



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité permanent du commerce international

---

CIIT • NUMÉRO 151 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 18 juin 2019**

**Président**

L'honorable Mark Eyking



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 18 juin 2019

• (0830)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):** Bonjour à tous. Bienvenue à tous les lève-tôt.

Avant de passer à l'étude préliminaire, j'ai une demande à formuler. Chers collègues, comme vous le savez, nous sommes assez proches des Britanniques et de leur comité du commerce — plutôt de leur nouveau comité du commerce — compte tenu de leur situation avec le Brexit et des éléments qu'ils essaient d'accomplir et du mandat dont ils ont investi leur propre comité. Ils sont très proches de nous et viennent en visite. Ils ont communiqué avec moi et ils souhaiteraient peut-être discuter avec nous par vidéoconférence. Ce sera très difficile pour nous de le faire au cours des prochains jours en raison du décalage horaire, mais nous pouvons le faire, si vous voulez que je communique avec eux.

Tous les membres du Comité sont les bienvenus à cette vidéoconférence; peut-être faudrait-il que les vice-présidents et moi seulement y assistions ou que tous ceux qui le souhaitent y participent. Je vais essayer de choisir un moment au cours des deux prochains jours, et si cela vous convient, nous ferons une vidéoconférence avec eux. Ils connaissent notre situation, ils savent que la législature tire à sa fin et ils sont conscients du décalage horaire. Ils veulent simplement discuter avec nous. Nous pourrions leur accorder une demi-heure. Je pense qu'ils veulent avoir une idée du fonctionnement de notre comité et de ce que nous faisons avec nos accords commerciaux.

La greffière pourrait peut-être nous en dire davantage.

**La greffière du Comité (Mme Christine Lafrance):** Ils ont dit qu'ils souhaitent discuter de questions d'intérêt commun, mais surtout du rôle de votre comité dans l'examen des accords commerciaux canadiens. Ils souhaitent voir quel rôle pourrait jouer le comité dans l'examen des futures négociations commerciales du Royaume-Uni avec d'autres pays.

**Le président:** À mon avis, il s'agit davantage de leur tendre la main. Ils voudront peut-être parler au prochain Parlement, ou peu importe, mais je pense qu'il s'agit de dire d'accord... Je propose que nous organisions une vidéoconférence d'une demi-heure à une heure qui leur serait convenable, parce qu'il y a un décalage de quatre heures. Êtes-vous d'accord pour que je communique avec eux? Si quelqu'un peut venir, alors nous allons organiser une réunion d'une demi-heure pour voir ce qu'ils ont à dire et pour leur souhaiter bonne chance, ce genre de choses.

**Des députés:** D'accord.

**Le président:** Peut-être pourrions-nous le faire jeudi matin, pendant une demi-heure. Si on tient compte de l'heure là-bas, on pourrait le faire à 10 h 30 jeudi, soit 14 h 30 en Angleterre. Nous leur suggérons une heure, et si elle leur convient, tant mieux, et ceux qui

pourront y être viendront. Nous allons prendre une salle de réunion quelque part, et voilà.

Désolé du retard. Chers collègues, nous avons une grosse matinée devant nous.

Nous allons la diviser en trois segments pour essayer de faire 1 heure et 15 minutes pour chaque segment, avec une petite pause entre chaque pour permettre aux gens de changer de place. Pour ceux qui nous écoutent, à part les témoins qui comparaissent aujourd'hui, tout le monde — les Canadiens et les parties intéressées — peut envoyer un mémoire d'un maximum de 2 500 mots. Il doit être remis à la greffière du Comité. L'information est disponible sur le site Web du Comité.

Sans plus tarder, je souhaite la bienvenue aux témoins. Beaucoup d'entre vous sont déjà venus ici. Comme vous le savez, notre sujet est le projet de loi C-100, sur ce qu'on pourrait appeler le nouvel ALENA, je suppose. Habituellement, cinq minutes par témoin, ça va. Si vous finissez avant ou dépassez, c'est très bien aussi. Nous ne serons pas trop stricts aujourd'hui. Ensuite, nous entamerons la discussion avec les députés.

Nous accueillons d'abord le Conseil canadien des affaires. Nous avons M. Kingston. Allez-y, monsieur.

• (0835)

**M. Brian Kingston (vice-président, Politiques internationales et budgétaires, Conseil canadien des affaires):** Merci, monsieur le président et mesdames, messieurs, les membres du Comité. Je vous remercie de m'avoir invité à participer à vos consultations.

Comme vous le savez, le Conseil canadien des affaires représente les chefs d'entreprise et les entrepreneurs de 150 grandes entreprises canadiennes. Nos membres emploient 1,7 million de Canadiens et représentent la majorité des exportations canadiennes, du mécénat d'entreprises et des investissements du secteur privé en R-D.

Il va sans dire que le commerce avec les États-Unis est essentiel à notre prospérité. L'économie canadienne dépend du commerce international, et les États-Unis sont de loin notre plus important partenaire en matière de commerce et d'investissement. Le commerce des biens et services représente 64 % du produit intérieur brut du Canada. Par ailleurs, les États-Unis étaient la destination de plus de 75 % de nos exportations de biens l'an dernier. Par conséquent, le Conseil des affaires appuie fermement l'ACEUM, l'ALENA 2.0, ou l'AEUMC — peu importe comment nous l'appelons — et demande l'adoption rapide du projet de loi C-100, pour les quatre raisons suivantes:

Premièrement, il protège notre accès au marché. Lorsque les négociations ont commencé, nous avons recommandé vivement au gouvernement que l'important était de « ne pas causer de tort ». Pour éviter de nuire à l'emploi, au commerce et aux investissements, les entreprises canadiennes, américaines et mexicaines devaient conserver leur accès préférentiel au marché et leurs débouchés commerciaux dans chaque pays. Sur ce plan, l'ACEUM est une réussite sur toute la ligne. L'accord négocié est fondé sur l'accès et le traitement réciproques, et aucune entreprise canadienne ne sera confrontée à de nouveaux tarifs ou à d'autres obstacles à l'accès au marché nord-américain.

La deuxième raison est la capacité de cet accord d'éliminer l'incertitude de l'économie. La ratification de l'ACEUM dissipera une grande partie de l'incertitude commerciale qui persiste depuis le lancement de ces négociations. Selon le récent rapport sur la politique monétaire de la Banque du Canada, l'incertitude commerciale pourrait réduire les investissements des entreprises au Canada d'environ 2,5 % d'ici 2021. Comme les États-Unis demeurent un marché clé pour les entreprises canadiennes qui prévoient investir à l'étranger — 65 % de ces entreprises ont d'ailleurs répondu à un sondage d'EDC récemment —, nous croyons que la réduction de l'incertitude dans la relation stimulera considérablement l'investissement et l'économie canadienne en général.

Troisièmement, l'accord modernise l'ALENA. L'ACEUM permettra d'améliorer les relations commerciales puisqu'il vient moderniser des éléments qui étaient devenus obsolètes dans l'ALENA. L'accord est fondé sur le texte du Partenariat transpacifique, qui est notre accord de libre-échange le plus moderne. Par exemple, il contient un chapitre sur le commerce numérique qui interdit l'application de droits de douane et d'autres mesures discriminatoires aux produits numériques. Il garantit également que les données peuvent être transférées librement au-delà des frontières. C'est un exemple des nouveaux chapitres modernes qui ne figuraient pas dans la version initiale de l'ALENA.

Quatrièmement, nous croyons que l'accord améliorera la capacité concurrentielle en Amérique du Nord. Il comprend d'importantes nouvelles dispositions qui aideront le Canada, les États-Unis et le Mexique à établir une relation trilatérale plus productive et mutuellement avantageuse. À titre d'exemple, il y a des chapitres qui portent particulièrement sur la capacité concurrentielle, et un sur les bonnes pratiques réglementaires qui prévoit l'établissement de comités pour la promotion de la croissance économique et le renforcement de la coopération en matière de réglementation. Nous demandons au gouvernement d'établir un mandat solide pour ces comités et de commencer à se préparer immédiatement, de sorte que, lorsque l'accord entrera en vigueur, nous serons prêts à faire des progrès dans ces domaines.

Avant de conclure, j'aimerais parler de l'échéancier. La semaine dernière, un groupe de dirigeants d'entreprise des États-Unis, du Canada et du Mexique se sont rendus à Washington pour discuter de l'ACEUM ou AEUMC, pour rencontrer les démocrates à la Chambre des représentants et, essentiellement, pour voir comment les choses progressent au Congrès. Le message était très clair: la fenêtre pour la ratification se referme extrêmement rapidement. Une fois que les élections présidentielles de 2020 seront lancées, franchement, plus rien ne sera sûr.

Les chefs d'entreprise de toute l'Amérique du Nord appuient la ratification rapide de cet accord pour que l'absence de droits de douane en Amérique du Nord soit maintenue, que l'économie soit plus dynamique et plus concurrentielle et que nous puissions

stimuler l'investissement et soutenir la création de bons emplois. Nous nous attendons à ce que le Sénat du Mexique approuve l'accord de libre-échange cette semaine. Nous croyons que si le Canada adopte le projet de loi C-100, il enverra un signal fort au Congrès que cet accord a l'appui des parties et devrait être ratifié.

Sur ce, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'adresser à vous. Je serai heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci, monsieur Kingston.

Nous passons maintenant à l'Association des vignerons du Canada. Nous accueillons le président et chef de la direction.

Monsieur Paszkowski, je vous souhaite de nouveau la bienvenue à notre comité. Merci d'être venus malgré le court préavis.

Vous avez la parole, monsieur.

• (0840)

**M. Dan Paszkowski (président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada):** Merci beaucoup, monsieur le président, de me donner l'occasion de présenter au Comité le point de vue de l'industrie vinicole canadienne sur le nouvel ALENA, aussi connu sous le nom de l'ACEUM.

La modernisation ou la renégociation de l'ALENA a été une expérience commerciale sans précédent. Non seulement le Canada a fait l'objet d'une contestation devant l'OMC concernant l'accès des vins américains aux épiceries de la Colombie-Britannique, mais l'industrie vinicole américaine a aussi utilisé ce processus commercial pour demander des changements à presque tous les éléments de la version initiale de l'ALENA, ce qui aurait pu être désastreux pour l'avenir de plus de 700 établissements vinicoles au Canada. En tant que pays, le Canada n'est pas seulement le cinquième pays en importance dans le monde pour la valeur des importations de vin et le huitième pour le volume; il se classe également parmi les marchés de vente de vin les plus attrayants au monde.

Comme la culture vinicole est en croissance partout au Canada et que le climat et le sol dans différentes régions du pays sont propices à la production de vins de classe mondiale, l'exemption de la taxe d'accise de 2006 qui a été établie pour les vins 100 % canadiens a permis de stimuler l'investissement pour plus de 400 nouveaux établissements vinicoles au cours de la dernière décennie. De plus, elle a permis de favoriser une demande substantielle de raisins cultivés au Canada, ce qui a fait augmenter la production de vins canadiens de qualité supérieure de 28 millions de litres par année. En 2018, cette nouvelle production en pleine croissance a généré 3,1 milliards de dollars de retombées économiques annuelles supplémentaires pour l'économie canadienne, tout en soutenant 37 000 emplois.

Les demandes présentées par l'industrie vinicole américaine dans le cadre de l'ALENA étaient un scénario du type David contre Goliath. Comme notre avenir était en jeu, l'Association des vignerons du Canada était en communication presque tous les jours avec l'équipe de négociation responsable du vin d'Affaires mondiales et lui a fourni tous les détails statistiques et tous les renseignements qu'elle pouvait trouver et a assisté à chaque ronde de négociations pour veiller à ce que ses intérêts demeurent une priorité pour le gouvernement. Il était essentiel de remettre les pendules à l'heure. Peu importe les critères utilisés, l'ALENA a été une manne pour l'industrie vinicole américaine et en a fait le premier importateur de vin au Canada, dépassant la France et l'Italie; la valeur des importations est d'ailleurs passée de 19 millions de dollars en 1988 à 504 millions de dollars en 2018.

Comme beaucoup d'entre vous le savent, les changements mis en œuvre dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis de 1988 étaient si importants que beaucoup pensaient que l'industrie vinicole canadienne n'y survivrait pas. Pour soutenir la concurrence, nous avons trouvé de nouvelles variétés de raisins, replanté des vignes, investi dans de nouvelles technologies et techniques, entrepris des recherches viticoles et créé le système VQA. Aujourd'hui, nos vins de qualité supérieure représentent une part de marché de 10 % à l'échelle du Canada et jouissent d'une renommée croissante sur les marchés clés partout dans le monde.

Compte tenu des changements importants que nous avons subis au cours des 30 dernières années, l'ALENA a été moins avantageux pour notre secteur; en effet, les exportations de vin embouteillé aux États-Unis n'ont augmenté que de 8,2 millions de dollars, soit 25 000 caisses. Néanmoins, les États-Unis demeurent un marché d'exportation clé, et nous y voyons un potentiel de croissance. Il est important de souligner que, comme les importations représentent 70 % du marché des ventes de vin au Canada, nous continuons de mettre l'accent sur la croissance des ventes de vin sur notre territoire. Bien que nous ayons appuyé et accueilli favorablement le commerce libre et équitable avec les États-Unis et le Mexique dans le cadre de la renégociation, notre principal objectif était de protéger ce qui se trouvait déjà dans l'ALENA tout en améliorant la rationalisation et la modernisation de la réglementation. Nous pouvons dire mission accomplie. Les avantages qui faisaient partie de l'accord initial depuis 1988 n'ont pas été perdus dans l'ACEUM. L'accord comprend également l'annexe la plus complète sur le vin de tout accord commercial négocié dans le monde. Nous sommes satisfaits des dispositions sur le vin de l'ACEUM, et nous appuierons sa ratification en parallèle avec les États-Unis et le Mexique.

Cela dit, il est important de rappeler à tous les membres du Comité que, avec la ratification de l'AECG et du PTPGP et la renégociation de l'ALENA, 91 % des importations de vin entrent maintenant en franchise de droits au Canada. C'est une grande préoccupation pour tous les producteurs de vin au Canada, étant donné que les importations ont représenté environ 75 % de la croissance totale des ventes de vin au pays au cours de la dernière décennie. Pour tirer parti de l'ACEUM, de l'AECG, du PTPGP et des futurs accords commerciaux, nous devons soutenir et protéger la croissance des ventes de vin canadien au pays et à l'étranger. Par exemple, depuis le 1<sup>er</sup> janvier, l'Agence canadienne d'inspection des aliments exige que les établissements vinicoles canadiens adoptent un Plan de contrôle préventif pour l'obtention d'un « certificat de vente libre » en vue de l'exportation de leurs vins; il s'agit d'une démarche importante et coûteuse pour les petits et moyens établissements vinicoles pour un produit alimentaire à faible risque. Les modifications proposées à l'étiquetage « Produit du Canada » nécessitent que le produit soit composé de 85 % de contenu canadien, mais nous acceptons un seuil de 75 % pour la mention « Produit des États-Unis ». Pendant plus d'une décennie, le Canada a permis à l'Union européenne, aux États-Unis et à d'autres pays du Groupe mondial du commerce du vin d'exporter au Canada des produits même si des additifs ou des auxiliaires technologiques que les établissements vinicoles canadiens ne sont pas autorisés à utiliser ont été utilisés. Le Canada doit accepter les preuves scientifiques de ces pays pour accélérer l'approbation afin que les établissements vinicoles canadiens aient accès aux mêmes outils pour la fabrication de vin.

● (0845)

Le financement des programmes de commercialisation agroalimentaire au Canada se limite à la promotion des exportations et ne peut servir à la promotion au pays, marché sur lequel les vinerie

canadiennes font face à leur plus grande concurrence. Des restrictions datant de l'époque de la prohibition sont toujours en vigueur dans sept des dix provinces et limitent la livraison de vin directement aux consommateurs d'une province à l'autre.

Ces problèmes doivent être réglés à court terme afin que nous puissions tirer pleinement profit de l'ACEUM.

En outre, il est absolument essentiel que le gouvernement se concentre immédiatement sur la résolution de la contestation de l'Australie devant l'OMC contre les mesures canadiennes relatives au vin. Comme les travaux du groupe spécial de règlement des différends de l'OMC sont déjà bien entamés, un résultat négatif mettrait en péril non seulement les avantages négociés dans le cadre de l'ACEUM, mais aussi 700 établissements vinicoles d'un océan à l'autre ainsi que les emplois et les investissements permettant d'assurer l'avenir du secteur à plus forte valeur ajoutée de l'industrie agricole canadienne.

À de nombreuses reprises, le gouvernement australien a déclaré publiquement qu'il était disposé à trouver avec le Canada une solution en marge de l'OMC. L'industrie vinicole australienne m'a informé qu'une résolution est possible si le Canada offre de ne plus ajuster annuellement le droit d'accise sur le vin en fonction de l'inflation comme il est prévu dans la loi et comme le prévoit le budget de 2017.

Le gouvernement australien a également fait allusion à sa déception à l'égard de l'indexation prévue par la loi dans un exposé présenté récemment devant l'OMC. Ce qui est clair, c'est que l'offre d'abrogation mettrait probablement fin à la contestation devant l'OMC. Elle n'empêcherait pas le gouvernement fédéral de modifier dans le futur les droits d'accise. Elle ne ferait que rendre obligatoire la tenue d'un vote au Parlement pour toute décision sur les futures augmentations du droit d'accise dans le cadre du processus de la loi d'exécution du budget.

En conclusion, nous appuyons sans réserve l'adoption du projet de loi C-100 et la ratification de l'ACEUM. Toutefois, si le gouvernement du Canada n'offre pas d'abroger l'indexation annuelle du droit d'accise prévue dans la loi en vue d'un règlement négocié en marge de l'OMC, nous craignons que l'industrie vinicole canadienne ne perde non seulement les avantages qu'elle a gagnés dans le cadre de l'ACEUM, mais aussi d'autres mesures fédérales et provinciales, ce qui mettrait en péril des milliers d'emplois et des centaines d'établissements vinicoles dans toutes les régions du pays.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous allons maintenant entendre Mathew Wilson, vice-président de Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

Bienvenue, monsieur, et merci d'être venu malgré le court préavis. Vous avez la parole.

**M. Mathew Wilson (premier vice-président, Politiques et relations gouvernementales, Manufacturiers et exportateurs du Canada):** Bonjour, et merci de m'avoir invité. Je viens appuyer au nom des 90 000 manufacturiers et exportateurs du Canada et des 2 500 membres directs de notre association la ratification du projet de loi C-100 et de l'accord commercial entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Je tiens à remercier le premier ministre, la ministre Freeland, le négociateur en chef et tous les membres de leur personnel pour les efforts qu'ils ont déployés pour négocier l'ACEUM.

Comme nous avons participé au processus, nous comprenons à quel point ces négociations ont été difficiles et à quel point les résultats étaient cruciaux pour les entreprises canadiennes et tous leurs employés. Les négociations ont été importantes, parce que l'ACEUM n'est pas un simple accord commercial de plus. Les échanges commerciaux en Amérique du Nord constituent le fondement du secteur manufacturier canadien et ses 1,7 million d'employés. C'est pourquoi le secteur manufacturier canadien représente plus des deux tiers des exportations canadiennes. C'est de cette façon que le secteur soutient la concurrence dans le reste du monde, au pays et sur les marchés étrangers. Ils sont essentiels pour assurer notre avenir et notre succès actuel.

Par conséquent, Manufacturiers et Exportateurs du Canada appuie sans réserve la ratification de ce projet de loi et exhorte le gouvernement à ratifier l'accord dès que possible. J'ai énoncé la principale raison d'une ratification immédiate dans mon introduction. Les échanges sont le fondement du secteur manufacturier d'aujourd'hui au Canada. L'ACEUM préserve l'intégration des opérations manufacturières qui permet la libre circulation relative des biens et services entre les trois marchés et qui permet de fabriquer des produits destinés à la vente au pays et à l'étranger. Au début des négociations, nos membres ont dit clairement que l'objectif premier devait être de ne pas nuire à cette intégration des opérations manufacturières dans notre économie; c'est ce qui s'est produit.

Nous croyons que l'ACEUM permet de conserver bon nombre des éléments clés qui étaient dans la version initiale de l'ALENA et que les États-Unis voulaient voir éliminer, notamment les mécanismes de règlement des différends et les exemptions de visa pour les voyageurs d'affaires.

Outre la conservation de ces éléments, l'ACEUM modernise plusieurs aspects clés de l'ALENA pour les adapter au XXI<sup>e</sup> siècle. Par exemple, le nouveau chapitre sur le commerce numérique reconnaît l'existence d'Internet — ce qui n'était évidemment pas le cas dans l'ancien accord — et établit un cadre pour le commerce électronique en Amérique du Nord. Le chapitre sur l'administration douanière et la facilitation des échanges contribuera grandement à moderniser les formalités douanières dans toute l'Amérique du Nord et à faciliter la libre circulation des marchandises.

Enfin, mon collègue a parlé du chapitre 26, le nouveau chapitre sur la capacité concurrentielle, qui n'a pas beaucoup retenu l'attention des médias, mais qui est, selon nous, l'une des plus grandes réalisations de l'ACEUM. Ce chapitre établira un cadre qui permettra aux trois pays de devenir un bloc commercial coordonné. Pour ce faire, il favorisera une meilleure coordination et une meilleure intégration de nos industries manufacturières, afin que nous puissions relever ensemble les défis commerciaux mondiaux. Il s'agit d'une réalisation importante.

