de cet accord, c'est évidemment la concurrence des véhicules européens au Canada à court terme.

• (1225)

[Français]

M. Marc-André Morin: En plus, il y a les ententes entre certains manufacturiers européens et des compagnies nord-américaines.

Selon vous, est-ce que cela ne risque pas d'entraîner une arrivée assez massive de véhicules européens sur le marché?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Je crois qu'effectivement, dans les premiers temps, l'objectif des manufacturiers européens sera d'envoyer un plus grand nombre de véhicules au Canada et en Amérique du Nord. On le voit déjà. Le différentiel est d'environ 10:1. Autrement dit, pour chaque véhicule que nous exportons vers l'Europe, nous en importons 10. C'est une caractéristique observable dans tous les accords actuels et futurs, certains pays veulent avoir leur part du gâteau. Les avantages économiques d'une industrie nationale vigoureuse dans le secteur automobile sont énormes. Ces pays veulent pouvoir exporter des produits au Canada sans nécessairement y investir. C'est donc un risque.

[Français]

M. Marc-André Morin: Apparemment, il n'y a pas une grande unanimité en Europe. Par exemple, l'industrie allemande construit des véhicules beaucoup plus énergivores et polluants. La chancelière Merkel est intervenue auprès de ses partenaires européens pour modifier un texte qui prévoyait une réduction des émissions de CO₂ à 95 grammes par kilomètre. Cette norme devait entrer en vigueur en 2020. Les partenaires européens doivent encore tenir des discussions à ce sujet.

À votre avis, comment nos manufacturiers vont-ils pouvoir s'adapter à ces normes?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Pour ce qui est des normes européennes sur les émissions de CO₂ que vous mentionnez, les normes sur les gaz à effet de serre, comme nos entreprises ont déjà des usines en Europe, elles doivent respecter les règles en Europe.

En Amérique du Nord, il y a une énorme transition en cours. Nos normes d'émissions contribuant au smog sont déjà plus strictes que celles de l'Europe en raison de l'harmonisation des normes entre le Canada et les États-Unis. Nous sommes des leaders mondiaux pour ce qui est des normes d'émissions contribuant au smog. Les nouvelles normes d'émissions de CO₂, les normes actuelles, puis celles qui entreront en vigueur de 2017 à 2025, seront d'une sévérité sans précédent.

Comme nous avons déjà des usines en Europe, nous devons nous conformer aux normes européennes. C'est comme ça. Il y a tout un débat en Europe sur la possibilité de resserrer ces normes. Reste à voir si cette possibilité va se concrétiser. Chose certaine, il n'y a pas de débat à cet égard en Amérique du Nord: il a déjà été convenu que nous allons nous doter de normes beaucoup plus strictes sur les émissions de CO₂ des véhicules.

En bout de ligne, l'idée serait de nous doter de normes internationales, qui s'appliqueraient à tous les véhicules du monde et qui seraient acceptables pour tous les pays. Ce serait l'objectif ultime, un objectif très difficile à atteindre en une courte période de temps.

[Français]

M. Marc-André Morin: Madame Falcone, d'après vos commentaires, j'ai cru comprendre que le gouvernement avait un certain rôle à jouer pour permettre aux entreprises de profiter de l'entente.

Pouvez-vous nous donner des exemples concrets quant au rôle que le gouvernement devrait jouer pour faciliter l'accès de nos entreprises aux avantages de l'entente?

• (1230)

[Traduction]

Mme Cristina Falcone: Certainement.

Encore une fois, nous avons utilisé le « Résumé technique des résultats finaux de la négociation » pour commencer à sensibiliser nos clients. Nous croyons que la revendication claire des entreprises d'obtenir des réductions de tarif et les avantages pour elles de se tailler une place en Europe sont un début très positif.

Il sera également utile d'accroître la sensibilisation par d'autres communications, il s'agira peut-être alors de s'adresser directement, par l'intermédiaire de leurs associations professionnelles, aux entreprises susceptibles de bénéficier de cet accord et de collaborer avec des partenaires provinciaux pour transmettre le message. Le travail réalisé en amont avec les provinces pour que tout le pays en retire des avantages uniques a été remarquable, et les provinces ont embarqué.

Nous pensons que la prochaine étape — c'est-à-dire de veiller à ce que les provinces communiquent avec leurs entreprises susceptibles d'en profiter — va contribuer beaucoup à notre succès, de même que les missions commerciales, l'intensification des relations d'affaires, l'approfondissement du dialogue et sa poursuite avec des acteurs comme les Manufacturiers et Exportateurs du Canada, I.E. Canada et des entreprises comme la nôtre, qui travaillent avec des sociétés privées désireuses de diversifier leurs possibilités d'exportation.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hiebert.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous les deux d'être ici avec nous aujourd'hui.

Ma première question s'adresse au représentant de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules. Dans votre exposé, vous avez indiqué assez clairement que vous vouliez certaines précisions. J'aimerais vous permettre d'expliquer un peu plus quel genre de précisions vous souhaitez.

Vous avez mentionné la règle de la teneur pour les pièces, particulièrement de la teneur de 50 % de la valeur transactionnelle pour les exportations sous ce régime, ainsi que la méthodologie et l'option du coût net.

Pouvez-vous nous parler un peu plus de ces concepts clés sur lesquels vous réclamez des précisions, pour ceux d'entre nous qui ne connaissent pas très bien la construction automobile?

M. Mark Nantais: Toute la question des règles d'origine... Pour déterminer l'origine des composantes, on utilise différentes formules. Il y a la teneur en valeur régionale; il y a ce qu'on appelle la valeur actualisée et il y a le coût net. Je ne suis pas en mesure de vous fournir énormément de détails sur ces concepts.

Cela dit, il est clair qu'on se demande si on peut utiliser la méthode de l'évaluation du coût net par rapport à la moyenne, par exemple, d'après ce que j'ai lu dans le document sur l'accord de principe. Encore une fois, tout est dans les détails. Comme madame l'ambassadrice l'a mentionné, les équipes de négociation sont justement en train d'essayer de s'entendre sur les détails techniques. Parfois, un tout petit détail peut faire toute la différence pour que ce soit avantageux ou non. C'est pourquoi nous nous mettons à la disposition de l'équipe de négociation, dans la mesure où elle peut partager de l'information avec nous, pour l'aider ensuite à obtenir un consensus sur les détails nécessaires afin que nous puissions bel et bien profiter de cet accord.

Nous avons de très grandes attentes à l'égard de cet accord. Nous croyons qu'il va devenir la norme à l'avenir à bien des égards. Nous voulons tirer avantage de toutes les possibilités pouvant découler de ses diverses dispositions. Par exemple, pour ce qui est de la dérogation de 100 000 unités, quel sera exactement le cadre de partage des allocations? C'est un autre exemple de détails que nous aimerions connaître. Évidemment, nous voulons un cadre de partage qui sera juste pour tout le monde. Nous voulons qu'il soit adapté aux marchés en croissance. De quoi aura l'air le marché en Europe dans quatre ou cinq ans ou jusqu'à ce que les États-Unis signent un accord avec l'UE?

Nous voulons être en mesure de prendre l'avantage. Si cette dérogation d'allocation, quel que soit le nom qu'on lui donne, ne prévoit pas de quotas suffisants, faudrait-il revoir la formule? Devrait-il y avoir un mécanisme prévu pour la modifier au besoin?

C'est le genre de choses que nous ne savons pas, parce que nous n'avons pas vu le texte. Nous sommes optimistes, mais je pense que même les négociateurs nous diront que tant que nous n'avons pas le texte final, il sera très difficile pour eux d'aller voir les gens de notre secteur ou de n'importe quel autre secteur pour leur dire: « Voici ce qu'il en est, et nous pensons que ce sera tout à votre avantage. »

Bref, nous voulons simplement avoir l'occasion d'examiner tous ces détails et de vérifier que notre pays, notre industrie et notre secteur peuvent vraiment en bénéficier.

•(1235)

M. Russ Hiebert: Très bien. Merci.

Madame Falcone, vous nous avez parlé de l'importance du commerce international pour votre secteur et surtout du fait qu'il y a beaucoup de petites et moyennes entreprises qui n'étaient pas au courant de l'existence de cet accord commercial ou qui ne savaient pas trop comment en profiter.

Que fait UPS pour faire connaître l'AECG ou les occasions qu'il représente pour ses clients?

Mme Cristina Falcone: En tant qu'entreprise de logistique internationale nous avons de l'expérience partout dans le monde. Nous avons une bonne idée de la courbe de croissance des économies, des occasions à saisir. Nous relayons cette information à nos clients si nous voyons des occasions de forte croissance. Par exemple, l'état de nos revenus est sorti ce matin, et la croissance de

notre volume international dépassait la croissance d'UPS aux États-Unis. Le portrait général de notre croissance commence donc à changer. Elle s'observe surtout en Europe, en Pologne et en Italie, où notre volume de colis a augmenté beaucoup. Nous en informons nos clients.

Nous en faisons aussi beaucoup pour les secteurs industriels. Nous essayons de voir quels secteurs sont vraiment en train de pénétrer un marché et de comprendre quels débouchés s'offrent à eux. Bien sûr, nous voulons que notre volume d'exportation augmente, donc nous cherchons des marchés où les consommateurs pourraient avoir envie d'acheter des biens canadiens. Nous les informons des tendances, ensuite, vous savez, nous avons pour but de prendre ce que nous savons déjà de l'AECG et ce qui s'en vient... Nous ne sommes pas avocats en matière de commerce, mais nous faisons de notre mieux pour leur montrer que dans leur domaine, en haute technologie ou en pièces automobiles, nous croyons qu'ils auraient avantage à viser tel ou tel pays, qui pourrait être friand de leurs produits. C'est ce que nous faisons en ce moment.