À mesure que le processus interne de ratification de l'ACEUM progresse dans chacun des trois pays, nous croyons que nous devrions commencer immédiatement à préparer la mise en œuvre des parties de l'accord qui n'exigent pas de changements juridiques. Nous devrions commencer à avancer en établissant des comités sur la capacité concurrentielle en Amérique du Nord et les bonnes pratiques de réglementation décrites dans l'accord. Le Canada pourrait ainsi faire montre de leadership et indiquer à ses partenaires qu'il prend l'ACEUM au sérieux. Nous serions ensuite prêts à aller de l'avant dès que les trois pays auront ratifié l'accord.

En dernière analyse, l'ACEUM est un bon accord pour le Canada et, comme les négociations ont été très difficiles, le résultat est impressionnant. Maintenant que les tarifs injustes et punitifs prévus à

l'article 232 sur l'acier et l'aluminium canadiens ont été levés, nous exhortons le gouvernement à procéder à la ratification le plus rapidement possible.

Merci. Je suis impatient de participer à la discussion.

● (0850)

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous passons maintenant aux producteurs d'œufs.

Je dois avouer que mon premier emploi a été de ramasser des œufs. On m'a ensuite promu au balayage des planchers, puis à la cuisson des œufs, et enfin au débecquage. C'est peut-être à cela que je reviendrai dans un an.

**M. Roger Pelissero (président, Producteurs d'œufs du Canada):** Il est toujours bon de revenir à ses racines, monsieur le président.

**Le président:** Merci aux producteurs d'œufs d'être venus à si court préavis. Vous avez tout le temps que vous voulez ici ce matin, alors allez-y.

**M. Roger Pelissero:** J'aime cette formule.

Merci, monsieur le président et merci aux membres du Comité de nous recevoir aujourd'hui.

Je m'appelle Roger Pelissero. Je suis un producteur d'œufs de troisième génération de St. Ann's, en Ontario, et je suis accompagné aujourd'hui de Judi Bundrock, notre directrice de la Politique commerciale internationale.

Les Producteurs d'œufs du Canada sont ici pour vous faire part de leur point de vue sur la ratification et la mise en œuvre possibles du nouvel Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, connu ici au Canada sous le nom d'Accord Canada-États-Unis-Mexique ou ACEUM. Je refuse d'en parler de la manière dont le font les Américains. Ce doit être le Canada d'abord, devant les États-Unis et le Mexique. C'est ainsi que l'ordre des pays doit exister et qu'il faudra toujours voir l'ACEUM.

Les Producteurs d'œufs du Canada ont pour mandat de gérer l'offre d'œufs à l'échelle nationale et de promouvoir leur consommation, tout en veillant aux intérêts des producteurs d'œufs réglementés de tout le pays. Il y a plus de 1 000 producteurs d'œufs dans ce pays; ils sont situés dans toutes les provinces et dans les Territoires du Nord-Ouest, qui se consacrent à la production d'œufs frais locaux. En fait, des sondages menés par certaines des plus grandes firmes de sondage au Canada ont confirmé que, pour plus de 88 % des Canadiens, il est important que les œufs soient d'origine canadienne et 89 % des Canadiens déclarent faire confiance aux normes de qualité des fermes du pays.

Nous comprenons l'importance des accords commerciaux pour le Canada. Notre secteur ne s'est jamais opposé à ce que le Canada conclue de tels accords de libre-échange; nos membres sont toutefois déçus du résultat du récent ACEUM. Les producteurs d'œufs canadiens sont particulièrement découragés par le fait qu'on ait accordé un accès à nos homologues américains, puisque les producteurs d'œufs américains n'ont pas expressément demandé un accès supplémentaire au marché canadien pour les œufs. En fait, ils ont envoyé une lettre au représentant au Commerce des États-Unis indiquant qu'ils étaient satisfaits du statu quo, c'est-à-dire de l'ALENA actuel. Bien que le système de gestion de l'offre du Canada soit maintenu, l'ACEUM ouvre davantage notre marché intérieur aux importations d'œufs. Cet accord aura des répercussions durables, en particulier sur les jeunes producteurs qui démarrent dans notre industrie et sur la vaste majorité des consommateurs canadiens qui eux, préfèrent acheter des œufs canadiens.

Notre principal sujet de préoccupation est l'accès accru au marché des œufs. L'ACEUM définitivement accorde aux États-Unis 11,05 millions de douzaines d'œufs supplémentaires par année à la fin d'une période de mise en œuvre de 16 ans. Ces concessions, qui s'ajoutent aux exigences de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste annoncé récemment, signifient que 51,4 millions de douzaines d'œufs en provenance des États-Unis et d'autres parties du monde entreront au Canada. Mais ne nous faisons pas d'illusions: ces quantités viendront toutes des États-Unis, parce que les œufs se transportent mal. Le produit est fragile.

Les conséquences combinées de l'accès accordé dans ces récents accords commerciaux équivaut à un total de 7 % de la production intérieure actuelle. Cela représente la totalité de la production annuelle d'œufs des provinces de l'Atlantique, c'est-à-dire le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve-et-Labrador, ou encore la consommation quotidienne d'œufs, par habitant, de 2,5 millions de Canadiens par année, et pour toujours. Ce sont des Canadiens qui n'auront plus accès à des œufs produits ici. Ces conséquences seront subies pour toujours par des générations de Canadiens. Ce sont des milliards d'œufs que mes confrères producteurs et nos enfants ne produiront jamais. Les effets se feront également sentir sur la santé et la viabilité continue des collectivités rurales de l'ensemble du Canada qui dépendent de nos exploitations pour la création d'emplois ruraux indispensables et pour le soutien aux autres entreprises.

Récemment, nous avons constaté avec plaisir que le budget fédéral comprenait des mesures pour les aviculteurs, les producteurs d'œufs et les éleveurs de vaches laitières. Dans la foulée, le gouvernement a adopté d'importantes mesures par lesquelles il reconnaît les difficultés auxquelles nos producteurs font face, de même que la contribution fondamentale du secteur agricole soumis à la gestion de l'offre sur le plan sanitaire et à la stabilité des collectivités rurales canadiennes.

Au cours des derniers mois, j'ai entamé un dialogue avec le groupe de travail sur la volaille et avec mes collègues du secteur de la volaille. Nous attendons avec impatience le rapport de la ministre Bibeau, qui décrit les mesures d'atténuation pour l'accord du PTPGP au cours des prochaines semaines. Pour ce qui est de l'avenir, nous sommes également heureux de l'engagement du gouvernement à poursuivre les discussions sur l'impact de l'ACEUM sur les exploitations canadiennes et sur notre industrie.

Bien que le processus de ratification de la version définitive du projet de loi de l'ACEUM se poursuive ici au Canada et que les États-Unis et le Mexique continuent de travailler à la ratification, la façon dont les accords commerciaux sont mis en œuvre à l'échelle

nationale est tout aussi importante que les accords eux-mêmes. Dans le cas des œufs, l'administration du contingent tarifaire, ou CT, ne doit pas perturber le paysage concurrentiel actuel et les investissements dans l'industrie canadienne des œufs. Nous sommes particulièrement préoccupés par une disposition particulière aux œufs qui stipule que 30 % des permis importants pour les importations d'œufs en coquille seront mis à la disposition des nouveaux importateurs. Cette disposition n'a pas été incluse dans l'ACEUM pour les autres produits soumis à la gestion de l'offre. Nous sommes d'avis que le CT devrait être attribué exclusivement à ceux qui sont touchés négativement par l'ouverture du marché canadien des œufs aux producteurs étrangers.

● (0855)

Pour conclure, ajoutons que nous suivons de près les activités de l'OMC ainsi que l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Mercosur. Nous prévoyons que ces pourparlers continueront de s'intensifier tout au long de l'année, et nous avons l'intention de rappeler à notre gouvernement que le système canadien de gestion de l'offre et la sécurité alimentaire de nos collectivités ne doivent ni ne peuvent servir de monnaie d'échange dans les négociations commerciales. Cela va au-delà de l'appui à la gestion de l'offre.

Il est temps que le gouvernement du Canada défende le système qui apporte tant d'avantages à nos producteurs, à nos collectivités et à nos concitoyens parce que, en fin de compte, l'enjeu est non seulement la stabilité de nos exploitations agricoles, mais aussi la capacité des collectivités rurales de prospérer.

Je vous remercie de nous avoir donné l'occasion de présenter notre point de vue aujourd'hui. J'ai hâte de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci, monsieur.

Allons-y, ouvrons le dialogue avec les députés ici présents.

Il semble que nous ayons le temps pour deux tours. Si tout le monde respecte ses cinq minutes, nous devrions pouvoir y arriver. Soyez brefs et les témoins pourront peut-être vous donner des réponses courtes afin que tout le monde puisse avoir de bons échanges.

Sans plus tarder, nous allons commencer par les conservateurs. Monsieur Allison, vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC):** Merci, monsieur le président.

Comme notre président l'a mentionné, je remercie nos témoins de s'être déplacés à si court préavis.

J'ai trois questions. J'en ai beaucoup plus, mais je vais peut-être en poser trois.

Messieurs Wilson et Kingston, dites-moi ce que vous en pensez. Vous avez dit que vous étiez récemment allés aux États-Unis. Selon vous, où en sont les démocrates après ces conversations? À la lecture des journaux, on a l'impression que l'ACEUM est loin d'aboutir. Nous comprenons l'importance de le faire ratifier, mais le problème, c'est qu'il semble qu'il y ait encore loin de la coupe aux lèvres.

Quels arguments peut-on avancer pour inciter les démocrates à concéder cette victoire à Trump? Avez-vous pensé à quelque chose après vos échanges avec les démocrates?

**M. Brian Kingston:** Nous avons rencontré un certain nombre de démocrates de la Chambre, en particulier ceux du Comité des voies et moyens qui se penchent actuellement sur la question. Franchement, j'ai été surpris par leurs mots d'encouragement. Ils semblent vraiment essayer d'arracher un vote positif, comme l'a dit la présidente de la Chambre des Représentants, Nancy Pelosi. Pendant que nous étions là-bas, elle a annoncé la création de quatre groupes de travail chargés d'étudier les questions de main-d'œuvre, d'environnement, d'application de la loi et de propriété intellectuelle.

J'ai été frappé par la sincérité des mesures adoptées et des efforts déployés. Ils souhaitent vraiment que cet accord soit approuvé, mais ils doivent trouver des façons de régler certaines questions en suspens. Il faut remarquer que les syndicats n'ont pas approuvé l'accord, contrairement à ce que le président a affirmé à quelques reprises. L'AFL-CIO n'a pas donné son plein appui.

Cependant, je pense que les rouages sont en marche pour l'approuver. Ce qui m'inquiète, c'est la quantité de travail technique qui doit être fait d'ici le 26 juillet, date du début du congé d'août. Il y a beaucoup de travail à faire, et je pense que même s'ils veulent vraiment obtenir un oui, il sera difficile de le faire dans ce délai. S'ils ratent cela, alors la prochaine fenêtre est à l'automne, et je pense qu'il y a une vraie chance...

Je suis encore très optimiste. Je n'exclurais pas que cela se fasse avant le mois d'août, mais je pense qu'il serait plus réaliste de dire que cela pourrait se faire au début de l'automne.

**M. Dean Allison:** Je comprends. Ils disent qu'ils y arriveront, mais ils veulent apporter une foule de changements. Notre défi consiste à savoir quels changements ils souhaitent. Je pourrais poser d'autres questions à ce sujet, mais je dois parler d'oeufs et de vin.

Monsieur Pelissero, pour récapituler ce que vous avez dit au sujet de l'accès, il s'agirait de 11 millions de douzaines d'oeufs de plus selon l'accord nord-américain et de 51 millions d'oeufs de plus en vertu des règles de l'OMC. Avons-nous la réciprocité pour l'accès au marché américain?

**M. Roger Pelissero:** Nous expédions des oeufs aux États-Unis, mais dans le cadre de la gestion de l'offre, nous nous concentrons essentiellement sur le marché intérieur.

Quand on fait concurrence à une ferme de taille moyenne aux États-Unis, où il y a 50 agriculteurs possédant 330 millions de volailles, on se retrouve face à une exploitation qui compte peut-être 25 millions de têtes. La taille moyenne d'un troupeau de poules au Canada est de 25 000 individus. On ne parle pas du tout de la même échelle. Toutefois, nous allons examiner certains de ces aspects en raison des accords commerciaux qui ne figurent pas dans les lignes tarifaires, et nous espérons qu'il nous sera possible d'expédier certains produits aux États-Unis.

**M. Dean Allison:** D'accord, très bien.

Il ne me reste que deux minutes. Le temps passe trop vite.

Monsieur Paszkowski, je crois comprendre que vous appuyez l'ACEUM. Vos problèmes actuels tiennent à la contestation devant l'OMC contre l'Australie. Comme vous l'avez dit, nous avons vu plus de 400 établissements vinicoles prendre de l'expansion au cours de la dernière décennie, depuis qu'on nous fait miroiter la possibilité que les produits d'appellation VQA soient exemptés de la taxe d'accise.

Parlez-nous de cette préoccupation, une préoccupation légitime au sujet de ce qui pourrait se produire dans le cadre de l'OMC en rapport avec notre marché du vin. Expliquez-nous cela, encore une fois.

● (0900)

**M. Dan Paszkowski:** Ce qui nous préoccupe dans la contestation devant l'OMC, c'est que les Australiens nous ont attaqués à l'égard d'un certain nombre de mesures différentes, tant fédérales que provinciales, mais ils nous ont clairement dit qu'il y avait trois mesures importantes pour eux. Premièrement, ils réclament que leurs produits soient distribués dans les épiceries de la Colombie-Britannique. Or, cette province leur a proposé de rédiger une lettre parallèlement à une lettre d'accompagnement se trouvant dans l'ACEUM. Deuxièmement, ils veulent aussi être distribués dans les épiceries de l'Ontario. Comme vous le savez tous, le gouvernement de l'Ontario est en train de modifier son système de vente d'alcool et il va permettre la vente de vin et de bière dans les épiceries et dans les dépanneurs. Nous attendons donc que le gouvernement de l'Ontario fournisse une lettre d'accompagnement à l'Australie. Nous prévoyons que cela se fera bientôt. Troisièmement, l'industrie australienne nous a dit que, si le gouvernement fédéral abroge simplement sa partie législative de l'exemption de la taxe d'accise, il laissera complètement tomber sa contestation devant l'OMC.

Il est essentiel pour nous qu'ils abandonnent cette contestation parce que le processus d'arbitrage présente beaucoup de risques, au point que l'issue pourrait être dévastatrice pour l'industrie. Comme je l'ai dit, tout ce que nous avons réussi à protéger dans le cadre de l'ACEUM serait condamné si la décision d'un tribunal de l'OMC devait nous être défavorable. Le risque est donc grand pour nous. Nous espérons que le gouvernement fédéral suivra notre conseil et en fera une proposition au premier ministre Morrison quand le premier ministre Trudeau le rencontrera à la réunion du G20, à la fin du mois. Cela mettrait fin à ce dossier de contestation.

**Le président:** Merci, monsieur.

Votre temps est écoulé, monsieur Allison.

Passons aux libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

**Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins qui sont ici aujourd'hui.

Monsieur Wilson, comme vous le savez fort bien, ma circonscription est Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, qui borde l'État du Maine. Pourriez-vous nous parler des répercussions, des possibilités et peut-être des défis que la ratification du PTPGP, de l'AECEG et bientôt de l'ACEUM aura pour le Canada atlantique?

Merci.

**M. Mathew Wilson:** Dans votre circonscription, vous avez des compagnies comme Irving, par exemple, qui sont des employeurs plutôt importants. Évidemment, ils ne sont pas installés qu'au Nouveau-Brunswick et ils mènent des activités très importantes en Nouvelle-Angleterre et dans les États frontaliers. Ils transportent constamment des produits, comme du bois qui arrive dans les usines de transformation du Nouveau-Brunswick, où l'on fabrique des essuie-tout, ou qui est renvoyé aux États-Unis pour être transformé en autre chose, et c'est sans compter la vaste gamme de produits de consommation que fabriquent ces acteurs. Tout ce qui peut permettre de moderniser et de rationaliser ces opérations afin de réduire ne serait-ce qu'un infime pourcentage des mouvements de marchandises à la frontière... On parle de milliers de camions par mois qui traversent la frontière pour une seule entreprise. Si l'on parvient à éliminer ne serait-ce qu'une fraction des coûts qu'ils occasionnent, cela représente d'énormes économies qui se répercutent sur le consommateur et qui permettent aux entreprises d'investir davantage dans leurs activités au Canada et aux États-Unis. C'est énorme.

Beaucoup estiment que nous devons nous tourner vers les marchés européens et asiatiques, et la diversification du commerce est certes très importante, mais très peu d'entreprises canadiennes — regardez les nombreuses petites entreprises un peu partout au pays — exportent. Seulement 5 à 10 % des entreprises canadiennes exportent. Il est fort bien de lorgner du côté de la Chine et de l'Europe, de vouloir miser sur le PTPGP, par exemple, car ce sont d'énormes marchés, mais les États-Unis sont le meilleur marché pour nous. C'est le marché le plus riche au monde. Et il est là, tout à côté. Par rapport à votre circonscription, les États-Unis sont à un jet de pierre, de l'autre côté du pont que j'ai traversé à plusieurs reprises. Nous ne pouvons pas négliger l'importance de ce marché.

Avec cet accord, comme d'autres témoins ici présents l'ont dit, nous ne cherchons pas seulement à consolider les acquis, à permettre aux Irving et aux entreprises de ce genre de faire plus d'affaires. Il faut se demander comment aider un plus grand nombre de PME à pénétrer le marché américain. C'est pourquoi des choses comme le chapitre sur les PME et la croissance — qui font partie du nouvel ACEUM — peuvent aider les entreprises, qu'il s'agisse d'Irving ou de petites usines de chocolat qui sont collées à la frontière avec le Maine.

**Mme Karen Ludwig:** J'aimerais ajouter quelque chose, monsieur Wilson.

Le Comité a étudié les petites et moyennes entreprises, comment faire en sorte que le commerce soit réel pour elles et comment pourraient-elles en profiter.

Quand nous étions à Washington pour discuter des droits de douane sur l'acier et l'aluminium, j'ai été interpellée par les propos d'un membre du Congrès qui a déclaré que le président Trump et nos producteurs d'oeufs ont la même mentalité, celle qui consiste à laisser les gens derrière. Il est donc important de chercher à faire passer les gens en premier.

Vous avez parlé du visa d'affaires. Si l'un d'entre vous souhaite intervenir à ce sujet également... Quels sont les avantages de la réduction des formalités administratives pour les voyageurs d'affaires, compte tenu de l'intégration de notre marché en Amérique du Nord?

• (0905)

**M. Mathew Wilson:** Je serai heureux de le faire, puisque c'est moi qui en ai parlé.

Je vais vous raconter ce qu'une entreprise m'avait dit au sujet de son réparateur qui traverse la frontière. Quand on achète de la

machinerie ou de l'équipement à un fournisseur américain, par exemple, il faut faire venir des réparateurs de différentes régions selon la pièce d'équipement à réparer, à cause des spécialités des uns et des autres. Ces gens se présentent donc à la frontière avec leurs outils et de l'équipement et ils se font souvent arrêter parce qu'ils transportent des marchandises à destination du Canada ou des États-Unis. Plus nous pourrions simplifier les choses et plus nous pourrions expliciter aux douaniers que le projet de loi favorise l'intégration des échanges commerciaux, qu'il soutient les emplois des deux côtés de la frontière, qu'il ne vole pas d'emplois, qu'il favorise la création d'emplois, et mieux nous nous porterons.

Au début des négociations de l'accord actuel, je crois qu'on a essayé de supprimer ces visas. S'ils avaient été retirés, des gens comme nous qui ont dû aller à Washington pour assister à des réunions... Pour assister aux réunions de la semaine dernière, Brian aurait dû obtenir un visa normal pour aller aux États-Unis, ce que les ressortissants de beaucoup d'autres pays doivent faire. Pensez aux millions de personnes qui traversent la frontière presque quotidiennement et qui font le genre de travail que j'ai décrit. La frontière serait congestionnée.

Cela n'aurait pas été seulement le cas pour les voyageurs d'affaires comme nous. Cela aurait touché les réparateurs, et le matériel qu'ils transportent et qui serait resté bloqué en arrière. L'élimination de ce type de visa aurait coûté très cher à notre économie et aurait touché tous les secteurs.

**Mme Karen Ludwig:** Très bien, merci.

Je m'adresse aux producteurs d'oeufs. Vous avez dit que 88 % des Canadiens voudraient acheter leurs oeufs à des producteurs canadiens. Quelle valeur attribuez-vous à l'apposition de la feuille d'érable sur les oeufs canadiens pour permettre aux consommateurs d'en vérifier l'origine?

**M. Dan Paszkowski:** C'est très précieux. Sur les médias sociaux, quand des importations entrent chez nous... La consommation d'oeufs augmente sans cesse. Il arrive que des internautes prennent une photo qui montre bien le drapeau du Canada, et puis, quand ce sont des oeufs américains étiquetés comme tels, c'est comme... Les consommateurs voudraient bien ne pas acheter d'oeufs produits aux États-Unis, mais ils doivent se résoudre à en acheter quand ils en ont besoin pour faire la cuisine. Nous ne pouvons pas chiffrer la valeur de ce symbole, mais les consommateurs veulent vraiment acheter des produits canadiens. L'écrasante majorité...