Nous espérons également travailler avec les PME, à améliorer leurs liens d'affaires Canada-Europe. Ces entreprises travaillent déjà à établir un dialogue. Nous voulons donc leur faire profiter de notre savoir-faire pour leur donner l'information dont elles ont besoin sur les douanes, parce que nous sommes également le plus important courtier en douanes au monde. Nous en tirons des revenus, mais nous nous efforçons aussi de réduire le fardeau administratif et les barrières non tarifaires pour faciliter les choses. Nous essayons donc d'éduquer les clients à cet égard aussi.

M. Russ Hiebert: Vous avez dit que certains secteurs pourraient bénéficier de cet accord. Avez-vous analysé quels secteurs, dans votre clientèle, profiteraient le plus de cet accord?

Mme Cristina Falcone: Comme je l'ai déjà mentionné, les réductions tarifaires touchent principalement les fruits de mer, il y a une diminution des droits, même s'il y a des dérogations, pour le homard surgelé, les crevettes décortiquées et cuites... Bref, dans ce secteur, c'est excellent pour nous, parce que huit nouvelles installations viennent d'ouvrir au Canada atlantique il y a deux ans. C'est la dernière région du pays où nous utilisons un agent. Nous voulons voir un volume sans précédent affluer vers ces installations. Nous étions très heureux de prendre connaissance de ces dispositions, qui ont reçu l'appui des premiers ministres de ces provinces, qui ont applaudi cet accord et les modifications apportées. C'est un exemple.

Il y a également d'autres réductions de droits sur les biens industriels, le plastique, il y en a toute une série. Nous en saurons plus lorsque nous connaîtrons tous les détails, mais nous suivons la situation de près. Je rappelle que plus nous aurons de diversité, mieux nos entreprises s'en porteront. Nous trouvons cet accord très exhaustif. Une grande panoplie de secteurs va en profiter.

Le président: D'accord, très rapidement.

M. Russ Hiebert: J'avais l'impression qu'UPS transportait plutôt des petits colis que des grands conteneurs. Est-ce que je me trompe?

Mme Cristina Falcone: Oui, nous faisons de tout, en fait. Nous transportons des colis de moins de 100 livres, ce qu'on appelle habituellement le « courrier », qui est transporté dans les camionnettes brunes que vous pouvez voir sur les routes, mais nous faisons également l'expédition de marchandises. Nous faisons même de la gestion de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique, comme de dresser un inventaire pour des soins de santé, des produits médicaux, des produits de détail. Les changements qui vont bénéficier aux ressources naturelles vont également avoir des effets positifs sur nous.

Le président: Très bien. Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti.

M. Massimo Pacetti: Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

J'ai bien écouté vos exposés, et je crois que cet accord va être plus profitable pour UPS que pour les constructeurs canadiens de véhicules. Je vais probablement vous poser la même question à tous les deux, mais je vais commencer par vous, madame Falcone.

UPS ne peut pas en sortir perdante. Quoi qu'il arrive, vous allez devenir plus occupés, que vous transportiez de petits ou de gros colis ou encore des conteneurs, vous ne pouvez pas être perdants, n'est-ce pas?

Mme Cristina Falcone: Nous ne pouvons pas être perdants. Nous avons des activités au Canada, ainsi qu'en Europe, mais je suis ici pour représenter le Canada, et nous voulons que le volume d'exportation du Canada augmente.

• (1240)

M. Massimo Pacetti: Évidemment, oui.

Mme Cristina Falcone: Il est donc clair, encore une fois, que les accords commerciaux sont avantageux pour nous.

M. Massimo Pacetti: Vous avez tout à y gagner.

Mme Cristina Falcone: Tout le monde y gagne, et c'est le cas partout dans le monde.

M. Massimo Pacetti: Vous avez dit avoir des activités en Europe. Allez-vous avoir pour objectif d'être bien occupés des deux côtés...

Mme Cristina Falcone: Oui.

M. Massimo Pacetti: ... ainsi, avec les conteneurs, vous devez vous assurer que les marchandises sont expédiées dans un sens, mais aussi que les conteneurs reviennent bien remplis, n'est-ce pas?

Mme Cristina Falcone: Tout à fait.

M. Massimo Pacetti: Cela pourrait donc être problématique, ou alors estimez-vous que votre niveau d'activité sera suffisant pour remplir les conteneurs à l'aller comme au retour?

Mme Cristina Falcone: Nous nous efforçons d'optimiser notre capacité.

M. Massimo Pacetti: Pensez-vous que l'Europe bénéficiera de l'entente davantage que le Canada ou bien est-ce que ce sera l'inverse? Avez-vous une idée de la manière dont les choses vont se passer?

Mme Cristina Falcone: Nous avons effectué une étude. Nous avons examiné l'analyse macroéconomique réalisée par le gouvernement relativement à la croissance projetée dans la foulée de l'AECG. Nous avons décortiqué cette information en fonction des tendances constatées chez nous et des marchandises que nous transportons généralement à haute capacité. Proportionnellement, le Canada devrait pouvoir bénéficier davantage de l'entente que

l'Europe. Nous visons toujours l'optimisation de nos capacités. Nous ne voulons pas envoyer des avions vides en Europe pour aller cueillir des marchandises, alors nous considérons...

M. Massimo Pacetti: Prenons l'exemple des provinces de l'Atlantique. Vous avez indiqué y avoir ouvert huit bureaux.

Mme Cristina Falcone: C'est exact.

M. Massimo Pacetti: En avez-vous ouvert en Europe?

Mme Cristina Falcone: En Europe, nous avons consenti d'importants investissements pour améliorer nos services de logistique dans les établissements de santé. Nous avons ciblé nos efforts dans ce secteur, plutôt que sur le transport de colis. Nous avons ouvert un bureau à Cologne il y a quelques années. Nous y avons accru la capacité de transport...

M. Massimo Pacetti: J'ai une dernière question. Pour ce qui est des barrières non tarifaires, de la modernisation des procédures douanières et de tous ces éléments qui ont été soulevés, qu'est-ce qui pose problème? Va-t-on tout à coup expédier uniquement les marchandises en franchise de droits au détriment des biens qui devront être dédouanés?

Mme Cristina Falcone: Non.

M. Massimo Pacetti: C'est pourtant ce que vous demandez.

Mme Cristina Falcone: C'est ce que nous demandons.

La réduction des droits de douane est une très bonne chose, car cela facilite l'accès à de nouveaux marchés.

Je crois que M. Nantais l'a aussi mentionné dans sa déclaration. Si les barrières non tarifaires font en sorte que des marchandises ne peuvent pas quitter les quais, vous pouvez bien réduire les droits de douane tant que vous voudrez, il y aura un impact sur la capacité concurrentielle et le délai de commercialisation. Le guichet unique... C'est une solution misant sur la technologie, mais si nous pouvions soumettre tous les documents par voie électronique de sorte que toutes les agences gouvernementales concernées puissent les examiner, plutôt que de devoir les communiquer à chacune d'elles...

M. Massimo Pacetti: J'aimerais juste poser rapidement une question à M. Nantais.

Vous nous avez dit que pour chaque voiture que nous exportons, nous en importons 10. Voilà une statistique très alarmante, et je ne vois pas très bien comment les choses pourraient s'améliorer dans ce secteur.

Pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez?

M. Mark Nantais: C'est assurément le ratio que l'on constate actuellement, même avec l'application des droits de douane au Canada. La clé pour nos usines installées au Canada qui souhaitent fabriquer des véhicules pour le marché international... Les gens parlent des trois grands, Chrysler, Ford et General Motors, en laissant entendre que nous manquons de vision dans nos aspirations pour l'exportation. En fait, ces entreprises produisent et vendent des véhicules dans 30 pays du monde, ce qui en fait de véritables entités d'envergure mondiale.

Comme on peut le lire dans le rapport *Un appel à l'action* du Conseil du partenariat pour le secteur canadien de l'automobile, il s'agit de voir comment nous pouvons faire évoluer nos usines — et le processus est déjà en cours — en misant sur des plates-formes qui permettront l'exportation des véhicules du Canada vers les pays avec lesquels nous avons conclu une entente commerciale.

M. Massimo Pacetti: Et quelle est la réponse?

M. Mark Nantais: Comme je le disais, cette évolution est déjà amorcée. C'est justement pour nous laisser le temps nécessaire à cette fin que je préconise l'établissement de calendriers appropriés pour les réductions tarifaires. De toute évidence, nos entreprises sont structurées pour desservir l'Amérique du Nord, un marché fortement intégré. Les choses sont en train de changer, et nous osons espérer que ces ententes nous permettront de pénétrer de nouveaux marchés. À court terme, on peut toutefois s'imaginer que ce sont surtout les Européens qui en sortiront gagnants.

M. Massimo Pacetti: Du fait que...

Le président: Votre temps est expiré, mais vous pouvez y aller très brièvement.

M. Massimo Pacetti: C'est bien.

Je vous remercie.

Le président: Monsieur Holder, vous avez la parole.

M. Ed Holder: Monsieur le président, je tiens à remercier nos témoins de leur participation et de leurs excellentes observations.

Monsieur Nantais, merci pour votre déclaration et vos réponses à nos questions. À la lumière de vos observations préliminaires et reconnaissant que vous représentez en fait les trois grands de l'automobile, comme nous les appelons affectueusement.