**Le président:** Merci. Nous allons maintenant passer au NPD.

Madame Ramsey, vous avez cinq minutes.

**Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD):** Merci beaucoup.

Merci aux témoins. Ils forment un groupe diversifié et il est agréable de constater que différents intérêts sont représentés, car l'ACEUM comporte certainement divers éléments et l'attitude des Canadiens à son égard varie.

Je m'adresse d'abord aux producteurs d'oeufs.

Si je vous ai bien compris, la part de notre marché qui sera ouverte correspond à toute la production annuelle d'oeufs des provinces de l'Atlantique.

**M. Roger Pelissero:** C'est exact.

**Mme Tracey Ramsey:** C'est terrible. On se trouve à éliminer à peu près toute la production d'oeufs de quatre provinces. C'est sidérant

**M. Roger Pelissero:** M. le président ne pourrait plus retrouver son travail.

**Mme Tracey Ramsey:** Les habitants de circonscriptions rurales comme la mienne n'auraient plus d'exploitations agricoles à retrouver, et ces exploitations qui font vivre les économies locales seraient touchées dans les petites localités comme celles que je représente. Et n'oublions pas les viticulteurs. Il y en a aussi dans ma circonscription.

Je voudrais vous parler brièvement des contingents tarifaires. Cette disposition qui figure maintenant dans l'accord, pour le commerce des oeufs, prévoit que 30 % des permis d'importation d'oeufs de consommation seront mis à la disposition de nouveaux importateurs. Cela a été un enjeu important par le passé. Pensons au contingent tarifaire des fromages prévu dans l'AECG. L'imposition d'un contingent aux producteurs d'oeufs et aux autres acteurs touchés revêt-elle une grande importance, par opposition à une dispersion des impacts entre les détaillants et tous ceux qui sont actifs dans cet espace commercial?

**M. Roger Pelissero:** Monsieur le président, si vous me le permettez, je vais laisser à la directrice de la politique commerciale internationale le soin de répondre à la question. Elle s'y connaît beaucoup mieux que moi.

**Mme Judi Bundrock (directrice, Politique commerciale internationale, Producteurs d'oeufs du Canada):** Comme M. Pelissero l'a dit tout à l'heure, les modalités d'application des accords commerciaux sont presque aussi importantes que le texte de ces accords. Nous avons été un peu étonnés par ce contingent de 30 %, d'autant plus que notre production était la seule visée. Nous avons demandé aux négociateurs ce qui se cachait derrière cette disposition, et nous avons appris que les États-Unis voulaient obtenir un meilleur accès au marché canadien des oeufs.

C'est curieux. Comme M. Pelissero l'a signalé, nous entretenons d'excellentes relations avec les United Egg Producers des États-Unis, qui se disaient satisfaits du statu quo. Et comme M. Pelissero l'a expliqué, les producteurs américains ont écrit au United States Trade Representative pour lui demander le maintien du statu quo. Ce qui est préoccupant, au fond, dans l'octroi de ces 30 %, c'est qu'ils devraient aller à ceux qui sont touchés par l'accord commercial, comme ceux qui classent ou transforment les oeufs. S'ils étaient accordés à un détaillant, cela se traduirait au bout du compte par une augmentation de la quantité d'oeufs américains dans les épiceries. Cela perpétuerait le problème que M. Pelissero a décrit. Comme il l'a dit, les Canadiens veulent acheter des oeufs canadiens. L'attribution des 30 % à un détaillant ne ferait que perpétuer le problème.

Il y a aussi une augmentation des coûts pour les producteurs d'oeufs canadiens. Si les oeufs importés vont directement sur les tablettes des épiceries, ils se substitueront à des oeufs canadiens. Il est de loin préférable que ces oeufs soient acheminés vers la transformation. En fait, l'accord dispose que les importations doivent aller surtout vers la transformation.

• (0910)

**Mme Tracey Ramsey:** Autre sujet de préoccupation, à propos de la gestion de l'offre, les États-Unis veulent obtenir un droit de regard en matière de réglementation, ce qu'ils ont déjà pour la production laitière. En va-t-il de même dans le cas de la production d'oeufs? Au fond, cette notion est présente dans tout le chapitre 28, où il est question de coopération en matière de réglementation. Il y a lieu de redouter que non seulement les sociétés américaines, mais aussi les États-Unis eux-mêmes n'aient leur mot à dire sur toute modification que nous pourrions apporter au régime de gestion de l'offre.

Avez-vous approfondi la question? Vous préoccupe-t-elle? Si le Canada essaie de modifier son régime ou de l'aborder différemment, les États-Unis auront-ils leur mot à dire?

**Mme Judi Bundrock:** Jusqu'à maintenant, les Américains n'ont pas essayé d'examiner le mode de fonctionnement de l'industrie des oeufs au Canada.

Nous comprenons les inquiétudes des producteurs laitiers, c'est certain. Nous suivons de près l'évolution du dossier pour les raisons que vous avez dites. Il pourrait y avoir à l'avenir un effet sur la façon dont les Américains considèrent notre régime de gestion de l'offre ou tout autre dispositif que nous pouvons utiliser sur notre marché. Au fond, cela ne les regarde pas.

**Mme Tracey Ramsey:** Exact. Il s'agit de notre souveraineté, et les agriculteurs l'ont dit. Cela concerne notre souveraineté et notre capacité de gérer notre propre régime de gestion de l'offre.

Ma question suivante concerne les viticulteurs.

Monsieur Paszkowski, vous avez rappelé toutes les pertes que les viticulteurs ont subies lorsque l'ALENA initial a été signé. Le volume des importations qui arrivent maintenant, le pourcentage qu'elles représentent... Quelle est l'importance de l'élimination de ce relèvement des droits et de l'aide à apporter aux viticulteurs?

**M. Dan Paszkowski:** C'est absolument essentiel. C'est le fondement de tout le secteur canadien du vin tel qu'il existe aujourd'hui. L'Australie nous dit qu'elle renoncera au recours au groupe spécial. Si nous laissons tout simplement tomber l'élément législatif du relèvement annuel des droits d'accise, l'industrie canadienne du vin survivra. Si nous laissons aller à leur terme les travaux du groupe spécial de l'OMC, je ne sais absolument pas où nous en serons à l'issue du processus.

Nous savons que les mesures actuellement protégées par l'ACEUM seront menacées, à la discrétion du groupe spécial. Il rendra une décision dans un rapport à paraître en février, et le rapport final sera publié en mars ou en avril. Le risque est considérable et, à l'heure actuelle, beaucoup de viticulteurs canadiens n'investissent pas dans leur entreprise. Ils sont dans l'attente. Des centaines d'entreprises pourraient fermer leurs portes.

**Le président:** Merci.

À vous, monsieur Fonseca.

**M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Nous avons entamé la séance en parlant de la façon dont le Royaume-Uni envisage de discuter avec nous et de ce qu'il fait en matière de commerce. Pourquoi ces relations et pourquoi des représentants britanniques sont-ils venus chez nous quelques fois? Parce que, je crois, les Britanniques ont remarqué l'optique dans laquelle les Canadiens ont négocié ces accords commerciaux.

Il faut remonter en arrière, même avant l'accession de M. Trump à la présidence, lorsqu'il parlait de déchirer ces accords commerciaux. L'une des premières choses qu'il ait faites dès son arrivée au pouvoir a été de dénoncer le PTP.

Au Canada, nous avons adopté l'approche d'Équipe Canada. Je tiens à remercier tous les intervenants qui comparaissent aujourd'hui, tous les témoins, d'avoir fait partie de cette équipe.

Je m'adresserai d'abord à M. Kingston.

À propos de l'approche suivie au fil des ans pour en arriver là, pour empêcher le président des États-Unis de déchirer l'ALENA, pourriez-vous nous dire ce qui explique cette réussite? Y a-t-il une façon de faire à conserver?

**M. Brian Kingston:** L'approche adoptée par le gouvernement ces dernières années a été très constructive. Le moins qu'on puisse dire, c'est que ce fut une aventure tumultueuse. Personne ne s'attendait à ce que l'ALENA soit menacé. Le dossier a été mené de main de maître. Je dois remercier Steve Verheul, le négociateur en chef, d'avoir adopté une approche vraiment inclusive, d'avoir largement consulté les Canadiens et d'avoir tenu les gens informés tout au long d'un processus très transparent.

De plus, les efforts de diversification que les gouvernements successifs ont déployés au Canada sont absolument essentiels. Nous sommes peut-être aujourd'hui la meilleure plateforme au monde pour l'exportation. Nous avons accès à l'Europe. Nous avons accès au Japon, sans oublier la nouvelle version de l'ALENA. Le programme commercial du Canada est vraiment un succès. Il appartient maintenant aux entreprises, à dire vrai, de profiter de ces accords et de les exploiter.

● (0915)

**M. Peter Fonseca:** Voyons les réactions de l'ensemble du spectre politique. Voici une citation de Brian Mulroney: « Je félicite tous ceux, à commencer par le premier ministre qui ont aidé à écrire de ce nouveau chapitre vital dans cette démarche vers un Canada plus fort et plus prospère. » Les libéraux, les syndiqués, etc., sont du même avis. Tous ont tenu des propos élogieux au sujet de notre approche, des résultats obtenus et de l'accord que nous avons pu conclure.

Monsieur Kingston, vous avez parlé d'incertitude, disant que les investissements des entreprises fléchiraient d'environ 2,5 %. Pourriez-vous entrer dans les détails et nous expliquer ce point de vue?

**M. Brian Kingston:** Bien sûr. C'est une projection que la Banque du Canada a établie grâce à son modèle macroéconomique, mais des entreprises membres du Conseil nous donnent aussi de nombreux exemples. Tout au long de ce processus, nous avons songé à diverses mesures, comme la modernisation de la chaîne de fabrication. Nous avons décidé de les mettre en veilleuse tant que les résultats des négociations ne seraient pas plus assurés, car 90 % de ma production s'en va aux États-Unis. Si, soudainement, nous nous faisons imposer des droits tarifaires, ce n'est peut-être pas à partir d'ici qu'il faudra exporter.

Il y a des exemples semblables dans tous les secteurs où des entreprises ont freiné l'application de leurs plans d'investissement en attendant de voir l'issue des négociations. Nous espérons que, grâce à la ratification de l'accord dans les trois pays, les entreprises jugeront que le climat est assez sûr pour reprendre normalement leur activité.

**M. Peter Fonseca:** Voilà qui montre toute l'importance de l'accord et de sa ratification.

L'économie canadienne a fait... Nous avons le taux de chômage le plus bas en plus de 40 ans. Depuis trois ans et demi, plus d'un million d'emplois ont été créés.

Monsieur Wilson, puisque vous travaillez dans le secteur manufacturier, pourriez-vous nous dire un mot des chiffres que vous avez observés. Il faut aussi ajouter l'accélération de 2,5 % que l'ACEUM pourrait provoquer. Comment cela se traduirait-il?

**M. Mathew Wilson:** Tout d'abord — et nous en avons parlé avant le début de la séance —, l'année dernière a été une année record pour la production manufacturière au Canada et pour les exportations à valeur ajoutée, ce qui est une excellente nouvelle.

Comme nous l'avons dit, le problème, c'est que la machine ne tourne pas encore à plein régime. Nous sommes en retard sur les États-Unis, par exemple, et c'est en grande partie à cause de la faiblesse de l'investissement. Depuis quelques années, il y a chez nous un retard important à ce chapitre. D'habitude, la croissance économique suit l'investissement. Les mesures annoncées dans l'énoncé économique de l'automne sont essentielles. Ainsi, les mesures relatives à la déduction pour amortissement accéléré ont tout de suite donné un coup de fouet aux investissements dans le secteur manufacturier canadien. La même chose s'est produite sous des gouvernements antérieurs qui ont pris des mesures semblables. Ces mesures sont essentielles.

J'ai bon espoir que l'élimination des droits sur l'acier et l'aluminium contribuera grandement à dissiper une partie de l'incertitude. C'est peut-être encore plus important que la ratification du projet de loi C-100 et de l'ACEUM dans les trois pays signataires. C'était un frein important. De toute évidence, leur suppression a été une étape cruciale pour nous amener là où nous en sommes aujourd'hui. Encore une fois, je félicite les négociateurs et l'équipe du gouvernement. Vous avez obtenu l'abolition de ces droits qui constituaient une entrave.

Du point de vue de l'emploi, les choses vont très bien, mais le plus gros problème, c'est la pénurie de main-d'œuvre qualifiée et le relèvement des compétences à tous les niveaux de l'entreprise. Si nous ne commençons pas à combler certaines lacunes en matière de compétences, cet investissement va se tarir tout à fait.

**M. Peter Fonseca:** Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Fonseca.

Voilà qui met fin au premier tour.

Nous entendrons M. Drouin, député de Glengarry—Prescott—Russell.

Bienvenue au Comité. J'ai eu l'honneur de me rendre dans votre circonscription. C'est là que les producteurs laitiers ont des vaches heureuses.

**M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.):** Il y a aussi une production d'oeufs. Il ne faut pas l'oublier.

**Le président:** Dans une exploitation, j'ai vu un dispositif qui permet aux vaches de se faire gratter le dos.

Nous sommes allés dans une ferme avicole très moderne, avec des enclos plus grands pour les volailles.

Vous avez toute une circonscription, monsieur le député.

Bienvenue au Comité. Vous avez cinq minutes.

[Français]

**M. Francis Drouin:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je ne suis pas un membre titulaire de ce comité. Si je suis ici aujourd'hui, c'est pour des gens du secteur 10 comme la famille Souigny, la famille Bourdon et la famille Laviolette, qui sont des producteurs d'oeufs majeurs dans ma circonscription.

• (0920)

[Traduction]

Monsieur Pelissero, merci de vous porter à la défense des producteurs d'œufs canadiens.

Depuis 10 ans, l'inquiétude est vive chez les producteurs qui sont en régime de gestion de l'offre. Omettre de le rappeler, ce serait induire les Canadiens en erreur.

Ma première question porte sur les perspectives du marché pour les producteurs d'œufs du Canada. L'avenir est-il prometteur pour la croissance de ce secteur chez nous?

**M. Roger Pelissero:** Le marché s'annonce solide. Nous avons constaté une croissance phénoménale de la consommation d'œufs. Les Canadiens consomment plus d'œufs que jamais, mais cela ne compense pas ce que nous avons cédé dans l'accord commercial.

Les producteurs investissent davantage. Ils achètent donc plus de fournitures, plus d'articles à la quincaillerie locale et ils emploient plus de travailleurs. En fait, le secteur de la production d'œufs au Canada fournit 17 600 emplois et apporte au PIB une contribution de 1,3 milliard de dollars. Les perspectives de croissance sont bonnes, et le producteur d'œufs moyen est beaucoup plus jeune. Il n'a pas les cheveux gris comme moi. C'est plutôt à vous qu'il ressemblerait.

**M. Francis Drouin:** Oui, j'ai rencontré quelques jeunes producteurs.

**M. Roger Pelissero:** L'âge moyen est inférieur à 40 ans, ce qui est de bon augure pour les générations montantes qui reviennent dans le secteur agricole.

**M. Francis Drouin:** Dans votre déclaration liminaire, vous avez dit qu'il était important de gérer les contingents tarifaires.

Madame Bundrock, vous avez également dit qu'il était important que les œufs importés aillent vers la transformation au lieu d'être vendus comme œufs de consommation. C'est ce que m'a dit un de vos anciens présidents, M. Laurent Souigny: peu importe ce qui est arrivé de l'étranger, il faut s'assurer que ces produits aillent vers la transformation. Cela aidera beaucoup les producteurs.

Pourquoi est-ce important?

**M. Roger Pelissero:** La première raison, c'est que, dans le cas des œufs de consommation, on voit l'origine du produit. Cela nous ramène à une question posée tout à l'heure au sujet de la réaction du consommateur canadien qui voit un produit d'origine américaine. Si les œufs importés servent à la fabrication de produits transformés, comme le sandwich de petit-déjeuner vendu chez un détaillant, l'origine n'est pas aussi évidente. Si le consommateur voit à l'épicerie des œufs étiquetés comme américains, il se dit: « Je ne voulais pas vraiment acheter des œufs américains, mais j'en ai quand même besoin. »

Madame Bundrock, vous pourriez peut-être nous en dire un peu plus sur les contingents tarifaires.

**Mme Judi Bundrock:** Le marché de la transformation au Canada connaît une croissance phénoménale, et il y a donc certainement des besoins de ce côté. Il est tout à fait logique que les importations d'œufs plus importantes que nous sommes tenus d'accepter soient destinés à la transformation. Cela a été pris en considération dans le PTPGP et l'ACEUM. Les deux accords ont un libellé que je qualifierais de moins fort que celui de l'ALENA actuel, qui fixe des pourcentages. Il y a donc des plafonds de facto. L'ACEUM et le PTPGP ont tous deux un libellé qui dit à peu près que les œufs importés devraient être dirigés en priorité vers la transformation.

Il faut cependant que, au stade de la mise en œuvre, ce qui est prévu dans les accords se réalise dans la pratique. C'est ce qui nous préoccupe. Nous ne pensons pas que le contingent provisoire prévu pour les œufs dans le PTPGP soit une disposition aussi forte qu'elle pourrait l'être — même si, à l'heure actuelle, aucun pays signataire ne peut exporter des œufs, mais cela viendra — et, par conséquent, nous participons à la consultation gouvernementale sur tous les contingents tarifaires. Ce que nous aimerions voir, c'est un libellé très ferme pour que l'esprit des accords, qui disent que les œufs doivent être destinés en priorité à la transformation, soit vraiment respecté au stade de la mise en œuvre.

**M. Francis Drouin:** Formidable. Merci.

À part les contingents tarifaires et leur bonne gestion, quelles autres stratégies d'atténuation des effets les producteurs d'œufs souhaitent-ils pour assurer la croissance et atténuer l'impact de certains accords commerciaux?

**M. Roger Pelissero:** Nous envisageons d'investir continuellement dans l'industrie. Nous avons connu une croissance phénoménale, mais cela ne compensera pas, comme je l'ai dit, ce qui a été cédé, parce que nous savons que ce qu'on cède dans un accord commercial est cédé pour toujours. À mesure que nous avançons, nous voyons de jeunes producteurs investir. Lorsque nous regardons les accords commerciaux, il semble toujours y avoir quelque chose à l'horizon, alors il est difficile de savoir exactement combien investir, s'il faut le faire maintenant ou quand il faut le faire.

Nous saurons mieux à quoi nous en tenir lorsque les accords commerciaux seront ratifiés et entrés en vigueur, et je pense que cela donnera confiance aux prochaines générations de producteurs qui veulent investir. Comme c'est le cas de mon voisin ici avec les vigneron, le secteur agricole attend de voir ce qui va se passer, parce que les entreprises familiales investissent beaucoup d'argent. La réponse sera différente lorsque nous aurons des accords définitifs et que nous pourrons dire: « Voilà, c'est fait », et maintenant nous défendons la gestion de l'offre au lieu de simplement l'appuyer.

• (0925)

**Le président:** Merci, monsieur.

Merci, monsieur Drouin.

Nous allons passer aux conservateurs.

Monsieur Hoback, vous avez la parole pendant cinq minutes.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins d'être ici ce matin.

Je dirai d'abord que les conservateurs vont appuyer cet accord. Nous l'avons déjà dit. Nous avons collaboré avec les libéraux tout au long des travaux et nous avons connu des hauts et des bas, mais il y a encore bien des choses qui nous préoccupent. Il y a encore bien des craintes qui s'expriment dans l'industrie au Canada au sujet de ce qui s'en vient.

Je prends l'exemple de l'acier fabriqué, qui pourrait être frappé de droits de douane le 1<sup>er</sup> août; nous saurons mieux à quoi nous en tenir lorsque l'USTR aura pris sa décision. La question du bois d'œuvre n'est toujours pas résolue; elle n'a pas été abordée dans l'ALENA. Nous avons encore des dispositions *Buy American* en arrière-plan, qui auront des répercussions sur nos industries.

Comment vous arrangez-vous avec cela? Je sais que vous voulez de la stabilité et de la solvabilité bancaire, mais en même temps, est-ce vraiment cela que vous obtenez dans cet accord?

Je vais commencer par vous, monsieur Kingston, puis je passerai à M. Wilson.

**M. Brian Kingston:** Merci.

Il ne fait aucun doute que notre recommandation primordiale au gouvernement était de ne causer aucun tort, ce qu'il a réussi à faire, mais nous avions aussi une longue liste de cibles prioritaires que nous aurions voulu voir aborder, comme la politique *Buy American*, évidemment, et la mobilité de la main-d'œuvre, dont il a été question plus tôt.

Nous avons réussi à préserver les dispositions de l'ALENA sur la mobilité de la main-d'œuvre, mais nous espérions aller plus loin que cela, alors il y a certainement des domaines où on aurait pu faire mieux. La réalité, c'est que nous avons affaire à un interlocuteur qui n'était pas vraiment intéressé par une approche plus ambitieuse du commerce nord-américain; on ne faisait qu'enlever des traitements préférentiels, alors je comprends que ce n'était pas nécessairement possible avec cette administration. Il y a certainement des aspects qui peuvent être améliorés, et c'est pourquoi nous espérons qu'il est encore possible de travailler à des choses comme le chapitre sur la compétitivité et la coopération en matière de réglementation, parce qu'ils sont là pour rester.