M. Mark Nantais: Je me réjouis de l'entendre.

M. Ed Holder: Alors que vous nous parliez de Chrysler, Ford et General Motors, j'ai été un peu surpris de ne pas vous entendre souligner le soutien bien senti offert par le gouvernement fédéral. Il s'agit certes d'un élément primordial pour les organisations que vous représentez. Je suis persuadé que vous aimeriez bien avoir l'occasion de rectifier les choses en nous glissant un mot de ce soutien important, à moins que ce ne soit pas le cas; je ne sais plus trop. Je vous laisse nous dire ce que vous en pensez.

• (1245)

M. Mark Nantais: C'est avec plaisir que je vais vous en parler.

En toute franchise, si l'on n'avait pas pris cette décision politique difficile d'offrir du soutien à General Motors et Chrysler, ce ne sont pas seulement ces deux entreprises qui auraient quitté le Canada, mais toute notre industrie automobile qui aurait sans doute été rayée de la carte à la suite de bouleversements et de difficultés extrêmes entraînant des pertes d'emplois encore plus nombreuses. Pour dire les choses comme elles sont, si le gouvernement du Canada n'était pas intervenu de cette manière, de concert avec le gouvernement ontarien et celui des États-Unis, notre industrie automobile vivrait probablement aujourd'hui une situation très difficile. Nous vous en sommes très reconnaissants...

M. Ed Holder: C'est très gentil à vous de nous livrer spontanément ce commentaire.

J'ai une question concernant certaines observations que vous avez formulées en réponse à l'un de mes collègues. J'essaie simplement de comprendre. D'après ce que je puis constater, l'industrie automobile — et vous avez parlé d'un marché fortement intégré entre le Canada et les États-Unis — mise maintenant sur l'application d'une norme nord-américaine très élevée pour ce qui est des émissions et de la sécurité. Croyez-vous, alors que nous travaillons à la mise au point de l'AECG — et il va de soi que le Canada va conclure d'autres ententes semblables — que votre industrie va parvenir à assurer le respect de cette norme très élevée sur cette plate-forme internationale dont vous parliez? Quel est l'objectif visé? Seriez-vous prêts à accepter un plus petit dénominateur commun ou

allez-vous être ceux qui vont fixer les normes? Pouvez-vous m'aider à y voir plus clair?

M. Mark Nantais: Je ne crois pas qu'il y ait une entreprise ou un pays qui soit disposé à accepter le plus petit dénominateur commun. Il n'est pas question de cela. Comme vous le savez, il est possible de discuter des normes et de l'harmonisation. Et si nous adoptions des normes planétaires, ce serait vraiment l'idéal. Que tous les véhicules soient construits suivant les mêmes normes et puissent être vendus sur tous les marchés du monde, c'est assurément ce qu'on souhaiterait tous.

Je crois que l'on peut raisonnablement s'attendre à des discussions soutenues avec l'Europe et les États-Unis, sans doute avec l'Europe dans un premier temps, et éventuellement entre les trois pays pour en arriver à des normes pouvant servir de base à une garantie d'équivalence, d'équivalence fonctionnelle, si je puis dire.

M. Ed Holder: Sans vouloir nous éloigner du sujet, pensez-vous que cela pourrait être possible avec le Mexique?

M. Mark Nantais: Le Mexique est signataire de l'ALENA.

M. Ed Holder: Je sais.

M. Mark Nantais: Le Mexique n'est pas encore rendu aussi loin que nous pour ce qui est des normes établies et de leur application, mais les choses progressent. Il ressort assurément des discussions que j'ai eues avec mon homologue mexicain que l'on chemine dans la même direction. Il leur faudra toutefois un certain temps pour se mettre à niveau.

M. Ed Holder: J'aurais une toute dernière question pour vous. J'aimerais encore une fois mieux comprendre. Nous avons des usines très performantes aux États-Unis et au Canada, et nous savons que c'est un marché intégré. Nous savons aussi que les trois grandes entreprises que vous représentez ont des usines en Europe, et j'aimerais avoir une idée de ce que peut représenter pour vous l'AECG. En quoi cet accord peut-il aider l'industrie canadienne alors que vous avez déjà des usines en Europe?

M. Mark Nantais: L'utilité réside encore là dans le concept des plates-formes internationales. Si vous voulez soutenir la concurrence, il vous faut maximiser votre capacité de production et en optimiser l'utilisation. Les gens ne le savent pas nécessairement, ou ne sont pas prêts à le reconnaître, mais lorsque nous avons traversé la profonde récession de 2008 et 2009 — la pire que j'ai vécue dans ce secteur au cours des 30 dernières années pour ce qui est des répercussions négatives sur l'industrie et l'économie —, nous avons réduit notre capacité de manière à pouvoir en optimiser l'utilisation. D'autres pays n'en ont pas nécessairement fait autant, bien qu'ils auraient sans doute dû le faire. Voilà maintenant qu'ils essaient de protéger cette capacité qu'ils ont maintenue en exportant leurs produits sur notre marché.

Cela fait partie des choses dont je discute. C'est l'une des difficultés pour nos équipes de négociation. On se retrouve ici avec une industrie intégrée qui connaît beaucoup de succès. Il y a peut-être d'autres pays qui souhaitent venir au Canada parce que cela servirait les intérêts de leur industrie nationale. À notre point de vue, comme nous nous considérons comme des fabricants mondiaux dans un contexte de concurrence planétaire, la seule façon de maintenir notre capacité au pays est de trouver des moyens de justifier de nouveaux investissements pour favoriser l'innovation technologique dans nos usines, améliorer nos produits et les vendre à l'étranger. C'est le grand objectif qui est visé. Nous voulons simplement que cela puisse se faire dans nos usines canadiennes.

•(1250)

M. Ed Holder: Merci.

Madame Falcone, j'aimerais vous parler de ce sondage que vous avez réalisé. J'ai été très surpris d'entendre que seulement 47 % des Canadiens savent que nous avons signé un accord de libre-échange. Il est peut-être arrivé des choses à la Chambre des communes qui ont fait que cette annonce est passée un peu inaperçue, mais pourriez-vous me dire si votre sondage a été mené auprès des entreprises ou de l'ensemble de la population?

Mme Cristina Falcone: C'est un sondage auprès de la population canadienne.

M. Ed Holder: J'aimerais bien savoir quelle proportion des chefs d'entreprise est au courant...

Mme Cristina Falcone: J'aimerais bien le savoir moi aussi.

M. Ed Holder: ... car ce sont eux qui créent des emplois. Ce sont eux qui non seulement font appel à vos services, mais achètent aussi les véhicules de M. Nantais et bien d'autres choses encore. J'ai l'impression qu'il faudrait surtout se demander quelle proportion des dirigeants d'entreprise est au courant.

Mme Cristina Falcone: Tout à fait. C'est quelque chose que nous allons chercher à déterminer dans la poursuite de nos travaux.

À la lumière de nos conversations avec les membres des associations auxquelles nous appartenons, j'ai pu constater que les grandes entreprises sont assurément au fait de la situation et actives en ce sens, alors qu'au sein des entreprises plus petites, on a une idée générale, mais on ne connaît pas vraiment tous les détails.

M. Ed Holder: Très bien. Dans votre déclaration, vous avez fait une observation intéressante au sujet de l'établissement d'un guichet unique. Vous avez donné certains détails concernant les dispositions à prendre pour le dédouanement des marchandises à destination de l'Union européenne. Comment pourrions-nous améliorer les choses à ce chapitre?

Mme Cristina Falcone: Nous sommes heureux de constater les progrès réalisés aux fins de l'harmonisation, notamment, comme le soulignait mon collègue, pour ce qui est de la réglementation dans le sens des objectifs de l'initiative Au-delà de la frontière. Nous essayons donc d'établir un guichet unique pour les importations au Canada en provenance des États-Unis. Auparavant, il fallait fournir des documents à neuf ou dix agences gouvernementales pour une seule et même marchandise. Nous espérons pouvoir compter dès cette année sur un guichet unique électronique qui permettra à toutes les agences d'approuver les documents requis.

Nous souhaiterions instaurer le même mécanisme entre le Canada et l'Union européenne pour éviter que l'on ait à s'adresser à plusieurs ministères différents pour faire dédouaner les marchandises.

M. Ed Holder: Merci à tous les deux.

Le président: Merci beaucoup.

Madame Liu.

[Français]

Mme Laurin Liu: Merci, monsieur le président.

Monsieur Nantais, mes questions vont s'adresser à vous. J'ai trouvé votre témoignage très intéressant et je vous en remercie.

Je suis la députée fédérale qui représente la ville de Boisbriand, qui est située dans la couronne nord de Montréal. Chez nous, nous savons très bien que le libre-échange ne signifie pas nécessairement plus d'emplois. Comme vous le savez peut-être, la seule usine d'assemblage automobile au Québec, qui employait 3 200 personnes,

a fermé en 2002, malgré les promesses du Pacte de l'automobile et de l'ALENA. Dans votre témoignage, vous avez bien souligné que ce n'est pas nécessairement le libre-échange qui aidera les travailleurs de ma circonscription.