**M. Randy Hoback:** Monsieur Wilson, rapidement.

**M. Mathew Wilson:** J'aimerais juste mentionner, pour ce qui est de la préférence à l'achat américain dans les marchés publics, que c'est la plus belle occasion ratée dans cette... sans vouloir être critique. Franchement, l'offre des États-Unis était d'éliminer tout cela et de revenir en arrière, même en-deçà des engagements pris à l'OMC, alors nous avons obtenu un meilleur accès que celui prévu par l'OMC.

Il est décevant que les États-Unis ne veuillent pas d'une pleine modernisation comme l'aurait voulu le Canada, je crois. Certainement, c'était le... Rappelez-vous il y a deux ans, je crois, lorsque le ministre a présenté les six recommandations du Canada, les six priorités ou principes de négociation du Canada, les marchés publics en faisaient partie, à notre grand plaisir. Compte tenu de ce que les États-Unis demandaient, c'est très bien qu'on ait réussi à garder les choses telles quelles.

Ce qui importe vraiment — en tout cas, c'est comme cela que nous travaillons avec les gouvernements provinciaux —, c'est de se mettre à l'échelon des États et des provinces. Bon nombre des activités qui font vraiment mal avec la politique *Buy American* se produisent maintenant à l'échelon local, ce que cet accord n'était pas censé régler de toute façon, malheureusement. Nous travaillons actuellement avec plusieurs provinces pour essayer de régler certains dossiers à l'échelon local. C'est mauvais. C'est mauvais pour les affaires et c'est mauvais pour les contribuables en général. Nous voulons la libre circulation des biens.

**M. Randy Hoback:** Ce qui me dérange, comme dans le cas de l'acier fabriqué, c'est que le gouvernement s'est vanté de s'être débarrassé des tarifs et que tout le monde pense qu'il n'y en a plus, mais ce que ces gens-là veulent nous dire, c'est qu'ils ont bien essayé de rencontrer le gouvernement pour régler le problème. Ils sont même allés aux États-Unis à plusieurs reprises. Il n'y a pas de réponse. Personne n'en parle, personne ne le fait remarquer. Tout le monde ferme les yeux, se bouche les oreilles et dit: « Nous allons passer au travers de ceci et nous nous occuperons de cela plus tard. »

Il y a aussi la question des gazouillis. J'en viens presque à penser qu'EDC devrait offrir une assurance contre les gazouillis en raison de l'imprévisibilité et de l'instabilité qui en découlent. Comment est-ce

qu'on peut enlever cela du marché? C'est peut-être une option à envisager.

Monsieur Paszkowski, vous avez parlé des vigneron et de la taxe d'accise. Combien de fois encore devrez-vous le répéter? Nous l'avons entendu juste avant la mise en œuvre du budget, nous l'avons entendu année après année. Il est bon de voir que la Colombie-Britannique bouge dans le dossier des épicerie, parce que c'était un gros problème. Je pense que nous aurions perdu à l'OMC, alors il fallait bouger.

À votre avis, que devons-nous faire d'autre pour que le gouvernement comprenne? Peut-être qu'un nouveau gouvernement comprendra mieux. Que peut-on faire d'autre? Y a-t-il une indemnisation si vous perdez cette cause à l'OMC parce qu'il n'aura pas réagi correctement?

**M. Dan Paszkowski:** Oui, c'est un gros sujet d'inquiétude pour nous. Comme je disais, nous avons travaillé vraiment fort avec notre gouvernement, avec l'opposition et avec les négociateurs pour passer à travers l'ACEUM. Nous avons protégé un grand nombre de mesures dans l'ACEUM, comme nous l'avons fait dans l'AECG. Tout est compromis en ce moment. Heureusement, nous savons exactement ce qu'ils veulent. Lorsque le budget de 2017 a été déposé, les Européens ont dit: « C'est un problème majeur pour nous. » Les Américains ont dit: « C'est un problème majeur pour nous. »

●(0930)

**M. Randy Hoback:** D'accord. Je vous arrête ici pour poser une question à M. Pelissero.

**Le président:** Monsieur Hoback, il vous reste 15 ou 20 secondes, alors il faudra faire vite, vite, vite.

**M. Randy Hoback:** J'ai 20 secondes.

Monsieur Pelissero, qu'est-ce qu'on vous a offert comme compensation, étant donné que vous êtes un des perdants dans cette affaire? Vous perdez un marché auquel vous avez accès normalement. Qu'y a-t-il pour les perdants, pour les gens qui n'obtiennent pas... ou qui sont peut-être plutôt victimes d'un accord comme celui-là?

**M. Roger Pelissero:** Nous attendons l'annonce du ministre concernant le Partenariat transpacifique. Je suppose que nous aurons des groupes de travail au fur et à mesure que se mettra en place ce nouvel accord, l'ACEUM. Nous n'aurons qu'à...

**M. Randy Hoback:** Il n'y a donc rien eu de négocié à l'avance.

**M. Roger Pelissero:** Pas vraiment, non.

**M. Randy Hoback:** Nous sommes en année électorale. Vous devriez vous en tirer.

**Le président:** D'accord. Nous passons à M. Sheehan.

C'est à vous, monsieur.

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Merci beaucoup à tous nos témoins d'être venus aujourd'hui.

Je vais commencer par M. Wilson, de l'association des manufacturiers canadiens.

Vous avez fait une déclaration assez percutante. Vous trouviez que la levée du tarif imposé en vertu de l'article 232 était en soi plus importante — et je vais paraphraser — que l'ACEUM lui-même, ainsi que bien d'autres choses.

Vous savez que je viens de Sault Ste. Marie, où on trouve Algoma Steel et Tenaris, ainsi que beaucoup d'autres petites et moyennes entreprises de fabrication. Il n'y a pas grand-chose au Canada qui soit fabriqué sans acier ou sans aluminium.

Pourriez-vous nous en dire davantage sur l'importance de supprimer le tarif de l'article 232, sur la stratégie qui a été utilisée, sur vos réflexions à ce sujet et ce qui nous a amenés là, ainsi que sur le fait que le président Trump avait... Beaucoup de gens peut-être pensent que le tarif de l'article 232 s'appliquait seulement au Canada, alors qu'il s'agit d'un tarif d'application mondiale, si vous voulez.

Il avait aussi parlé d'appliquer le tarif aux automobiles. Que serait-il arrivé dans ce cas?

Monsieur Wilson.

**M. Mathew Wilson:** Eh bien, je vais commencer par où vous avez fini. Si l'acier était le hors-d'œuvre, je pense que l'automobile aurait été le mets principal. Cela nous aurait fait couler, sincèrement. C'est pourquoi les accords parallèles qui ont été signés à l'automne étaient si importants, pour nous assurer d'être exemptés du tarif. Évidemment, ce n'est pas une exemption complète, et le fardeau administratif susceptible de l'accompagner pourrait être lourd pour les entreprises concernées. Elles ne savent même pas au juste comment elles s'y prendraient, parce qu'à un moment donné, il faut être capable de retracer ce qu'on envoie pour satisfaire aux exigences énoncées dans l'accord parallèle.

L'autre chose que j'aimerais dire au sujet de l'entente sur l'article 232, comme me l'ont bien expliqué plusieurs de nos membres du secteur de l'acier, dont Tenaris et Algoma, c'est qu'il est important de comprendre qu'il s'agit d'une entente et non d'un texte juridique intégral mis par écrit, mais même ainsi, c'est un grand pas en avant, parce que ce n'était pas seulement les aciéries qui étaient frappées. Presque tous les fabricants au pays étaient frappés par les droits de douane à l'importation ou à l'exportation de ces produits, selon ce que vous fabriquez.

Les coûts grimpaient considérablement. On parle d'augmentations de coûts des intrants de 30 à 40 % dans un très court laps de temps. Ce ne sont pas des coûts que les entreprises peuvent refiler à leurs clients. Elles commençaient à perdre des contrats. Les carnets de commande étaient assez remplis pour ce qui est de la production, mais une fois qu'on passait à l'étape suivante des investissements dans, disons, la fabrication de pièces d'automobile, par exemple, destinées aux États-Unis, il fallait tenir compte de ces coûts supplémentaires dans toutes les soumissions, et les chances d'obtenir les contrats, même avec un dollar canadien faible, étaient plutôt minces.

Je sais qu'on a beaucoup parlé des grands producteurs d'acier, mais c'est l'utilisateur de l'acier qui subissait surtout le contrecoup à bien des égards. Non pas que les grands producteurs n'étaient pas touchés. On en discutait de long en large sur la place publique, mais beaucoup d'utilisateurs de l'acier, tant pour l'importation que pour l'exportation, subissaient des hausses de coûts qui faisaient vraiment problème dans la production à court terme et à long terme. Voilà pourquoi il fallait absolument se débarrasser de ces tarifs, ne serait-ce que par une « entente » — entre guillemets — pour faire rouler l'économie.

**M. Terry Sheehan:** Certaines personnes au début avaient suggéré de s'entendre sur un quota. Le gouvernement Ford a même déclaré que nous aurions dû lever nos contre-tarifs dans un geste d'apaisement envers les États-Unis qui... Je ne sais pas. J'ai du mal à suivre le raisonnement, en fait. En ce qui concerne nos contre-tarifs

en particulier, dans quelle mesure ont-ils réussi, d'après vous, à nous débarrasser de l'article 232?

**M. Mathew Wilson:** Eh bien, je pense que cela a attiré l'attention de législateurs aux États-Unis, surtout ceux qui ont de l'influence dans différents secteurs. Je pense que c'était la chose à faire. Si vous ne ripostez pas... Écoutez, nous n'étions pas en faveur d'imposer des droits de douane sur les importations américaines au Canada, mais en même temps, nous voulions des mesures de représailles, pour la même raison que nous sommes en faveur que le Canada impose des restrictions aux exportations américaines vers nos marchés d'approvisionnement public, parce que nous n'avons pas accès aux leurs.

Nous croyons au libre accès réciproque aux marchés. Quand on signe un accord de libre-échange, peu importe dans quels secteurs, on devrait avoir un accès libre et sans entrave à ces secteurs. Les marchés publics en sont un. L'acier en est un autre. Éventuellement, l'automobile — espérons que non — en sera un autre. Même si nous n'aimons pas l'idée des tarifs, nous aimons l'idée des contre-mesures que le Canada était prêt à prendre. Oui, cela fait mal; par contre, si vous ne le faites pas, vous n'avez pas leur attention.

• (0935)

**M. Terry Sheehan:** Merci.

Monsieur Kingston, vous et M. Wilson avez mentionné votre soutien au ministre Morneau pour son projet de loi C-101. En particulier, nous demandons un consentement unanime pour pouvoir l'adopter rapidement. Pouvez-vous expliquer au Comité l'importance du projet de loi C-101 en ce qui concerne le retour au libre-échange?

**M. Brian Kingston:** Je suis désolé. Pourriez-vous, s'il vous plaît, nous éclairer sur le projet de loi C-101 encore une fois?

**M. Terry Sheehan:** Oui. C'est le projet de loi C-101, à propos des hausses soudaines d'importations, des mesures de sauvegarde.

**M. Brian Kingston:** Oui. À propos des mesures de sauvegarde, la première chose que nous entendions dans nos différentes réunions avec l'administration et les fonctionnaires américains, c'était cette préoccupation constante au sujet du traitement canadien du transbordement. Ce n'était jamais défini, mais c'était toujours soulevé, alors il est très important que nous prenions des mesures pour corriger les apparences de transbordement, même si rien ne prouve clairement que cela se produit. Je pense que c'est ce que le gouvernement a fait dans le cas de l'acier et de l'aluminium, envoyer ce signal; cela va aider l'industrie, et espérons que cela va nous mettre à l'abri de futures mesures des États-Unis.

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous allons passer aux conservateurs.

Monsieur Carrie, vous avez la parole.

**M. Colin Carrie (Oshawa, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président, et merci aux témoins d'être ici. J'ai tellement de questions que je ne sais trop par où commencer.

Messieurs, j'ai participé à de nombreuses tables rondes avec des fabricants. J'entends dire sans cesse que des entreprises sont sur le point de fermer leurs portes ou de déménager. Un gars m'a dit un jour: « Écoutez, Colin, je peux m'arranger avec une bonne politique ou avec une mauvaise politique, mais je ne peux pas m'arranger avec l'incertitude. »

Même si ce n'est pas un accord parfait et que, comme disait M. Hoback, il y a encore des problèmes avec l'acier fabriqué, les dispositions *Buy American* et le bois d'œuvre, quelles seraient les conséquences, d'après vous, si nous ne pouvions pas ratifier cet accord, en fait d'incertitude?

Monsieur Kingston, vous pourriez peut-être commencer.

**M. Brian Kingston:** Nous craignons que si cet accord n'est pas ratifié, et surtout si le président se sent frustré par les démocrates, il décide de se retirer de l'ALENA. Je persiste à croire que c'est un risque bien réel.

Il reste à voir à quoi nous reviendrions alors. Il y a un débat juridique en cours pour savoir si nous reviendrions à l'Accord canado-américain de libre-échange ou à rien du tout. Nous savons que les milieux d'affaires américains sont prêts à lancer des contestations judiciaires si cela se produit, pour essayer de le retarder, mais je ne minimiserais pas ce risque. C'est toujours une préoccupation majeure dans les milieux d'affaires. Ensuite, nous reviendrions aux tarifs de l'OMC, ce qui serait désastreux pour l'économie canadienne, pour les entreprises qui dépendent de l'accès aux États-Unis.

L'incertitude est toujours là. C'est pourquoi nous voulons que le Canada ratifie, que le Mexique ratifie, que cette question soit derrière nous et que nous arrivions en 2020 sans craindre de voir ressurgir un débat sur le commerce nord-américain durant les élections présidentielles.

**M. Colin Carrie:** Monsieur Wilson.

**M. Mathew Wilson:** Les taux consolidés des tarifs de l'OMC ne sont pas si élevés, alors vous entendrez parler d'une incidence minimale. Lorsque l'ALENA a été renégocié pour la première fois, on disait aux Affaires mondiales de ne pas s'en faire, que ce n'était qu'un petit montant, 1,5 % en moyenne ou quelque chose du genre.

Le problème n'est pas là. Le problème, ce sont toutes les règles commerciales qui accompagnent l'ALENA. Prenons, par exemple, le visa d'affaires dont vous parliez tantôt. S'il disparaît, nous serons dans de beaux draps.

Il n'y a pas que les taux consolidés et les tarifs; il y a toute l'incertitude, les règles selon lesquelles nous commerçons. C'est cela qui importe.

**M. Colin Carrie:** C'est ce qu'on me dit encore et encore, que nous devons ramener un certain degré de certitude.

Pouvez-vous nous parler de la relation avec les États-Unis? Monsieur Wilson, vous avez dit qu'avec un accord de libre-échange, on s'attend à la liberté des échanges. Mais j'ai entendu des plaintes selon lesquelles les États-Unis s'orienteraient vers un commerce dirigé. Nous les avons vus imposer des tarifs, des quotas et ce genre de choses.

Nous n'avions pas cela avec l'ALENA original. Dans ma collectivité, bien sûr, il y a le secteur de l'automobile et la question des quotas. On s'interroge à ce sujet.

Voyez-vous une tendance à l'institutionnalisation des tarifs et des quotas chez les Américains? Qu'est-ce que cela signifie pour notre relation commerciale?

**M. Mathew Wilson:** Ce dont nous entendons beaucoup parler, c'est de pratiques déloyales dans les échanges avec les États-Unis. Je pense que nous avons fait du bon travail — et nous pouvons toujours faire mieux — pour ce qui est de dire que le Canada n'agit pas ainsi. La situation est très différente au Canada — et au Mexique, dans le même sens — lorsqu'il s'agit de relations commerciales avec le

Vietnam, la Chine, le Brésil, la Russie, l'Europe de l'Est ou n'importe quel autre pays. Nous sommes sur un pied d'égalité avec eux. Nous construisons des choses avec eux pour concurrencer tous ces pays ensemble.

Je pense que c'est ce qui nous distingue des autres. Lorsque nous entendons parler de commerce administré, de contrôle du commerce, nous devons intervenir et dire: « Nous avons exactement les mêmes problèmes que vous. Beaucoup de ces mêmes marchés nous inondent de produits. Comment pouvons-nous travailler ensemble, non pas pour protéger nos marchés, mais pour être traités équitablement par ces autres pays? »

C'est pourquoi il est si important d'intégrer ce chapitre sur la compétitivité dans l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, chapitre qui devrait porter sur les problèmes mondiaux qu'ont les fabricants, les économies intégrées, et comment nous pouvons mieux travailler ensemble pour concurrencer le reste du monde.

Je ne pense pas que ce soit un problème pour le Canada, mais cela pourrait en devenir un très important si nous ne participons pas activement à cette discussion concernant la nature intégrée de nos économies et l'importance de travailler ensemble pour régler ces problèmes.

• (0940)

**M. Colin Carrie:** Je suis d'accord. Vous avez mentionné ce bloc commercial coordonné. Je pense que depuis des décennies, nous nous dirigeons vers une plus grande intégration et une plus grande coopération en matière de réglementation. Pendant un certain temps, on avait l'impression que le Canada faisait partie de l'équipe Amérique du Nord, mais l'article 232 et toutes ces autres mesures nous ont donné l'impression que ce n'était pas le cas.

Pour en revenir à la question sur l'article 232, je crois que 2 milliards de dollars ont été perçus en recettes fiscales, grâce aux tarifs, mais qu'ils n'ont pas été redistribués. Cela devait aider les entreprises réellement touchées.

Pouvez-vous nous dire ce qu'il faudrait faire de cet argent et à qui il devrait aller?

**Le président:** Répondez brièvement, s'il vous plaît.

**M. Mathew Wilson:** Il devrait revenir aux gens qui ont déboursé les sommes initialement, par exemple, les producteurs et les fabricants d'acier. C'est là que l'argent était censé aller au départ, pour les aider à investir dans la technologie et la capacité de production.

**M. Colin Carrie:** Ce serait une bonne chose.

**Le président:** Merci, monsieur Carrie.

Madame Ramsey, vous avez trois minutes.

**Mme Tracey Ramsey:** Il est très difficile d'arriver à quelque chose en trois minutes.

Cette renégociation représente une occasion unique. Dans mon coin de pays, dans le sud-ouest de l'Ontario, plus de 400 000 emplois du secteur manufacturier ont été éliminés par l'ALENA. Cela a eu des répercussions très réelles sur les gens, sur ma collectivité, sur les gens qui travaillent dans le secteur de l'automobile et dans d'autres secteurs de la fabrication. Il y a beaucoup d'inquiétude à l'heure actuelle au sujet de ce qui entoure cet accord et, très franchement, le fait que le gouvernement libéral ne veuille même pas en discuter avec les gens n'arrange rien.

J'aimerais parler un peu de la mise en application et du travail qui se fait aux États-Unis auprès des démocrates. Nous avons besoin d'outils d'application, efficaces, non seulement pour le travail et l'environnement, qui sont certainement extrêmement importants, mais pour l'ensemble de l'accord.

En l'absence de pouvoirs exécutives, pouvoirs qui faisaient cruellement défaut dans l'ALENA initial, ce qui a entraîné des problèmes de fonctionnement, ainsi que beaucoup de pertes d'emplois et de pertes économiques, nous nous exposons vraiment à de grands risques. Je félicite les démocrates du travail qu'ils font au Congrès pour s'attaquer à cette question cruciale pour l'ensemble de l'accord.

Ma question est la suivante: pensez-vous qu'il soit utile d'attendre que les démocrates améliorent l'aspect exécutif, et que le Canada soit partie prenante?

**M. Brian Kingston:** Vous avez mis le doigt sur le problème en parlant de l'aspect exécutif. C'est la question cruciale qui préoccupe les démocrates. On parle de travail et d'environnement, mais il faut pouvoir faire respecter les engagements de l'accord.

Je viens d'apprendre que le Mexique a 700 000 conventions collectives, et même si des changements ont été apportés, des changements vraiment importants pour améliorer les droits des travailleurs dans ce pays, les démocrates craignent à juste titre qu'une fois l'accord signé, ils perdent tout levier pour s'assurer que ces 700 000 conventions collectives sont mises à jour comme elles sont censées l'être.

Cependant, je ne pense pas qu'il soit nécessaire d'attendre que le processus des démocrates soit enclenché. Nous devrions surveiller la situation au cours des prochaines semaines, mais nous pouvons tout de même aller de l'avant et ratifier l'accord, parce qu'on peut régler la question de l'application au moyen d'accords parallèles, d'instruments parallèles. Il y a des façons de s'assurer que le chapitre 31, qui porte sur les relations d'État à État, est appliqué et que l'intervention d'un groupe spécial est possible. Cela peut se faire, et je pense...

**Mme Tracey Ramsey:** Toutefois, je pense que le problème que les démocrates ont également soulevé, tout comme les néo-démocrates ici au Canada, concerne le fait que le caractère exécutif des accords parallèles, la légitimité de ces accords, sont très faibles. Nous l'avons vu dans l'ALENA original, des dispositions comprises dans des accords parallèles n'ayant pas pu être appliquées. Il faut craindre que, si nous ajoutons des accords parallèles après coup, nous ne soyons pas en mesure de les faire appliquer.