Vous avez aussi mentionné que les manufacturiers européens visent à exporter plus de véhicules au Canada. Nous avons déjà un déficit commercial relativement marqué avec l'Union européenne dans le secteur de l'automobile et des pièces d'automobile. Si je résume bien votre pensée, l'accord entre le Canada et l'Union européenne accroîtra le déficit commercial du Canada en ce qui concerne les produits de l'automobile. Est-ce bien ce que vous avez dit?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Je ne suis pas en train de dire que cela va augmenter encore davantage le déficit commercial dans le secteur automobile. Je crois que le déséquilibre va sans doute se maintenir au départ. L'ancienne ambassadrice a parlé tout à l'heure de concurrence. Nous nous estimons capables de soutenir la concurrence sur tous les marchés de la planète. Mais encore faut-il profiter d'un accès équitable à ces marchés. Nous devons y avoir accès sans constamment nous heurter à de nouvelles barrières non tarifaires et autres obstacles du genre. Si l'on évite ces embûches, nous croyons que le Canada peut être compétitif sur le marché international.

[Français]

Mme Laurin Liu: Vous avez dit que pour s'adapter aux réalités du libre-échange, les usines devront évoluer. Pouvez-vous donner plus de détails à ce sujet? Quels seront les investissements requis pour rénover ces usines?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Les usines sont déjà en pleine évolution. À titre d'exemple, l'annonce récente de Ford vise la fabrication d'un produit destiné au marché international. Pour ce faire, il faut savoir ce qui est acceptable et recherché sur ce marché. Il s'agit ensuite de mettre en place les innovations technologiques nécessaires pour accroître la productivité sans négliger la qualité, entre autres considérations.

Ces usines vont évoluer de manière à pouvoir fabriquer des produits non seulement pour le Canada, les États-Unis, l'Amérique du Nord ou même l'hémisphère occidental, mais pour à peu près tous les pays du monde. Ce n'est pas une transformation qui peut s'opérer du jour au lendemain, car l'industrie automobile exige d'importants investissements en capitaux. Il faut ainsi compter au moins un milliard de dollars pour une nouvelle usine.

Nous avons réduit grandement notre capacité de production au Canada en raison de la récession, mais les usines qui restent sont mieux placées pour soutenir la concurrence étrangère et fabriquer les produits en demande sur le marché international. C'est un processus évolutif qui exige un certain temps. Il s'agit de pouvoir justifier les investissements en capital requis pour orienter la fabrication en fonction d'un mandat international. Le rapport « Un appel à l'action » dont je vous ai parlé renferme plusieurs bons arguments en faveur de l'expansion de nos usines.

•(1255)

[Français]

Mme Laurin Liu: Monsieur Nantais, il y a plusieurs autres questions que j'aimerais vous poser.

[Traduction]

Le président: Il vous reste environ 30 secondes.

[Français]

Mme Laurin Liu: Elles touchent surtout le sujet suivant.

Une étude commandée par le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement portant sur les conséquences possibles des accords de libre-échange sur le secteur canadien de l'automobile prévoit que l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne entraînera une réduction de 0,16 % de la production canadienne d'automobiles.

Êtes-vous au courant de ce chiffre?

[Traduction]

M. Mark Nantais: J'en ai une petite idée, mais c'est un rapport qui commence à dater.

Il faut surtout se demander ce qui ressortira des détails de cette entente et comment nous pourrions en bénéficier. Je ne crois plus qu'il convienne d'accorder beaucoup d'importance à ces chiffres-là.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président.

Je vous informe que je vais partager mon temps avec M. Shipley.

Le président: C'est très bien. Nous sommes d'ailleurs ravis de le revoir.

M. Randy Hoback: Oui, tout à fait.

Madame Falcone, vous avez parlé de l'élimination des tracasseries administratives dans les procédures douanières, et je suis d'accord avec vous. Je crois qu'il nous faudrait bien davantage que cinq minutes pour traiter des nombreux exemples à ce sujet, alors je vous invite à en faire part au comité par écrit pour nous signaler les choses qui pourraient être améliorées.

M. Holder a abordé un aspect qui attise ma curiosité. Lorsque nous concluons une entente de cette envergure, je crains toujours que les gens d'affaires, et surtout les propriétaires de petites entreprises, ne prennent pas pleinement conscience des débouchés qui s'offrent à eux. Je me demande si le gouvernement ne doit pas contribuer à leur sensibilisation. Est-ce le milieu des affaires qui doit faire le nécessaire pour que tous soient bien informés? Qu'en pensez-vous?

Mme Cristina Falcone: Il y a certes un rôle à jouer pour le milieu des affaires, les associations d'entreprises et les intervenants du secteur privé qui vont bénéficier de l'entente. C'est notre responsabilité d'informer nos membres.

Nous encourageons seulement le gouvernement à poursuivre dans le sens de ce document initial pour faire connaître l'entente, et nous estimons qu'il serait bon également que vos homologues provinciaux apportent leur contribution.

M. Randy Hoback: L'aspect sensibilisation est très important.

Mme Cristina Falcone: Effectivement.

M. Randy Hoback: D'accord.

Monsieur Shipley, je vous cède la parole.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci beaucoup.

La dernière question qui vient d'être posée est cruciale, car c'est l'une des difficultés auxquelles nous nous heurtons lorsque nous annonçons de bonnes nouvelles, lesquelles font parfois l'objet de critiques. C'est un autre aspect primordial.

Monsieur Nantais, j'ai une question rapide pour vous. J'aimerais enchaîner sur ce que disait mon collègue. Les gens de l'industrie

automobile nous ont dit que le Canada est le pays le plus dispendieux au monde pour la fabrication de pièces d'auto et de véhicules. Vous avez indiqué à juste titre que vous estimez devoir produire les véhicules là-même où vous les vendez, ce qui signifie que vous avez une capacité de fabrication au Canada, en Amérique du Nord et en Europe. Si je ne m'abuse, vous avez dit que pour chaque véhicule que nous vendons en Europe nous en importons un, ou peut-être était-ce à l'échelle internationale?

J'essaie de comprendre la raison pour laquelle il n'y a pas de manufacturier européen qui s'installe au Canada. Vous avez indiqué que le Canada est l'un des pires pays au monde pour ce qui est des coûts de production. Comment ce ratio pourra-t-il changer s'il n'y a pas de manufacturier européen au Canada? Il faut bien avouer que de nombreux consommateurs préfèrent les véhicules européens.

M. Mark Nantais: Je vous dirais qu'il y a plusieurs façons de faire changer les choses et que la transformation a déjà commencé. Avons-nous réalisé tous les progrès souhaitables à ce moment-ci pour ce qui est des coûts de production au Canada? Sans doute pas. Il y a encore du chemin à faire, mais les chiffres nous indiquent que notre productivité a augmenté de 22 % entre 2009 et 2012. Voilà donc une chose.

Deuxièmement, nous avons conclu de nouvelles conventions collectives qui nous aideront à contrôler nos coûts de main-d'oeuvre. Pourrait-on faire encore mieux à ce niveau? Assurément. Nous sommes à l'affût des économies possibles. C'est la raison pour laquelle nous considérons l'harmonisation de la réglementation absolument essentielle, que ce soit entre le Canada et les États-Unis, à l'échelle fédérale ou à celle des provinces, surtout en Ontario. C'est un autre aspect qui est très propice à des gains d'efficacité et à des économies.

Nous avons lancé le processus, mais il y a encore bien des choses que nous pouvons faire; c'est l'effet combiné de toutes ces mesures qui nous aidera à maintenir le coût des activités commerciales au Canada à un niveau plus avantageux.

● (1300)

M. Don Davies: Monsieur le président, m'autorisez-vous un bref rappel au Règlement.

Le président: D'accord, allez-y.

M. Don Davies: J'aimerais souligner amicalement une erreur dans l'intervention de M. Shipley, car je suis persuadé qu'il ne voudrait pas que cela figure au compte rendu...

En citant le témoin, il a dit que pour chaque voiture que nous expédions vers l'Europe, nous en importons une. Mais le témoin nous a dit en fait que nous recevons 10 voitures pour chacune de celles que nous expédions là-bas.

Je voulais seulement rectifier...

Le président: C'est très bien, malgré qu'il ne s'agisse pas d'un rappel au Règlement.

Poursuivez, monsieur Shipley.

M. Bev Shipley: Oui, je voulais dire 10 pour 1.

Cela étant dit, je crois que le Canada a toujours notamment été reconnu pour la qualité de ses produits. Je pense entre autres à l'efficacité énergétique. Les efforts que nous déployons au Canada en ce sens sont tellement importants. On nous l'avait signalé précédemment, et vous l'avez affirmé de nouveau aujourd'hui.

Madame Falcone, nous voyons sans cesse vos camions qui circulent pour livrer des marchandises. Je suis ravi que vous soyez venue témoigner devant notre comité et je vous en remercie. Vous nous avez exposé les avantages...

Le président: Très brièvement.

M. Bev Shipley: ... du fait que l'intensification des activités commerciales se traduit par la croissance d'une entreprise comme la vôtre et, par le fait même, par l'augmentation du nombre de vos employés.

Comment estimez-vous que cette entente va vous aider à améliorer votre productivité ou à cibler les gains d'efficacité dans la croissance de votre entreprise?

Mme Cristina Falcone: Comme je l'ai déjà mentionné, nous visons une utilisation optimale de nos capacités. Le déficit commercial est donc important pour nous. Nous savons que les

importations sont essentielles, car elles deviennent souvent partie intégrante des marchandises qui sont exportées par la suite. Nous ne voulons pas envoyer des avions vides vers l'Europe. Si nous fonctionnons à pleine capacité à l'aller comme au retour, nos coûts d'exploitation diminuent, ce qui nous permet de décrocher plus de contrats.

M. Bev Shipley: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

M. Hoback voulait juste savoir si UPS transporte des céréales, car nous avons un petit problème de ce côté-là actuellement.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Merci beaucoup pour vos témoignages, ils nous ont été très utiles, et nous vous en sommes reconnaissants.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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