**M. Brian Kingston:** C'est une crainte légitime, compte tenu de l'expérience des accords passés, mais j'ai vu divers textes proposés qui permettraient de régler ce problème et de s'assurer que l'accord proprement dit est applicable. Je pense que c'est possible. Il y a des façons créatives de le faire que nous sommes prêts à appuyer.

**Le président:** Nous avons du temps pour un autre député ce matin.

Monsieur Hébert, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Français]

**M. Richard Hébert:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus nous faire part de points de vue très intéressants sur cette question.

Sous notre gouvernement, au cours des trois dernières années, 1 million de nouveaux emplois ont été créés et le taux de chômage a connu son niveau le plus bas depuis 40 ans. Lorsque M. Trump est arrivé au pouvoir, il a dit que l'ALENA était mauvais et qu'il fallait

l'éliminer complètement. Il parlait même, avec beaucoup de vigueur, de détruire la gestion de l'offre. Or nous avons réussi, à l'issue de négociations très intenses, à conserver la gestion de l'offre. Nous sommes l'un des seuls pays au monde à bénéficier encore de cette protection pour nos producteurs. Tout n'est pas parfait, mais nous avons au moins pu conserver une bonne partie de cette protection.

J'aimerais poser une question à M. Kingston, qui, avec son confrère M. Wilson, a tenu un discours très éloquent ce matin.

Cet accord est sur le point d'être signé. Nous espérons tous qu'il le sera. Cependant, s'il n'était pas signé, quel impact cela aurait-il sur les emplois, le taux de chômage et la création de richesse?

Monsieur Kingston, vous avez la parole.

● (0945)

[Traduction]

**M. Brian Kingston:** Si cet accord n'est pas signé, nous nous attendons certainement à ce que cela ait un impact sur les investissements, d'abord parce que les entreprises qui prévoyaient investir et avoir recours à la mesure accélérée qui a été présentée dans l'énoncé économique de l'automne n'iront pas de l'avant si les États-Unis sont leur principal marché et si elles ont soudainement des préoccupations concernant leur capacité d'accéder à ce marché.

Une telle attitude se traduira immédiatement par des baisses des investissements. Cela aura des conséquences négatives sur le taux de chômage au Canada.

Même si nous avons déployé des efforts incroyables pour nous diversifier, nous ne changerons jamais le fait que nous nous trouvons juste à côté des États-Unis et que c'est notre principal marché. Tout ce qui nuirait à cette relation existante serait mauvais pour l'économie canadienne. Il n'y a pas moyen de contourner cela.

[Français]

**M. Richard Hébert:** Je vous remercie.

Ma prochaine question s'adresse à M. Wilson.

Au cours des dernières années, nous avons signé 14 accords avec 51 pays. Cela nous ouvre un marché de 1,5 milliard de nouveaux clients. Notre commerce se porte bien: les échanges quotidiens au sud de notre frontière se chiffrent à près de 2 milliards de dollars. Pour ce qui est de l'impact des autres accords, notamment celui de l'AECG, les tarifs du fret maritime ont connu une augmentation de 9 % à Montréal au cours de la dernière année.

À votre avis, les autres accords qui sont en gestation ou sur le point d'être signés auront-ils un effet aussi favorable que celui observé dans le cas de l'AECG et de celui dont vous souhaitez, comme nous, la signature dans les meilleurs délais?

Monsieur Wilson, vous avez la parole.

[Traduction]

**M. Mathew Wilson:** Oui, nous devrions signer le plus rapidement possible et faire preuve du leadership dont il a déjà été question ici.

Pour ce qui est des autres accords commerciaux, ils sont différents. Dans bien des cas, nous envoyons des produits finis vers ces autres marchés. Nous n'envoyons pas de produits manufacturés.

Ce que je veux dire par là, c'est que nous n'envoyons pas de pièces d'automobile en Europe. Nous faisons des investissements dans des entreprises qui fabriquent des pièces d'automobile en Europe, dans bien des cas, ou nous envoyons des véhicules finis en Europe. Il s'agit donc d'une relation commerciale fondamentalement différente de celle que nous avons avec les États-Unis.

C'est pourquoi l'accord commercial avec les États-Unis est si important, parce qu'il ne se limite pas seulement à l'envoi d'automobiles; il comprend l'envoi des milliers d'éléments qui entrent dans la fabrication des automobiles, qui vont des matières premières à l'électronique et aux différentes composantes, en passant par l'acier. C'est un accord commercial très différent.

Ces autres accords commerciaux sont très importants, mais ils touchent souvent un type d'entreprises très différent. On pense aux Lululemon et aux Arc'teryx de ce monde et, il est à souhaiter, aux producteurs de vin et autres fabricants de produits de consommation finis. Cependant, 85 % de ce que nous fabriquons au Canada sont des sous-éléments de pièces qui entrent dans la fabrication d'autres produits que les autres accords n'appuient pas autant que l'ALENA.

[Français]

**M. Richard Hébert:** Je vous remercie.

[Traduction]

**Le président:** Ça va?

**M. Richard Hébert:** Oui, merci.

[Français]

**Le président:** Merci beaucoup.

[Traduction]

Voilà qui conclut notre premier groupe de témoins. Nous respectons l'horaire.

Mesdames et messieurs les témoins, je vous remercie d'être venus malgré un si court préavis et d'avoir permis d'avoir un bon dialogue et une bonne combinaison de questions, en plus de respecter l'horaire.

Nous allons suspendre la séance pendant 10 minutes, afin que les députés puissent dire au revoir à nos témoins et souhaiter la bienvenue à ceux qui arrivent.

• (0945) \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

• (0955)

**Le président:** Avant de passer au deuxième groupe de témoins, j'ai quelques questions d'ordre administratif à régler. Comme vous le savez, cette étude coûte de l'argent aux contribuables et nous devons la faire approuver.

J'ai besoin d'une approbation, si tout le monde est d'accord, pour un maximum de 14 300 \$ pour l'étude. Elle devrait coûter moins que cela, mais nous devons nous assurer de disposer de suffisamment d'argent pour les déplacements en avion et l'hébergement des gens.

Que tous ceux qui sont pour se manifestent.

**Des députés:** D'accord.

**Le président:** Merci.

La première session de notre étude préalable du projet de loi C-100 s'est très bien déroulée avec le premier groupe de témoins. Peut-être garderons-nous le même horaire pour celle-ci.

J'aimerais souhaiter la bienvenue aux témoins. Nous accueillons deux témoins par vidéoconférence de Toronto et de Montréal, et deux qui sont parmi nous.

Je souhaite la bienvenue à nos invités et je les remercie d'être venus malgré le court préavis.

Chaque témoin disposera de cinq minutes environ, après quoi nous aurons un bon dialogue avec les membres du Comité. Au cas où il y aurait des votes d'urgence, je vais laisser les témoins faire leurs exposés en premier. On ne sait jamais, il y aura peut-être un vote, mais ce n'est pas le cas pour le moment, semble-t-il.

Nous allons commencer par notre premier témoin par vidéoconférence de Montréal, au Québec.

Nous avons Mme Dey, du Conseil des Canadiens.

• (1000)

[Français]

**Mme Sujata Dey (responsable de la campagne sur le commerce international, national, Conseil des Canadiens):** Bonjour.

Je suis la responsable de la campagne sur le commerce international, au Conseil des Canadiens.

Je vais faire ma présentation en anglais, mais cela me fera plaisir de répondre aux questions en français.

[Traduction]

Le Conseil des Canadiens s'intéresse vivement aux questions de libre-échange depuis l'accord initial entre les États-Unis et le Canada.

Forts du soutien de nos quelque 100 000 membres, nous croyons fermement que les accords commerciaux ne peuvent pas être l'apanage des représentants de l'industrie. Ces accords ont une incidence sur nos règlements, nos programmes publics, nos démocraties et notre capacité de protéger l'environnement.

Avec la montée des inégalités mondiales et une crise environnementale imminente, nos accords commerciaux s'occupent malheureusement souvent davantage de promouvoir les droits des entreprises que ceux de nos démocraties. C'est pourquoi, lors des négociations de l'ALENA, plus de 30 000 de nos membres ont écrit à leurs députés pour leur faire part de leurs préoccupations au sujet de ce qui devrait figurer dans un accord de libre-échange. Notre présidente honoraire, Maude Barlow, a rédigé 10 lignes directrices sur ce qui devrait être inclus dans le nouvel accord. Certaines d'entre elles ont été respectées, d'autres non.

Premièrement, la bonne nouvelle, c'est que dans le nouvel accord, les dispositions concernant les différends investisseur-État du chapitre 11 nous, qui nous ont coûté 300 millions de dollars, ne s'appliquent plus entre les États-Unis et le Canada. Cela a nui à notre capacité d'élaborer des politiques sociales et environnementales. Étant donné que le Canada a été le plus grand perdant aux termes du chapitre 11 et que les États-Unis sont le plus grand requérant, il s'agit d'une évolution importante.

À l'avenir, cela devrait être la nouvelle norme pour tous nos accords commerciaux. Malheureusement, ce n'est pas le cas pour l'Accord global et progressif pour un partenariat transpacifique ou l'Accord économique et commercial global récemment conclu. De plus, les dispositions sur la proportionnalité énergétique obligatoire qui nous imposaient un quota sur nos exportations d'énergie vers les États-Unis ont été supprimées du nouvel accord. Cela nous donnera plus d'espace au chapitre des politiques pour respecter nos engagements du G8 et de Paris.

Il n'en demeure pas moins que cet accord accorde un pouvoir disproportionné aux entreprises. Le chapitre 11 a peut-être disparu, mais il y a maintenant toute une série de nouvelles règles grâce auxquelles l'industrie, ou ceux que l'on appelle les personnes intéressées, peuvent exprimer leurs voix au moment d'établir la réglementation, avant que n'importe lequel d'entre nous—le public ou les politiciens—puissent prendre connaissance de cette réglementation. Dans le cadre de ce qu'on appelle la coopération en matière de réglementation, les organismes de réglementation doivent suivre une nouvelle série de pratiques rigoureuses pour établir des règles.

Les gens de l'industrie considèrent peut-être les règlements sur la salubrité, les aliments, l'environnement ou l'étiquetage comme des tracasseries administratives, mais ceux d'entre nous qui s'inquiètent de la sécurité de nos produits, de ce que nous mettons dans nos assiettes ou consommons, peuvent voir les choses différemment. Les organismes de réglementation font maintenant face à des critères positifs de l'industrie qui les empêchent de traduire notre volonté collective en règles.

On a beaucoup écrit au sujet des atteintes aux exploitations agricoles familiales et de l'attribution d'une part de marché supplémentaire de 3,59 % au Canada pour les produits laitiers américains. Au Conseil des Canadiens, nous nous inquiétons des normes s'appliquant à ce nouveau lait américain qui va traverser nos frontières. Dans les années 1990, nous avons fait campagne avec succès pour mettre fin à l'homologation de l'hormone de croissance bovine au Canada. Cette hormone fait en sorte que les vaches produisent 25 % plus de lait, mais au détriment de leur santé. L'hormone de croissance bovine est utilisée aux États-Unis et ne figure pas sur l'étiquetage des produits.

Le nouvel accord de libre-échange prévoit également des protections qui peuvent faire augmenter le coût des médicaments d'ordonnance. L'accord prévoit 10 ans d'exclusivité des données pour les médicaments biologiques, une nouvelle catégorie de médicaments fabriqués à partir de tissus humains ou animaux. À l'heure actuelle, au Canada, cette période n'est que de huit ans. Les médicaments biologiques sont très importants et comprennent ceux comme l'insuline ou des médicaments pour traiter le cancer, la polyarthrite rhumatoïde, la maladie de Crohn et la colite ulcéreuse.

Selon le directeur parlementaire du budget, le coût serait de 169 millions de dollars dès la première année de l'entrée en vigueur de l'accord. Au moment même où le Conseil consultatif sur la mise en œuvre d'un régime national d'assurance-médicaments recommande l'adoption d'un régime d'assurance-médicaments universel public et à payeur unique, le nouvel accord de libre-échange ferait augmenter le coût d'un tel régime. Récemment, plusieurs députés ont signé une déclaration demandant que ces dispositions soient retirées du nouvel accord de libre-échange. Heureusement, les démocrates aux États-Unis essaient de se débarrasser de ces dispositions sur les médicaments, tout en réclamant des dispositions améliorées et exécutoires en matière d'environnement et de travail, qui font actuellement défaut.

La balle est dans le camp des démocrates aux États-Unis et, comme l'histoire l'a montré, les États-Unis ont rouvert les quatre derniers accords commerciaux promulgués après leur signature. Il est tout simplement prématuré de ratifier l'accord dans sa forme actuelle. De nombreux changements importants doivent encore être apportés. L'idée que cet accord est définitif est une illusion.

Merci.

● (1005)

**Le président:** Merci.

Nous allons passer au prochain témoin par vidéoconférence. Nous accueillons M. Adams, des Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada, à Toronto.

Bienvenue, vous avez la parole.

**M. David Adams (président et directeur général, Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada):** Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Au nom des 15 membres des Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada, je suis heureux d'avoir l'occasion de témoigner devant vous ce matin au sujet de l'important projet de loi C-100, Loi portant mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis du Mexique.

Comme vous le savez peut-être, les Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada sont une association commerciale nationale qui regroupe les distributeurs canadiens exclusifs de tous les fabricants de véhicules automobiles, à l'exception de ceux basés à Detroit et de Tesla.

Les membres de l'association appuient depuis longtemps des relations commerciales transparentes, ouvertes et fondées sur des règles entre le Canada et ses principaux partenaires commerciaux. Traditionnellement, cela signifiait les États-Unis et le Mexique. Bien que ce soit toujours le cas, nous avons aussi appuyé dans une large mesure l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ainsi que l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste et l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud.

En ce qui concerne les discussions en cours, toutefois, l'industrie canadienne de l'automobile et les consommateurs canadiens ont grandement bénéficié d'un accès spécial au marché américain, grâce à un système d'accords commerciaux gérés et d'accords de libre-échange remontant au Pacte de l'auto de 1965, qui ont fourni à l'industrie au Canada emplois, économies d'échelle et gains d'efficacité.

Nos membres appuient la ratification et l'adoption de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, car il permettra à ceux qui ont une présence dans les trois pays de conserver un accès préférentiel au marché américain. Sans trop insister là-dessus, les membres de notre association sont très préoccupés par les répercussions néfastes de l'incertitude associée à la conclusion de ces négociations commerciales sur les entreprises, non seulement dans le secteur de l'automobile, mais bien au-delà.

Ainsi, plus tôt l'accord sera ratifié, mieux ce sera. La ratification apportera dans la région manufacturière nord-américaine une stabilité qui fait actuellement défaut, ainsi que le contexte approprié pour les investissements et la planification des affaires.

Au cours des négociations, notre association a participé à chaque ronde de discussions. Certains ont dit que n'importe quel accord vaut mieux que l'absence d'accord. Nous ne croyons pas que ce soit le cas. Il était important que le Canada puisse évoluer de façon constructive et créative dans les sables mouvants que représentent les négociations.

Compte tenu de la position de négociation adoptée par les États-Unis au sujet de l'industrie automobile, nous croyons que l'accord qui a été signé représente le meilleur résultat qui aurait pu être obtenu. Est-ce l'idéal? Peut-être pas, mais, comme je l'ai déjà dit, cela donne à l'industrie un accès, une stabilité et des possibilités d'examen qui n'existaient pas dans l'ALENA.

Les membres des Constructeurs mondiaux d'automobiles du Canada appuient la ratification de cet accord.

Merci de m'avoir écouté. Je serai heureux de répondre à vos questions en temps opportun.

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous allons maintenant entendre Mme Citeau, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Bienvenue encore une fois.

[Français]

**Mme Claire Citeau (directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire):** Je vous remercie d'avoir invité l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire à présenter son point de vue sur le nouvel accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

[Traduction]

Le message de nos membres est très simple: l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire — soit l'ACCA — demande la ratification rapide de l'ACEUM afin de maintenir la stabilité du marché nord-américain et exhorte vivement les parlementaires des deux chambres à adopter rapidement le projet de loi C-100.

L'ACCA représente les agriculteurs qui dépendent du commerce — soit 90 % des agriculteurs canadiens — et les producteurs, les fabricants et les exportateurs de produits agroalimentaires qui souhaitent faire croître l'économie par l'entremise d'un meilleur accès aux marchés internationaux. On parle notamment des secteurs du bœuf, du porc, de la viande, des céréales, des légumineuses, du soya, du canola, ainsi que du maltose et des aliments transformés. Dans l'ensemble, nos membres procurent un million d'emplois dans les collectivités urbaines et rurales du Canada et sont responsables de plus de 90 % des exportations agroalimentaires du Canada, lesquelles ont atteint le niveau record de 59 milliards de dollars en 2018.

Ces emplois et ces ventes sont en grande partie tributaires de l'accès concurrentiel aux marchés mondiaux. Certes, les résultats sont très bons, mais les possibilités de croissance sont menacées par l'incertitude actuelle — qui est sans précédent —, par la montée du protectionnisme dans certaines régions du monde, ainsi que par l'amoindrissement de la prévisibilité dans les marchés traditionnels comme dans les nouveaux marchés.

La semaine dernière, l'ACCA a publié ses priorités en vue des élections fédérales de 2019 sous le titre « Realizing Canada's Export Potential in an Unpredictable and Fiercely Competitive World » — soit l'atteinte du plein potentiel du Canada en matière d'exportation dans un monde imprévisible et extrêmement concurrentiel. C'est un cahier des charges indiquant ce qui doit être fait pour que les exportations agroalimentaires canadiennes continuent de voler de record en record, car le commerce international, de plus en plus lié aux événements géopolitiques, est menacé.

D'abord et avant tout, nous recommandons de préserver et d'améliorer l'accès aux principaux marchés d'exportation et, par conséquent, de ratifier l'ACEUM et de faire en sorte qu'il entre en vigueur le plus tôt possible.

À l'ACCA, nous étions présents à toutes les rondes de négociation du nouvel accord, l'ACEUM, et nous avons applaudi la nouvelle de la conclusion des pourparlers du côté canadien l'automne dernier. Nous nous sommes également réjouis de la résolution récente de la question tarifaire entre le gouvernement du Canada et les États-Unis

au sujet de l'aluminium et des produits de l'acier. Pour les entreprises de toute l'Amérique du Nord, tout particulièrement pour les exportateurs de produits agroalimentaires, le libre-échange a été une formidable réussite.

Au cours des 25 dernières années, en vertu de l'ALENA, les exportations agricoles et alimentaires du Canada vers les États-Unis et le Mexique ont presque quadruplé. Aujourd'hui, les États-Unis sont notre premier marché d'exportation et le Mexique notre quatrième. L'an dernier, les exportations vers ces deux pays ont représenté environ 55 % de l'ensemble de nos exportations.

L'ACEUM s'inscrit dans le prolongement du succès de l'ALENA. Grâce à cet accord, on préserve et on garantit l'accès en franchise qui a formé l'assise du développement du secteur de l'agriculture et de l'alimentation nord-américain au cours du dernier quart de siècle. Nos membres — les centaines de milliers d'agriculteurs, d'éleveurs, de transformateurs d'aliments et d'exportateurs de produits agroalimentaires qui dépendent du commerce pour gagner leur vie — se réjouissent de voir que le gouvernement canadien prend des mesures pour ratifier le nouvel accord et le mettre en vigueur.

Selon nos membres, les principaux avantages du nouvel accord, l'ACEUM, sont les suivants.

L'accord ne prévoit pas de nouveaux tarifs ni de nouvelles mesures de restriction du commerce international. Tous les produits agricoles exemptés de droits de douane en vertu de l'ALENA le resteront en vertu de l'ACEUM. Le maintien d'un accès prévisible en franchise de droits au marché nord-américain représente un gain majeur pour nos membres. Les chaînes d'approvisionnement qui ont été établies par la génération précédente en Amérique du Nord s'en trouveront renforcées.

Avec ce nouvel accord, on accomplit aussi des progrès importants sur le plan de l'harmonisation et de la coopération en matière de réglementation. Je souligne en particulier la création d'un comité sur l'agriculture qui servira de tribune pour éliminer les obstacles au commerce, d'un groupe de travail pour la coopération en matière de biotechnologie agricole et d'un nouveau comité sanitaire et phytosanitaire qui permettra de veiller à ce que la réglementation soit transparente et fondée sur la science et à ce que les échanges en Amérique du Nord soient justes, libres d'obstacles et abondants.

Un autre avantage clé pour nos membres réside dans le maintien des dispositions de règlement des différends, dispositions essentielles pour assurer la mise en place de processus équitables et transparents en cas de désaccord. La reconduction du chapitre 19 dans son intégralité et la reconduction d'une bonne partie du chapitre 20 de l'ALENA constituent également des gains importants.

L'amélioration de l'accès aux marchés pour les exportateurs agroalimentaires canadiens tient notamment aux quotas sur le sucre raffiné et sur les produits contenant du sucre, ainsi qu'aux gains qui ont été obtenus pour certains produits oléagineux transformés comme la margarine. Ce sont là de bonnes nouvelles pour nos membres.

Toutes ces avancées contribueront à consolider les acquis de l'ALENA et à renforcer la certitude sur le marché nord-américain, ce qui est essentiel pour la réussite des exportateurs canadiens de produits agroalimentaires.

En conclusion, pour nos membres, l'ACEUM représente une amélioration significative par rapport à l'ALENA, puisque le nouvel accord maintient la franchise de droits, établit des processus qui contribueront à éliminer les derniers obstacles techniques au commerce et reconduit des dispositions essentielles pour le règlement des différends.

Il nous tarde de travailler avec le gouvernement pour que l'ACEUM entre en vigueur afin que nos membres puissent en profiter le plus rapidement possible.

• (1010)

**Le président:** Votre coalition représente beaucoup d'agriculteurs et d'acteurs de la chaîne d'approvisionnement agricole. Je vous remercie donc de votre présence ici.

Nous passons maintenant à M. Volpe, de l'Association des fabricants de pièces d'automobile.

**M. Flavio Volpe (président, Association des fabricants de pièces d'automobile):** Merci. Je suis heureux d'être ici.

Vous n'êtes sans doute pas sans savoir que notre association est l'association nationale des fournisseurs d'équipement automobile d'origine au Canada. Elle représente environ 300 entreprises qui emploient approximativement 100 000 personnes au pays. Les fournisseurs canadiens emploient 43 000 personnes dans 120 usines situées aux États-Unis et environ 43 500 personnes dans 150 usines situées au Mexique. Je signale ce fait puisqu'il est lié aux négociations de l'ALENA.

Comme certains d'entre vous le savent, nous avons participé à tous les cycles de négociation de l'ALENA. En plus de tenir des rencontres régulières avec des représentants canadiens, nous sommes allés à la Maison-Blanche, à l'USTR, au Palacio Nacional et à bien d'autres endroits. Nos positions et nos intérêts canadiens ont fait la une du Wall Street Journal, du New York Times, du Washington Post, de The Economist, etc. Nous nous sommes montrés très actifs et nous nous sommes fait entendre. Je pense que l'accord répond bien à nos attentes.

Personne ne voulait de cette négociation lancée par un parti surtout soucieux des manchettes et de Twitter. Après quatre cycles de négociation, la proposition américaine est venue. C'était un geste d'autodestruction. Dans le secteur de l'automobile, on proposait que chaque véhicule fabriqué en Amérique du Nord soit composé d'au moins 50 % de teneur en éléments nationaux américains.

Il faut souligner que le Canada et le Mexique n'ont pas quitté la table de négociation et, au cours des deux cycles suivants, ils ont mis l'accent sur le caractère autodestructeur de la proposition. Des associations et des intervenants du secteur, dont l'Association des fabricants de pièces d'automobile, ont passé du temps à l'USTR et au Mexique pour parler du caractère autodestructeur de la position américaine. Ils ont fait deux contre-propositions, en mars 2018 et en avril 2018. Notre stratégie visant à rester à la table de négociation a porté ses fruits. Les Américains ont renoncé à la règle des 50 % de teneur en éléments nationaux américains. Ils ont posé de nouvelles conditions, des conditions fermes, mais négociables.

De façon avisée, le gouvernement actuel a fait l'effort de tenir des consultations ouvertes et fréquentes avec le secteur lors des négociations de l'ALENA. Notre démarche n'avait rien d'altruiste. Dans le secteur, on a beaucoup insisté sur le fait que les Mexicains avaient un avantage en raison du modèle qu'ils ont façonné, soit le modèle de la « pièce attenante », comme ils l'appellent. La première rencontre avec le nouveau gouvernement a eu lieu au bureau de notre association et a réuni la ministre du Commerce, le négociateur en chef, le ministre d'ISDE et son sous-ministre. J'étais d'avis que c'était un pas dans la bonne direction. C'est ainsi qu'on est censé procéder. Sous le gouvernement actuel comme sous le gouvernement précédent, les négociations du PTP ont été plutôt secrètes. Pour les fournisseurs, du moins, je pense que les résultats parlent d'eux-mêmes.

Le nouvel accord, l'ACEUM, signe la toute première augmentation de la teneur en valeur régionale dans un accord commercial canadien. En ce qui concerne les règles d'origine du secteur automobile, c'est une augmentation des volumes d'expédition des fournisseurs d'environ 25 % pour les usines et les installations canadiennes. Voilà qui représente une somme différentielle de 6 à 8 milliards de dollars par année en nouveaux achats, et ce, dans une industrie qui expédie pour environ 35 milliards de dollars de produits par année. Pour mettre les choses en contexte, c'est l'équivalent de deux investissements dans des installations entièrement neuves au Canada. Le dernier investissement d'un grand constructeur automobile au pays remonte à 2007. Les avantages sont sans précédent. Selon nous, cet accord pour les fournisseurs automobiles doit être ratifié. J'ai voyagé sur tout le continent pendant et après les négociations. Depuis, j'ai passé beaucoup de temps en Allemagne et au Japon, en particulier, ainsi qu'en Chine. Ce sont surtout les fournisseurs actuels qui tireront avantage du nouvel accord et de ses modalités. Nous croyons néanmoins, comme nos collègues américains, qu'à l'heure actuelle, la base d'approvisionnement nord-américaine n'a pas la capacité nécessaire pour répondre aux exigences des constructeurs automobiles, qui doivent se conformer à la règle des 75 % de teneur en éléments nationaux nord-américains.

C'est pourquoi nous explorons une possibilité que nous promouvons auprès des Japonais et des Allemands en particulier. Nous nous attendons à recevoir beaucoup de nouveaux investissements de capitaux au pays de la part de nouveaux fournisseurs qui aideront les fabricants d'automobiles existants à atteindre les 75 %. Avec cet accord, on passe de 62,5 % à 75 % de teneur en valeur régionale. En matière de pièces, on passe de 60 % à un registre de 65 à 70 %. Si elles sont faites d'acier et d'aluminium, 70 % des pièces essentielles doivent provenir d'Amérique du Nord. Dans l'ALENA, 29 catégories de pièces faisaient l'objet d'un suivi de conformité. Ce montant a été doublé, grosso modo.

• (1015)

Après la ratification, la transition vers les règles d'origine est immédiate. Nous espérons que les trois pays ratifieront l'accord cette année. Pour la teneur en valeur régionale, la phase de transition durera trois ans.

Je vous prie de ratifier l'accord au plus vite. Tel est également notre message à Washington comme à Mexico.

Je serai ravi de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci, monsieur.

J'ai une brève question. Votre association représente les fabricants de pièces des deux côtés de la frontière, n'est-ce pas?

**M. Flavio Volpe:** Nous représentons les intérêts des fournisseurs de pièces au Canada, mais de grandes entreprises comme Magna, Martinrea et Linamar ont des intérêts en matière de siège social et de PNB, ainsi que des investissements aux États-Unis et au Mexique, qui sont parfois de plus grande envergure que leurs intérêts canadiens.

**Le président:** C'est donc dire que vous les représentez toutes indirectement, puisque vous les représentez au Canada.

Qu'en est-il du Mexique? Vous représentez seulement les fabricants au Canada, mais étant donné leurs affiliations, vous représentez aussi les autres entreprises.

**M. Flavio Volpe:** Au Mexique, lors de rencontres réunissant le président mexicain, la ministre de l'Économie et le secrétaire aux Affaires étrangères, notre message était le suivant: nous, les entreprises canadiennes, possédons 150 usines qui emploient 43 500 travailleurs mexicains. Donc, si l'accord échoue et qu'un grand mur tarifaire est érigé, rappelez-vous que nous sommes des investisseurs et des employeurs au Mexique.

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous allons procéder de la même manière que nous l'avons fait avec le groupe de témoins précédents, puisque cela a très bien fonctionné. Les députés ont posé des questions concises et les réponses ont été assez brèves. C'est important, puisque nous voulons que les quatre témoins puissent s'exprimer.

Sans plus tarder, nous commençons par les questions des conservateurs. Monsieur Carrie, vous avez cinq minutes.

• (1020)

**M. Colin Carrie:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence. Je me tourne d'abord vers MM. Adams et Volpe.

Tout le monde autour de la table est au courant de l'annonce de General Motors à Oshawa. La fabrication de certaines pièces et l'estampage pourront continuer. Cela dit, les fabricants m'ont très souvent dit que, s'ils peuvent vivre avec les bonnes politiques et même avec les mauvaises politiques, il n'y a rien de pire que l'incertitude. Ils sont en concurrence contre des mandats commerciaux internationaux et M. Trump veut attirer beaucoup d'investissements dans son pays. Pour les entreprises, la perspective de s'installer aux États-Unis est celle qui offre le plus de certitude.

Pour imparfait qu'il soit — M. Adams l'a souligné —, cet accord est vraiment important pour ma circonscription. Je vous remercie donc de votre contribution.

Étant donné que nos échanges commerciaux et nos chaînes d'approvisionnement sont intégrés, et comme les pays d'Amérique du Nord construisent les voitures ensemble depuis un moment, que se passerait-il en cas d'hésitation ou en cas de non-ratification sur le plan de la certitude, des chaînes d'approvisionnement et de notre capacité à attirer des investissements?

Vous pouvez répondre en premier, monsieur Adams, puis ce sera au tour de M. Volpe.

**M. David Adams:** Comme vous l'avez dit, l'incertitude est, je crois, la principale difficulté. Au point où nous en sommes, l'accord est maintenant finalisé, pour l'essentiel. Nous n'avons plus qu'à le mener à terme. C'est pourquoi nous pensons qu'il est important que cet accord soit ratifié le plus tôt possible, car l'incertitude et la confusion au sujet de la situation actuelle sont les pires obstacles aux investissements dans les entreprises.

Comme M. Volpe l'a mentionné, personne ne voulait de cette négociation. De fait, la négociation visait d'abord et avant tout à attirer plus d'investissements aux États-Unis et non pas forcément au Canada ou au Mexique. Toutefois, il nous faut accepter la situation actuelle et simplement continuer de faire des progrès.

**M. Flavio Volpe:** Les entreprises adoptent une approche à long terme qui ne se limite pas à un seul mandat. Cela dit, on a vu, au cours des dernières années, qu'un gazouillis du président pouvait causer de la confusion.

Je partage votre point de vue au sujet des nouvelles provenant d'Oshawa. Beaucoup de nos entreprises membres ont créé de l'activité économique là-bas pendant des générations. Les affaires à

Oshawa et la décision concernant Oshawa n'ont rien à voir avec la renégociation de l'ALENA, voire avec l'incertitude créée par Trump, mais ces facteurs n'ont pas aidé. La gamme de produits ne fonctionnait pas, les volumes de demande faisaient défaut. Toutefois, sans cette menace qui plane, il serait possible de convaincre une entreprise de faire volte-face et de prendre une décision à long terme, une décision différente de celle qui a touché Oshawa ainsi que six autres usines, surtout aux États-Unis.

Nous avons vu beaucoup de fabricants d'équipement d'origine — FEO — s'opposer à la décision, peut-être pas aussi publiquement que certains d'entre nous l'auraient souhaité, d'un point de vue politique. Ils ont dit qu'il s'agissait d'investissements sur 20 ans.

Voilà qui a permis de changer le cours de certaines décisions concernant la production de véhicules et des attributions au Mexique qui ne s'étaient pas encore concrétisées. La menace ne réside pas dans l'absence éventuelle de cet accord. La vraie menace provient de l'occupant de la Maison-Blanche qui approche ces questions de manière narcissique et qui a menacé de retirer son pays de l'ALENA. Dans l'éventualité d'un scénario où il y aurait un retrait de l'ALENA sans qu'il y ait l'ACEUM, la confiance des investisseurs serait très sérieusement ébranlée.

**M. Colin Carrie:** Oui. Ces investissements n'arrivent qu'une fois par génération. Vu leur importance, nous pouvons lutter pour les obtenir.

Ma prochaine question porte sur la complexité des règles d'origine.

Des personnes me font part de leurs observations et de leurs préoccupations. En fin de compte, c'est une question d'emplois et de maintien des emplois au Canada. Si la situation se complique, certains fabricants d'automobiles pourraient tout simplement décider d'éviter ces complications en allant fabriquer l'ensemble de leur produit à l'étranger, avant de l'expédier et de payer le tarif de 2,5 %.

Pourriez-vous nous parler de la complexité des règles d'origine comparativement à l'ALENA? Est-ce là un problème réel dont nous devons nous préoccuper? En fin de compte, c'est une question d'emplois et de maintien des emplois au Canada. Si la situation se complique trop, courons-nous le risque de perdre toute la chaîne d'approvisionnement au profit de pays situés en dehors de l'Amérique du Nord, voire au profit des États-Unis?

**M. Flavio Volpe:** De façon générale, c'est une préoccupation valable, à mon avis. Je crois que, selon la proposition américaine originale, la teneur en valeur régionale devait être de 85 % et la teneur en éléments nationaux américains de 15 %, en remontant jusqu'à la matière première des pièces.

Comme nous l'avons dit, notre principal souci en tant que fournisseurs était de savoir si les FEO, qui sont nos clients, allaient se retirer, ce qui nous aurait nui. Nous avons décidé d'écouter ce que les FEO avaient à dire. En cas de retrait des FEO, le tarif NPF est de 2,5 %, comme vous l'avez indiqué.

Au cours des cycles de négociation, nous sommes parvenus à simplifier les règles, à abaisser certains pourcentages de teneur en valeur pour satisfaire les fournisseurs. Je crois que les FEO, sans exception, indiquent qu'ils peuvent se plier aux règles.

Pour ce qui est des choses ridicules comme le suivi des approvisionnements jusqu'aux matières premières, j'ai souligné que beaucoup de produits en plastique proviennent du pétrole. Nous faut-il donc remonter jusqu'aux restes des dinosaures? Je crois que la discussion se terminera sur cette note quelque peu désinvolte.

**Le président:** Désolé, c'est tout le temps que nous avons.

**M. Flavio Volpe:** Je comprends. Laissez-moi terminer sur ces quelques mots.

● (1025)

**Le président:** Allez-y, monsieur.

**M. Flavio Volpe:** Il est important de bien faire les choses parce que le tarif de la NPF n'est que de 2,5 %, mais l'intention des Américains, je crois... en s'appuyant sur les tarifs prévus à l'article 232 et en retournant devant l'OMC, on s'attend, dans notre secteur, à ce que ce taux augmente considérablement.

**Le président:** Merci.

Nous passons maintenant aux libéraux.

Monsieur Peterson, vous avez la parole. Les pièces d'automobile n'ont pas de secrets pour vous.

**M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.):** Je ne suis pas un expert comme M. Volpe, mais je vous remercie, monsieur le président. Merci à tous d'être ici aujourd'hui.

Je vais revenir sur le thème de l'automobile en me basant sur le nombre d'emplois dans le secteur des pièces d'automobile qui se trouvent dans ma circonscription et qui dépendent évidemment de la vitalité du secteur.

J'aimerais prendre un peu de recul. Lorsque le président Trump a menacé de déchirer l'ALENA, c'était une menace existentielle pour l'industrie automobile, selon moi. Avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet, monsieur Volpe? Monsieur Adams, vous pouvez aussi ajouter quelque chose. Je pense que nous devons situer le nouvel accord dans ce contexte.

**M. Flavio Volpe:** En arrivant au pouvoir, il a dit qu'il chercherait à imposer une taxe frontalière sur tous les produits qui entrent au pays. Il a ensuite menacé des entreprises très précises comme Ford et BMW, d'imposer une taxe sur... Il ne lui importait pas de savoir s'il pouvait le faire ou non. Les marchés ont réagi au fait que le président des États-Unis brandissait ces menaces.

Il a menacé de se retirer de l'ALENA. Notre industrie ne connaît pas de frontières. Franchement, si vous avez un client du FEO, il y a des cercles géographiques concentriques d'approvisionnement et vous devez être proche de votre client. Il y a 10 usines de fabrication d'équipement d'origine au Canada, mais comme elles vendent toutes des produits aux États-Unis, c'est une menace à prendre au sérieux. C'est ainsi que le président aime jouer. Honnêtement, le Canada a fait l'objet d'énormes et ridicules menaces que le président, d'un point de vue législatif, n'aurait probablement pas pu mettre à exécution de toute façon, mais cela n'a malheureusement pas une grande incidence sur les flux de capitaux et sur la façon dont les clients choisissent leurs fournisseurs. C'était donc une grave menace.

**M. Kyle Peterson:** Monsieur Adams, voulez-vous faire un commentaire?

**M. David Adams:** Bien sûr. Je pense que vous avez raison. Je pense que c'est aussi une description de différentes entreprises, quand le président dit que les BMW du monde... BMW a sa plus grande usine à Spartanburg et c'est aussi le plus grand exportateur d'automobiles. Je suis sûr qu'un grand nombre de membres du groupe de M. Volpe approvisionnent également l'usine de Spartanburg. C'était une véritable préoccupation pour l'ensemble de l'industrie automobile, surtout si l'on tient compte du fait que peu importe le fabricant, environ 85 % de la production de toute usine canadienne est destinée au marché américain. Elle n'est pas destinée à l'Europe ou à d'autres pays, mais bien au marché américain, c'était certes un très grave problème, à n'en pas douter.

**M. Kyle Peterson:** Compte tenu de cela, dans quelle mesure les lettres d'accompagnement sur le secteur de l'automobile étaient-elles importantes pour éliminer cette menace de l'industrie, puis pour ce qui est ensuite des flux d'investissement?

**M. Flavio Volpe:** Les lettres d'accompagnement représentent un drôle d'instrument. D'un point de vue purement théorique, je ne voudrais pas que nous participions à ce genre de discussions, où nous concédons un accord supplémentaire en raison d'une menace qui, à mon avis, était illégale. D'autres ont aussi dit qu'elle était illégale.

Le fait est que, dans notre domaine, l'effet de levier est parfois plus important que la loi. L'effet de levier, c'est que nous avons établi des quotas qui, s'ils étaient atteints, nous obligeraient à ajouter trois nouvelles usines de FEO qui tourneraient à plein régime. À l'heure actuelle, il n'y a aucune possibilité de voir cela se produire de sitôt dans le présent contexte. Peut-être une ou deux... J'ai offert de payer le tarif sur chaque véhicule après la troisième.

**M. Kyle Peterson:** Comme je n'ai pas beaucoup de temps, j'aimerais poser une autre question, si vous me le permettez.

**Le président:** Il vous reste une minute et demie.

**M. Kyle Peterson:** C'est parfait.

Monsieur Volpe, je crois que vous avez dit publiquement que cette réalisation dans le secteur de l'automobile profite directement et immédiatement au Canada. Cela se traduira par plus d'investissements, plus d'achats en volume à partir des investissements existants et par le genre d'emplois que nous voulons dans ce pays. Vous avez donné des précisions à ce sujet. À l'heure actuelle, vous dites que nous n'avons pas la capacité de tirer pleinement parti de cet accord. Croyez-vous que l'investissement nous permettra d'atteindre cette pleine capacité?

● (1030)

**M. Flavio Volpe:** Les fournisseurs ne construisent pas d'usines ou de chaînes de montage selon les commandes. Soit vous avez le contrat, soit vous ne l'avez pas. Bien sûr, tous mes membres soumissionnent très énergiquement pour le nouveau volume. Le fait est que le volume augmentera de 25 %. Cette augmentation ne sera pas répandue. Tout le monde a moins de 25 %. Les gagnants pourraient augmenter leur volume supérieur de 26 % à 50 %. Il faut faire cela en trois ans, et c'est un message que j'ai transmis aux fournisseurs japonais à Yokohama lors d'un salon tenu la semaine dernière. Je leur ai dit que s'ils fournissaient Mazda, Toyota, Honda, Subaru et d'autres articles particuliers pour des véhicules qui sont assemblés là-bas, ils doivent venir au Canada parce que ces voitures sont construites aux États-Unis et au Canada, et nous avons besoin d'eux.

**M. Kyle Peterson:** Merci.

**Le président:** Nous passons maintenant au NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole pour cinq minutes.

**Mme Tracey Ramsey:** Merci beaucoup.

Merci à tous nos témoins d'aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à Mme Dey parce qu'elle est la première à soulever le chapitre 20, les dispositions relatives à la propriété intellectuelle concernant le coût des produits pharmaceutiques. Les néo-démocrates ont soulevé cette question. Bien franchement, cela touche tous les Canadiens.

Vous avez parlé des types de médicaments, des produits biologiques, qui sont envisagés ou dont la prolongation est prévue, comme l'insuline, des produits pour la maladie de Crohn, la polyarthrite rhumatoïde. Ce sont des médicaments qui coûtent extrêmement cher aux Canadiens. Même si leur employeur leur offre un régime d'assurance-médicaments, celui-ci ne couvre habituellement pas le coût de ces médicaments. Ils sont incroyablement efficaces. Beaucoup de gens disent qu'ils représentent l'avenir des médicaments.

J'aimerais vous poser une question à ce sujet et vous parler des préoccupations non seulement des néo-démocrates, mais aussi, comme vous l'avez dit, du directeur parlementaire du budget. Mon collègue Don Davies est notre porte-parole en matière de santé. Il a demandé au directeur parlementaire du budget d'étudier l'impact des coûts des produits pharmaceutiques dans le cadre du nouvel ACEUM, et le directeur parlementaire du budget est revenu avec le chiffre stupéfiant de 169 millions de dollars par année.

Pourriez-vous nous en parler? À mon avis, il s'agit d'une autre disposition héritée du Partenariat transpacifique. Les États-Unis voulaient que cela fasse partie du PTP initial. Cette disposition a été supprimée dans le nouveau PTPGP, mais elle est de retour parce que — et ce n'est pas surprenant — les grandes sociétés pharmaceutiques aux États-Unis et au Canada exercent de fortes pressions à cet égard.

Pouvez-vous nous parler des conséquences pour les Canadiens?

**Mme Sujata Dey:** C'est paradoxal, parce que la première chose que le président Trump a faite au pouvoir a été de dire qu'il détestait le PTP et qu'il allait le déchirer. Toutefois, bon nombre des dispositions qui figuraient à l'origine dans le PTP se sont retrouvées dans le nouvel ALENA, notamment les produits biologiques.

Essentiellement, la protection par brevet au Canada dure 20 ans. Toutefois, en plus de cela, il y a ce qu'on appelle l'exclusivité du marché pour les produits biologiques qui, à l'heure actuelle, au Canada, est de huit ans. Le nouvel ALENA portera cette période à 10 ans. Ce qui est important à cet égard, c'est qu'il a déjà été démontré qu'environ 70 % de tous les nouveaux coûts du programme d'assurance-médicaments du Québec sont liés aux produits biologiques. Il s'agit de la catégorie de médicaments qui augmente le plus pour tous les régimes publics réunis. On peut dépenser entre 5 000 \$ et 50 000 \$ par année pour cette catégorie de médicaments. Ce sont des traitements très importants. Ce sont des coûts qui seront transférés soit aux simples citoyens, qui devront décider s'ils peuvent se permettre ces médicaments ou non, soit, dans le cas d'un régime public, à nous.

C'est une disposition très importante. Ce sont essentiellement les sociétés pharmaceutiques américaines qui en bénéficient, parce que ce sont elles qui fabriquent ces produits biologiques. Il n'y a aucun intérêt pour les Canadiens, que ce soit pour l'industrie ou pour nos régimes publics.

À l'heure actuelle aux États-Unis, les démocrates demandent que ces dispositions soient expressément retirées du nouvel ALENA. Comme je l'ai déjà dit, et je peux en parler en détail, ils ont la majorité, et il est important de noter qu'en 2006, lorsque les démocrates ont obtenu la majorité à la Chambre quand George Bush était président, ils ont en fait rouvert trois accords précisément pour les produits pharmaceutiques. Ils ont en effet rouvert les accords avec la Colombie, le Panama et le Pérou afin de modifier le libellé concernant les produits pharmaceutiques.

Je sais que l'industrie s'estime rassurée par la signature de ce nouvel ALENA, que c'est un fait accompli, et que cela va donner

des assurances. Cependant, comme tout le monde le sait, les États-Unis doivent eux aussi ratifier cet accord, et la majorité des votes n'y sont pas, à moins que cet accord ne soit rouvert.

Ce que je dis, c'est que ce sentiment de sécurité, surtout en présence d'un président en perpétuelle négociation, n'est qu'illusoire. La ratification rapide de cet accord ne permettra pas de fournir une assurance, parce qu'il y a un élément essentiel que nous ne contrôlons pas, et c'est le Congrès américain.

Ce sentiment de sécurité n'est qu'une illusion.

• (1035)

**Mme Tracey Ramsey:** Merci.

**Le président:** Il vous reste 20 secondes.

**Mme Tracey Ramsey:** Mon temps s'est écoulé si rapidement.

J'ajouterais simplement qu'aucun Canadien ne croit qu'un accord commercial devrait mener à une augmentation du coût des médicaments. S'il y a une possibilité de se joindre aux États-Unis en ce moment pour supprimer cette disposition, les Canadiens apprécieraient fortement que le gouvernement libéral la saisisse, et j'encouragerais mes collègues à faire de même.

**Le président:** Merci, madame Ramsey.

Nous passons maintenant aux libéraux.

Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

**M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

Avant que nous concluions cet accord, les gens de la Colombie-Britannique n'étaient pas très optimistes à l'égard des rapports avec le président Trump, compte tenu de tous les tarifs qui nous étaient imposés. Une fois que cette entente a été conclue, vous avez exprimé votre opinion, mais lorsque je vais dans la collectivité et que je parle aux gens, qu'il s'agisse de petites et moyennes entreprises manufacturières ou de groupes de syndiqués ou de travailleurs, tout le monde veut que je félicite le premier ministre Justin Trudeau et Chrystia Freeland de l'excellent travail qu'ils ont accompli pour conclure cette entente.

Entendez-vous la même chose sur le terrain, ou l'opinion publique est-elle différente?

**M. Flavio Volpe:** Nos membres ont été franchement surpris que nous ayons pu conclure un accord qui avait une plus grande valeur régionale. C'est une ligne très droite entre la TVR et les perspectives commerciales. Cet accord a été évalué de façon positive. La seule question est de savoir si nous allons le ratifier ou non.

Tous sont d'accord. Je viens tout juste de terminer ma conférence annuelle à Windsor cette semaine, et tout le monde a bon espoir que l'accord sera adopté et mis en oeuvre.

Il y a beaucoup d'autres forces mondiales qui s'opposent à la compétitivité du Canada. Personne ne reste immobile. Cet accord est utile pour les fabricants de pièces d'automobile et les fournisseurs indirects de pièces d'automobile sur le marché en ligne.

**M. Sukh Dhaliwal:** Qu'en est-il des règles d'origine et des dispositions relatives au travail? Est-ce qu'elles ralentiront le déplacement des emplois vers le Mexique ou est-ce plutôt l'inverse?

**M. Flavio Volpe:** Vous savez, je pense que l'objectif inavoué des Américains était de faire exactement cela, de rapatrier des emplois du Mexique, tout cela n'étant pas entièrement fondé sur des faits et, franchement, peu d'entre eux étant réversibles sans nuire aux intérêts et aux objectifs américains. Ce sont des entreprises américaines qui ont investi au Mexique. Les coûts de fermeture qui s'ajoutent à un prix unitaire nuisent à tout le monde.

Le fait est qu'avec cette nouvelle disposition sur le travail, cette proportion en main-d'oeuvre, une autre façon de parler du contenu intérieur des États-Unis, nous obtiendrons des investissements de fournisseurs au nord de la frontière mexicaine, et le reste, c'est à nous de nous débrouiller pour l'obtenir. Comme je l'ai dit, je constate une augmentation de l'activité des fournisseurs, et il n'est même plus question de savoir si nous sommes sur un pied d'égalité avec les Mexicains.

**M. Sukh Dhaliwal:** Madame Citeau, ce traité profitera-t-il aux agriculteurs de la Colombie-Britannique?

**Mme Claire Citeau:** Sans aucun doute, les agriculteurs de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Québec et de partout au Canada en profiteront. Essentiellement, l'accord offre de la certitude dans un monde très incertain, en cette période où des facteurs extérieurs au commerce ont une grande incidence sur le commerce.

Comme certains de mes collègues l'ont déjà dit, il est temps de ratifier l'ACEUM, et le plus tôt sera le mieux.

**M. Sukh Dhaliwal:** Je cède la parole à Rob Oliphant.

**M. Robert Oliphant (Don Valley-Ouest, Lib.):** Merci, monsieur Dhaliwal.

Ma question s'adresse à Mme Dey, du Conseil des Canadiens.

Elle porte sur votre modélisation des effets d'une prolongation de deux ans du brevet sur les produits biologiques, ce qui aurait une incidence sur les médicaments biosimilaires. Avez-vous tenu compte et travaillé avec des groupes de défense des droits des patients pour comprendre l'équilibre à atteindre entre le besoin de nouveaux produits biologiques et la recherche approfondie qui s'y rattache, ainsi que l'accès des patients, et ensuite pris en compte les réformes menées au CEPMB, les réformes envisagées à l'ACMTS et au PCEM, ainsi que les régimes d'assurance-médicaments, qui font évidemment l'objet de discussions dans la foulée du rapport du Dr Hoskins?

● (1040)

**Le président:** C'est une longue question.

Je ne pense pas que ce soit juste pour vous, parce que vous n'avez qu'une minute. Je vais donc vous accorder une minute et demie pour répondre à la question.

**Mme Sujata Dey:** Nous ne sommes pas les modélisateurs économiques. Nous nous fions à l'information fournie par le directeur parlementaire du budget, qui a modélisé cette information et qui a examiné les effets sur les produits biosimilaires et sur le marché, et quels seraient les coûts pour l'assurance-médicaments. J'exhorte les gens à lire le rapport du directeur parlementaire du budget, qui répond à bon nombre de ces questions.

**M. Robert Oliphant:** Je vous exhorte en fait à examiner également ce qui ne figure pas dans cette étude en ce qui concerne tous les autres facteurs. Si vous n'examinez qu'un seul facteur et que vous négligez toutes les autres possibilités, vous n'obtiendrez pas vraiment les meilleures données possible.

Je pense simplement que les groupes de patients sont... J'ai été président d'un groupe de patients pendant quatre ans. Nous avons examiné l'accès aux médicaments et le développement de produits biologiques. Nous avons un intérêt direct dans les deux aspects. J'espère que le Conseil des Canadiens s'intéresse directement à la mise au point de produits biologiques et à l'accès aux soins aux patients.

**Le président:** Nous devons nous...

**Mme Sujata Dey:** Beaucoup de recherches sont menées sur...

**Le président:** Désolé, mais nous allons devoir nous arrêter là.

Mesdames et messieurs les membres du Comité, si vous avez une bonne question à poser, vous devriez peut-être la poser dès le début, afin que nous puissions avoir le temps d'en discuter, car je n'aime pas dépasser les cinq minutes.

Madame Ludwig, vous avez cinq minutes.

**Mme Karen Ludwig:** Merci, monsieur le président, et merci à tous les témoins.

Ma question s'adresse à Mme Citeau.

Dans votre témoignage, vous avez parlé de différents comités, d'un comité sur le commerce, d'un groupe de travail et d'un groupe d'étude des questions sanitaires et phytosanitaires. Comment votre processus de consultation contribue-t-il à éclairer le gouvernement?

**Mme Claire Citeau:** Nous sommes en contact constant avec les négociateurs. Nous ne sommes jamais à la table des négociations, nous ne voyons pas les détails et nous n'y avons pas accès, mais la communication est bidirectionnelle entre les fonctionnaires et nos membres. Nous sommes très branchés. C'est pourquoi nous avons participé à toutes les rondes de négociation et sommes restés en contact très étroit avec eux.

**Mme Karen Ludwig:** Lorsque nous nous penchons sur le commerce international ou sur l'expansion vers différents marchés, y a-t-il une pénurie de compétences à laquelle le gouvernement pourrait contribuer à remédier ou à atténuer à l'aide de vos membres?

**Mme Claire Citeau:** Je crois qu'il serait préférable de poser cette question directement à certains de nos membres qui se concentrent actuellement sur la libéralisation du commerce.

**Mme Karen Ludwig:** Excellent, merci.

Vous avez aussi parlé de la compétitivité, notamment entre les régions urbaines et rurales. Comme je représente une circonscription à la fois rurale et côtière, la ratification de l'ALENA est assurément importante au chapitre du commerce pour le Canada atlantique.

Comment voyez-vous cela pour vos membres de la région de l'Atlantique?

**Mme Claire Citeau:** Je pense que l'importance est la même dans la région de l'Atlantique comme ailleurs au Canada. Lorsque le secteur agricole se porte bien, cela augure bien pour le secteur de la transformation des aliments également. Ces deux secteurs travaillent main dans la main.

Lorsqu'il y a des débouchés à l'étranger, cela se traduit par une plus grande croissance et de plus grandes possibilités chez nous. Lorsque nous parlons d'accès concurrentiel aux marchés mondiaux, nos membres veulent certes insister sur l'importance du marché nord-américain. En conséquence, il faut ratifier le plus rapidement possible l'ACEUM, parce qu'il préserve les chaînes d'approvisionnement qui ont été développées essentiellement dans les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation sur l'ensemble du continent. Nos membres ont également très hâte de prendre de l'expansion sur les marchés asiatiques.

**Mme Karen Ludwig:** Pour ce qui est de l'expansion justement, sur le plan de l'innovation, je peux vous dire que certains agriculteurs de ma région ont fait un travail extraordinaire, en travaillant avec le gouvernement en partenariat. En ce qui concerne les granges ou, comme l'a dit le président, pour garder les vaches heureuses, quelles sont, selon vous, les possibilités d'innovation qui s'offrent à nous pour ce qui est de l'expansion vers différents marchés?

• (1045)

**Mme Claire Citeau:** Encore une fois, je pense que cela dépend des produits offerts par les divers secteurs, et je serais heureuse de demander à nos membres de faire un suivi directement avec vous à ce sujet.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

Monsieur Adams, ma question pour vous fait suite à la question de M. Peterson sur la menace de déchirement de l'ALENA par le président Trump. Quel impact cela aurait-il non seulement sur le secteur de l'automobile, mais aussi sur l'ensemble de l'économie canadienne?

**M. David Adams:** Si l'on regarde l'industrie automobile au Canada, c'est une industrie qui touche des centaines de milliers de personnes, des membres du groupe de M. Volpe à l'ensemble du secteur de l'assemblage de véhicules également. Sans accès au marché des États-Unis, il n'y a pas vraiment d'industrie canadienne de l'automobile parce que l'économie canadienne ne peut pas absorber la production de ces usines.

Comme on l'a dit plus tôt, c'est une menace existentielle non seulement pour l'industrie de l'automobile au Canada, mais aussi pour l'ensemble de l'économie canadienne. Si je ne m'abuse, l'industrie de l'automobile représente 12 % du PIB canadien.

**Mme Karen Ludwig:** Me reste-t-il du temps?

**Le président:** Il ne vous reste que 30 secondes, si vous voulez poser une brève question.

**Mme Karen Ludwig:** Monsieur Oliphant, avez-vous une brève question?

**M. Robert Oliphant:** Une question brève de 30 secondes, ça n'existe pas.

**Mme Karen Ludwig:** C'est vrai.

**M. Robert Oliphant:** Je poursuivrais sur ma lancée avec les produits pharmaceutiques et les médicaments biologiques.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Je pense que nous allons passer à autre chose, parce que je ne veux pas me mettre dans le pétrin.

Nous allons passer aux conservateurs.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

**M. Randy Hoback:** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence et de leur participation par vidéoconférence.

**Monsieur Volpe,** vous avez dit que vous vouliez qu'il soit ratifié immédiatement. J'aimerais avoir une précision. Lorsque vous dites « immédiatement », voulez-vous dire en même temps que les États-Unis, ou voulez-vous que nous devancions les États-Unis dans le processus de ratification?

**M. Flavio Volpe:** C'est une bonne question.

**M. Randy Hoback:** J'aimerais avoir une précision.

**M. Flavio Volpe:** Je ne suis pas le député d'Eglinton—Lawrence, alors ma perspective est différente. Je dirais qu'il est très important que le gouvernement montre, surtout au Congrès démocratique, qu'il prend cet accord au sérieux et qu'il procède à son propre processus de ratification indépendant.

Il s'agit d'un exercice de diplomatie économique délicat, mais j'aimerais que notre position soit ferme et que nous annoncions publiquement que nous allons ratifier l'accord, que nous nous attendons à ce qu'ils en fassent autant, que nous appuyons l'accord et que nous avons des intérêts communs. Mais ne laissons pas croire que nous attendons de voir ce qu'ils vont faire.

**M. Randy Hoback:** Ce qui me préoccupe dans tout cela, ce sont les changements apportés à la dernière minute aux États-Unis.

**M. Flavio Volpe:** J'ignore comment on fait pour rouvrir un accord.

**M. Randy Hoback:** Il y a les accords parallèles, les lettres d'accompagnement et ce genre de choses.

**M. Flavio Volpe:** Très bien.

**M. Randy Hoback:** Cela changera-t-il quelque chose? Je ne sais pas, mais je veux qu'il voie le jour, c'est certain.

Madame Citeau, est-ce que cela correspond à votre interprétation, à savoir qu'il faut aller de l'avant maintenant et saisir tout ce qu'il y a à saisir, ou souhaiteriez-vous que nous agissions de concert avec les États-Unis?

**Mme Claire Citeau:** Nos membres veulent que l'accord soit mis en œuvre le plus rapidement possible. Je ne me prononcerai pas sur l'ordre des choses, mais essentiellement, nos membres veulent qu'il soit mis en œuvre rapidement, de sorte qu'ils puissent bénéficier des avantages de l'accord.

**M. Randy Hoback:** Oui. Ils veulent simplement qu'il entre en vigueur, une fois que tout le monde se sera mis d'accord, et c'est également ce que je pense.

Lorsqu'on examine l'accord et qu'on songe au rôle des producteurs de bœuf et des producteurs de céréales dans le scénario proposé, arrivez-vous à la conclusion que l'accès aux marchés est véritablement transformé? Prévoyez-vous un changement réel dans les chaînes d'approvisionnement et dans la façon dont elles vont se mettre en place? Constatez-vous qu'il y a une harmonisation des exigences réglementaires pour les nouveaux médicaments ou d'autres produits courants? Selon vous, est-ce que cet accord constitue une amélioration par rapport à celui que nous avions auparavant?

**Mme Claire Citeau:** Pour ce qui est du bœuf, je crois comprendre que nos membres de la Canadian Cattlemen's Association comparaitront tout de suite après la réunion...

**M. Randy Hoback:** Voulez-vous que je leur pose la question?

**Mme Claire Citeau:** ... je vais les laisser répondre à cette question.

Par ailleurs, il contient des améliorations mineures quant à certains produits alimentaires transformés, dont j'ai déjà fait mention, et nos membres s'en réjouissent. Il y a aussi de nouveaux mécanismes. J'ai mentionné quelques comités — le comité de l'agriculture et celui de la biotechnologie — qui serviront de tribunes pour tenter de trouver des solutions aux irritants commerciaux et qui contribueront à faire en sorte que le commerce se déroule aussi librement que possible.

**M. Randy Hoback:** D'accord. Je comprends.

Monsieur Adams, vous avez parlé des constructeurs automobiles mondiaux. Le Canada a accès à beaucoup de marchés mondiaux. Il possède une main-d'oeuvre sans pareille, bien formée, disponible. Pourquoi n'y a-t-il pas un plus grand nombre d'entreprises d'envergure mondiale du secteur de l'automobile qui déménagent au Canada? Il pourrait y avoir des bases ici, qui approvisionnent n'importe quel pays dans le monde. Pourquoi ces investissements ne se font-ils pas ici? Pourquoi les entreprises hésitent-elles? Quel est le problème?

• (1050)

**M. David Adams:** Je dirais que la nature du problème auquel vous faites référence est essentiellement historique. Les usines en exploitation au Canada à l'heure actuelle ont toutes été installées pour desservir le seul marché nord-américain, à l'exclusion des autres. Cela ne veut pas dire que le Canada ne pourrait pas tirer avantage de l'AECG, comme vous l'avez dit, ou d'autres accords sur le commerce, pour devenir une plateforme d'exportation vers d'autres pays. Mais actuellement, du moins en ce qui concerne mes membres — Honda et Toyota —, le marché nord-américain accepte tout l'assemblage qu'il peut, parce que les produits qui y sont assemblés sont très attrayants sur le marché nord-américain.

Cela viendra peut-être avec le temps, mais pour revenir à une déclaration que j'ai faite plus tôt, si une entreprise envisage d'investir en ce moment, elle va chercher un endroit sûr où investir. Tant que cet accord ne sera pas entériné, cet endroit sûr se trouve aux États-Unis.

**M. Randy Hoback:** Monsieur Volpe, j'aimerais entendre votre perspective. Vous avez parlé de trois installations du côté des équipementiers. Je vois les choses différemment. Les États-Unis n'élargiront pas leur accès aux marchés. Je ne crois pas qu'ils vont conclure d'autres accords sur le commerce sous cette administration. Cela me semble très peu probable. Mais le Canada, lui, en a conclu, alors pourquoi n'en avons-nous pas tiré parti? Nous pourrions dire: « Vous savez quoi? Vous pouvez avoir une usine aux États-Unis pour approvisionner le marché intérieur. C'est très bien. Mais vous pourriez aussi avoir une installation à deux heures plus au nord, d'où vous pourriez exporter partout dans le monde. »

Pourquoi n'avons-nous pas fait valoir cet avantage? Qu'est-ce qui les retient? Est-ce notre compétitivité? Notre fiscalité? La syndicalisation? Quels sont les problèmes qui les empêchent de traverser la frontière?

**M. Flavio Volpe:** Vous savez, je fais ce genre de promotion partout dans le monde. Je la fais avec la perspective du secteur privé, mais je la fais. Les fabricants mondiaux d'automobiles — pas le groupe de M. Adams, mais des petites entreprises mondiales — suivent une tendance depuis les deux dernières décennies, qui consiste à fabriquer les véhicules là où ils les vendent. Le marché canadien est saturé. C'est le marché américain qu'ils ciblent véritablement. Le marché américain représente 17 millions de ventes par année, mais on y fabrique 12 millions de véhicules par année. Le véritable argument de vente consiste à leur dire de venir au Canada pour vendre aux Américains, à plus forte raison s'ils ont un bon

volume d'affaires et qu'ils ne font pas dans la fabrication de véhicules haut de gamme. Avec un BAIIDA à un chiffre, on peut complètement éliminer sa marge bénéficiaire avec les seuls frais d'exportation par voie maritime.

Pour clarifier cette question — et je pense que nos questions se ressemblent — à savoir pourquoi pas au Canada, je pense que l'AEUMC, ou l'AEUCM, peu importe son nom, constituera une réponse à cette question. Si les États-Unis passent à la deuxième étape, qui est de faire de l'Amérique du Nord une forteresse en mettant à exécution leur menace tarifaire, de sorte qu'il sera plus coûteux d'importer aux États-Unis, le Canada pourrait être le meilleur endroit, compte tenu de ce que cet accord a fait pour affaiblir les perspectives du Mexique, pour combler l'écart de cinq millions de véhicules dans la demande américaine.

Je sais que nous sommes en pourparlers sérieux avec des équipementiers européens et asiatiques en vue d'accords à long terme, et quand ces accords seront ratifiés, il y en aura un ou deux qui viendront s'installer ici. Il y a toutes sortes d'autres enjeux quant à la compétitivité, dont certains sont de compétence provinciale. Nous avons un gouvernement, en Ontario, qui encourage les transactions dans ce domaine, et je pense que la collaboration avec l'industrie pourrait donner lieu à des résultats positifs.

**M. Randy Hoback:** [*Inaudible*] et ont pu rationaliser leur production intérieure avec une seule installation aux États-Unis, puis ils ont fait le saut en Asie. Pourquoi n'avons-nous pas pu les inciter à installer cette deuxième usine ici, en leur disant qu'ils pourraient quand même exporter vers l'Asie, tout en n'étant qu'à trois heures de route?

**Le président:** Monsieur Hoback, je ne sais pas s'il y a une horloge de votre côté, mais mon horloge indique près de sept minutes.

**M. Randy Hoback:** Vraiment?

**Le président:** C'étaient là de très bonnes questions et de très bonnes réponses, mais je pense que nous devons...

**M. Flavio Volpe:** Je pense qu'il s'agit d'une négociation très compliquée avec une société cotée en bourse qui a un problème de symbole boursier et un problème de distribution...

**M. Randy Hoback:** L'équation ne s'arrête pas là.

**M. Flavio Volpe:** Oui, il y a beaucoup plus.

**Le président:** À titre d'observation, je crois que lorsque les constructeurs japonais sont venus dîner, ils ont constaté, entre autres choses, que le Canada constituait un tremplin non seulement vers les États-Unis, mais aussi vers l'Europe en vertu de notre nouvel accord. Nous espérons que cela saura les attirer. Je sais que le saut est plus grand pour se rendre de l'autre côté, mais y a-t-on réfléchi?

**M. Flavio Volpe:** Dans l'AECG, on prévoit la possibilité d'exporter un certain quota de véhicules en franchise de droits: il est question de 100 000 véhicules par année, partagés entre tous. Alors, que représente l'AECG? Offre-t-il nécessairement une seule analyse de rentabilisation pour la fabrication ou pour l'exportation? Il s'agit d'une occasion pour les fabricants actuels de diversifier leurs activités. Cela pourrait renforcer les activités de Honda à Alliston. Mais une fois atteints les trois mois de production, le quota est déjà écoulé, et ce, dans une seule usine alors que nous en avons 10.

• (1055)

**Le président:** Merci.

Nous passons maintenant aux libéraux.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

**M. Peter Fonseca:** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins d'avoir souligné à quel point nos économies sont intégrées et d'avoir souligné la nécessité de conclure cet accord le plus rapidement possible.

Ce n'est pas toujours ainsi, mais nous avons reçu des commentaires de tous les partis politiques ainsi que des gens d'affaires et des citoyens que nous représentons dans toutes nos circonscriptions. Je veux simplement vous les lire.

Le Conseil canadien des affaires a déclaré qu'il félicitait le gouvernement d'avoir réussi à négocier un accord global de haut niveau sur l'Amérique du Nord. Des gens comme Jerry Dias disent que l'industrie automobile devrait être absolument ravie, que ce cadre apporte des améliorations importantes dans le secteur de l'automobile. Unifor a demandé à ce que les règles d'origine soient renforcées, etc. Tous y sont très, très favorables.

Nous avons aussi une citation de Hassan Yussuff, le président du Congrès du travail du Canada, qui a dit que le nouvel ALENA « était un succès quant aux dispositions sur le travail. »

Des membres de tous les partis politiques ont exprimé leur soutien, et je pense que c'est l'accès au marché nord-américain qui les enthousiasme le plus, à cause de l'assurance qu'il procure, qui apportera à terme, une augmentation du commerce, du nombre d'emplois ainsi qu'une meilleure qualité de vie à tous, ici au Canada.

J'aimerais parler des règles d'origine et des pièces d'automobile. Les choses ont tellement changé dans le secteur de l'automobile. Il semble que nous conduisions des ordinateurs sur quatre roues, à présent. Pouvez-vous nous éclairer un peu en ce qui a trait aux pièces? Vous avez dit qu'ils avaient augmenté de 50 % le nombre de pièces automobiles.

**M. Flavio Volpe:** Le défi en ce qui a trait aux règles d'origine dans le secteur de l'automobile, c'est qu'il faut reconnaître que les règles d'origine actuelles ont été rédigées en 1994, à une époque où les composantes électroniques d'une voiture se limitaient à l'ordinateur de bord. On appuyait sur le bouton et on réinitialisait. À l'heure actuelle, environ 30 % de la valeur d'un véhicule — pas son poids, mais sa valeur — est constituée de ses composantes électroniques, tant les logiciels que les pièces. Il y a plus de lignes de code dans une Cruze de Chevrolet que dans un Dreamliner de Boeing.

Les règles selon lesquelles 62,5 % d'un véhicule doit provenir de sources locales pour être vendu en franchise de droits ne disent pas tout. Elles ne mentionnent nulle part ces nouveaux équipements. Le taux réel se situait probablement autour de 52 ou 53 %. Le débat entourant les nouvelles règles porte sur la façon d'évaluer la proportion de tous ces éléments à forte valeur ajoutée, tant du point de vue canadien que du point de vue américain, et non seulement les éléments standardisés dont la valeur suit le taux de rémunération de la main-d'œuvre mexicaine à bon marché. Je pense que nous avons atteint cet équilibre. Je parle d'équilibre, parce que si des gens comme les membres de l'association de M. Adams ne s'engageaient pas à respecter ces nouvelles normes parce qu'elles étaient trop élevées et que la pénalité tarifaire était trop faible, alors mes membres n'auraient rien à en tirer.

Un équilibre a été atteint à l'échelle de l'Amérique du Nord entre les fabricants d'automobiles, les législateurs et les fournisseurs, et nous allons faire un réel effort pour y arriver, de sorte que nous allons obtenir des produits à plus grande valeur ajoutée.

**M. Peter Fonseca:** Cela pourrait vouloir dire nous positionner comme centre mondial de l'IA, avec tout ce que cela suppose pour les automobiles de l'avenir.

**M. Flavio Volpe:** Si vous superposez la carte des grappes technologiques de l'Amérique du Nord à celle des grappes de la fabrication automobile de l'Amérique du Nord, le seul endroit où les deux se chevauchent de façon importante est dans le Sud-Ouest de l'Ontario — avec une mention très honorable pour Montréal.

**M. Peter Fonseca:** C'est formidable à entendre. Vous avez parlé d'un investissement tangible de 6 à 8 milliards de dollars.

**M. Flavio Volpe:** Il s'agit de 16 milliards de dollars de plus en approvisionnement supplémentaire par année grâce à ces liens.

**M. Peter Fonseca:** C'est ce qui se profile à l'horizon, et nous venons de discuter de plusieurs d'entre eux.

**M. Flavio Volpe:** La Colombie-Britannique et tout le couloir entre Windsor, Ottawa et Montréal en ressortiront gagnants.

**M. Peter Fonseca:** À titre de précision, je sais que nous parlons ici de l'ACEUM, mais aussi du PTP et de l'AECG. Comment le Canada se positionne-t-il maintenant comme pays exportateur, selon vous?

**Mme Claire Citeau:** Nous sommes à l'heure actuelle le cinquième exportateur de produits agroalimentaires au monde, et nous sommes bien placés pour continuer à fournir des produits de haute qualité et sécuritaires sur les marchés mondiaux.

Nos membres sont très satisfaits de la ratification du PTPGP. L'intérêt suscité est manifeste et nous commençons à noter une augmentation des chiffres, en particulier dans les secteurs du boeuf et du porc. Nous recevons de bonnes nouvelles du côté de l'industrie du canola également. J'espère que c'est un signe avant-coureur. Nos membres souhaitent vraiment assister à l'expansion des marchés asiatiques, car c'est là que nos membres entrevoient les meilleures possibilités d'expansion.

Nous avons également souligné l'entrée en vigueur de l'AECG. Cependant, 18 mois plus tard, nos exportations vers l'UE ont chuté de près de 10 %. Je veux demeurer prudente, parce qu'il y a de nombreuses raisons qui expliquent ce chiffre, y compris les prix et la demande sur d'autres marchés. Essentiellement, le problème que pose actuellement l'AECG, c'est que, bien qu'il y ait d'énormes possibilités, il reste également des problèmes non résolus concernant les produits à base de viande et les approbations biotechnologiques dans notre région du monde.

• (1100)

**Le président:** Nous allons devoir passer à quelqu'un d'autre, nous avons dépassé le temps alloué.

Monsieur Carrie, vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Colin Carrie:** Merci beaucoup.

Je pense que tout le monde autour de la table se préoccupe des emplois, des emplois canadiens. Encore une fois, je viens du secteur manufacturier et on y reconnaît que le Canada dépend du commerce. Je comprends très bien ce que vous dites quand vous parlez de venir au Canada pour vendre aux États-Unis. Pour l'avenir immédiat, nous devons nous positionner pour être concurrentiels à l'échelle internationale, en tant que Nord-Américains, et le commerce ne constitue qu'une partie de cela.

Comme l'a dit M. Hoback, si l'on s'en tient aux accords sur le commerce, nous sommes l'endroit idéal, mais il faut examiner la situation dans son ensemble. J'entends constamment parler du coût élevé de l'énergie en Ontario, imputé à de mauvaises politiques, de l'incertitude réglementaire, de la productivité, des impôts et d'autres choses de ce genre.

Selon LevaData, cette entente fera probablement augmenter le coût de la production au Canada. Je crois que 41 % des 100 dirigeants américains du secteur de l'automobile ont dit que les coûts de fabrication au pays augmenteraient d'au moins 10 % et pourraient même augmenter de 25 % au cours des trois prochaines années. Cela se traduit par des coûts plus élevés pour les consommateurs. Ce qui m'inquiète, c'est ce seuil critique. Comme je l'ai dit plus tôt, au lieu de construire en Amérique du Nord, certains fabricants pourraient trouver que c'est trop compliqué et trop coûteux, surtout au Canada, et simplement payer le tarif de 2,5 % pour aller ailleurs.

Que devrait faire le gouvernement canadien pour s'assurer qu'il peut tirer le plein potentiel de cet accord, de sorte que nous demeurions concurrentiels et que nous n'atteignons pas le seuil critique, où nous perdriions les emplois de la chaîne d'approvisionnement pour la fabrication de ces produits ici, en Amérique du Nord?

Monsieur Volpe, vous pourriez peut-être commencer, puis M. Adams.

**M. Flavio Volpe:** Les coûts augmenteraient. Des organismes comme le Center for Automotive Research au Michigan ont calculé que les augmentations seraient de l'ordre de 5 %. Cinq pour cent, c'est important pour le consommateur, certes, mais c'est aussi important pour la compétitivité de notre secteur.

Soyons clairs: les augmentations de coûts sont pour le rapatriement des achats dans les villes manufacturières de toute la région des Grands Lacs de part et d'autre de la frontière, par opposition à la tendance qui consiste à aller construire à l'échelle mondiale dans des pays où les coûts sont faibles, comme la Chine, le Vietnam et la Malaisie. Selon moi, c'est un compromis qui n'est pas aussi négatif que certains l'ont dit. En réalité, il y a des enjeux structurels à prendre compte dans l'optique de la structure de coûts. Beaucoup sont d'ordre provincial, et j'y vois un réel mouvement dans certains cas, comme le coût de l'électricité, dans la perspective du gouvernement canadien. C'est vraiment une coordination avec la province pour cibler les nouveaux investissements. Vous n'allez pas décrocher seul Mitsubishi. Vous pouvez toujours aller vendre l'accord commercial, mais vous feriez mieux d'y aller avec la province.

Je donne le même conseil à la province, et je l'ai certainement donné aux deux partis. Trouver de nouveaux investissements, des investissements en installations nouvelles, c'est comme soumissionner pour une franchise professionnelle ou les Olympiques. Le public répugne à dépenser des centaines de millions de dollars pour attirer une usine de General Motors. Par contre, vous savez dans votre circonscription que, lorsque vous en perdez une, votre façon de voir les choses change un peu. Selon moi, il incombe au gouvernement de communiquer les avantages de soumissionner pour des usines. Les usines qui sont parties de Windsor... elles ne reviennent pas. Le rendement de ces investissements s'étale dans certains cas sur trois ans, à la fois par l'impôt des particuliers et l'impôt des sociétés.

Tout le monde hésite en quelque sorte. Personne ne veut s'en faire le défenseur, mais, pour tout dire, la Géorgie nous a enlevé Hyundai et Kia grâce à une offre plus intéressante. Le Mississippi nous a pris Toyota et Subaru avec une offre plus alléchante que la nôtre. Au gouvernement, il importe de ne pas s'inquiéter de la façon dont nous devons parfois faire les choses difficiles et de nous lancer corps et âme dans une campagne. Oui, nous allons travailler sur le prix de l'électricité. Je veux le voir. Mais, d'ailleurs, nous devons faire une offre pour ces choses-là.

● (1105)

**M. Colin Carrie:** Monsieur Volpe, vous n'avez pas à me raconter cela, parce que, pendant le ralentissement économique, les pressions ont été intenses, mais nous avons travaillé avec l'industrie de l'automobile pour la sauver, surtout pour atténuer les conséquences dans le Sud de l'Ontario. C'est pourquoi j'ai été extrêmement déçu de perdre l'usine General Motors à Oshawa. GM va faire l'investissement d'une génération, que ce soit pour des véhicules électriques ou des véhicules autonomes. Voir partir cette usine a été une très grande déception et très triste non seulement pour Oshawa, mais pour tout l'Ontario également.

Monsieur Adams, auriez-vous un commentaire là-dessus? Qu'est-ce que le gouvernement doit faire...

**Le président:** Votre temps de parole est écoulé. Désolé, monsieur Carrie. Nous ne voudrions pas empiéter sur le temps de Mme Ramsey, n'est-ce pas?

**M. Colin Carrie:** Pas du tout.

**Mme Tracey Ramsey:** Essayez donc.

**Le président:** Elle n'a que trois minutes.

Madame Ramsey, vous avez la parole pour trois minutes.

**Mme Tracey Ramsey:** Merci.

Je reviens sur le thème de mon collègue. Vous savez, le Canada a perdu 400 000 emplois dans l'industrie manufacturière. C'est tellement important, et sans la présence efficace du gouvernement à la table pour attirer cet investissement, je ne vois pas comment ce que nous aurions pu mettre dans un accord pourra permettre de relever ce défi fondamental très sérieux.

J'adresse ma question à Mme Dey.

Nous avons parlé de réglementation, de coopération et de pratiques en matière de réglementation, c'est-à-dire le chapitre 28. Il est de coutume que les accords sur le commerce limitent la capacité de réglementer des pays et limitent la façon de réglementer dans certains domaines, comme la santé publique, la salubrité des aliments, la sécurité ferroviaire et la santé et la sécurité des travailleurs. Les accords commerciaux renferment une foule de règles sur la façon dont les gouvernements peuvent établir des politiques et des règlements. On a reproché à l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA, devenu l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, l'ACEUM, d'être allé plus loin encore.

Auriez-vous un commentaire, s'il vous plaît?

**Mme Sujata Dey:** C'est justement ce dont nous parlions: la plupart des accords commerciaux n'ont plus grand-chose à voir avec les droits de douane. Les accords commerciaux traditionnels sont davantage axés sur la réglementation. On le voit dans le RDIE, le règlement des différends entre un investisseur et un État, ainsi que dans un bon nombre d'accords commerciaux, comme l'AECG, soit l'Accord économique et commercial global, et le PTPGP, l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, qui donnent aux sociétés la possibilité de poursuivre les gouvernements en cas de changements de politiques ou de règles. La nouvelle tendance s'est vue au sein de l'AECG, dans le Partenariat transpacifique et à l'ALENA — quelque part dans l'ancien ALENA, nous avons aussi des conseils de coopération en matière de réglementation en dehors de l'ALENA: avec chaque accord, cette coopération en matière de réglementation devient plus intense. Avec l'AECG, c'est volontaire: les deux camps se rencontrent pour discuter de la réglementation, et il y a des comités. Avec le PTPGP, c'est beaucoup plus intense. Avec le nouvel ALENA, ce l'est encore plus.

Maintenant que nous nous sommes débarrassés du RDIE, nous ne pouvons plus engager de poursuites lorsque la réglementation fait obstacle à la rentabilité, mais nous avons maintenant un mécanisme de règlement des différends. L'entreprise ou l'autre partie intéressée qui pense que les dispositions de coopération en matière de réglementation n'ont pas été respectées peut invoquer le règlement des différends entre États. Désormais, elle a un mécanisme pour contester la réglementation.

Elle a aussi une sorte de porte arrière. Elle a un processus de consultation de ses intervenants au début et vers la fin, pendant l'élaboration du règlement. Cela signifie qu'un organisme de réglementation est obligé de commencer par défendre sa règle. Il doit faire une analyse coûts-avantages. Il doit décider s'il doit légiférer au départ. Il doit expliquer si ces règles ont un fondement dit scientifique. Aujourd'hui, il pourrait [*Difficultés techniques*], mais cela signifie que nous ne pouvons pas appliquer le principe de précaution; il incombe donc à l'organisme de réglementation de dire: « Ce règlement portera préjudice à la personne X. » Ce n'est pas à l'entreprise de dire: « Mon produit est sécuritaire. »

Ce sont là des moyens très importants dont la coopération en matière de réglementation peut avoir une influence sur la façon dont le règlement voit le jour. Le problème dans ce cas est que ces comités sont semi-transparents. La société civile n'a pas les mêmes mécanismes ni les mêmes ressources pour siéger à ces comités et rédiger les règles. C'est un espace extraparlémentaire. C'est un espace qui transcende nos démocraties, où les entreprises de trois pays distincts ont en réalité un mot à dire sur nos règles et peuvent recourir à un mécanisme de règlement des différends si elles ne les aiment pas.

• (1110)

**Le président:** Merci.

Nous avons du temps pour un dernier intervenant.

Monsieur Sheehan, vous avez la parole.

**M. Terry Sheehan:** Merci beaucoup.

Merci beaucoup à nos témoins d'aujourd'hui.

Je reviens sur le témoignage du dernier groupe, qui a expliqué à quel point il était essentiel de lever les tarifs prévus à l'article 232 sur l'acier et l'aluminium et essentiel de lever les contre-tarifs que nous avons mis en place. Selon moi, plus de Canadiens et d'Américains sont très conscients de l'intégration des marchés américain et canadien à la suite de ce qui s'est passé. Prenons l'exemple d'Algoma Steel. À Washington et ailleurs... Le produit provient de quatre États. Le minerai de fer vient du Michigan et du Minnesota, et le charbon de la Pennsylvanie et de la Virginie-Occidentale. Il est expédié par le réseau de transport à Algoma Steel, où il est transformé en acier. Quant à l'acier produit à Algoma et chez bien d'autres aciéries au Canada, essentiellement un tiers est destiné au secteur de l'automobile, un tiers à l'énergie et un tiers à la fabrication.

Je vais commencer par vous, monsieur Volpe, parce que vous avez un beau nom de Sault Ste. Marie. Il y a beaucoup de Volpe là-bas. Dans quelle mesure était-il important pour vos membres d'obtenir la levée des tarifs?

**M. Flavio Volpe:** Vous savez, les tarifs étaient plutôt insensés. Quelqu'un a décidé d'imposer un droit tarifaire qui serait payé par les consommateurs de son propre pays afin de prouver un point que personne ne comprenait. La réalité est que nous l'avons tous payé pendant 10 mois. Dans certains cas, les contre-tarifs canadiens, tactique importante à mon sens, dans certains cas ont perturbé davantage les activités de certains de nos membres en raison de la

nature même de ce commerce transfrontalier. Nous avons réussi à les faire lever, mais cela a pris du temps. Leur disparition a été un grand soulagement pour l'industrie de part et d'autre de la frontière.

Je pense également que cela a marqué la première rupture entre le caucus des sénateurs républicains et la Maison-Blanche. Nos mesures de rétorsion leur ont fait assez mal qu'elles ont donné des résultats; c'était assez important. Il faudra un certain temps pour rattraper 10 mois de perte de productivité dans certaines très grandes usines.

**M. Terry Sheehan:** Je suis d'accord.

J'arrive à Toronto, maintenant. Monsieur Adams, je suis heureux de voir que vous avez réussi à venir malgré l'embouteillage monstre de la circulation pour les célébrations des Raptors.

Pour votre gouverne, monsieur, le président a dit que nous avons reçu les représentants de Honda et de Toyota également. Dans mes conversations, non seulement avec eux, mais aussi avec d'autres constructeurs automobiles, certains ont fait allusion à l'intention de M. Trump de déchirer l'accord de libre-échange. Il ne l'a pas fait, par contre, mais il a présenté une disposition de temporarisation de cinq ans. Dans quelle mesure était-il important pour l'industrie de l'automobile de ne pas avoir de disposition de temporarisation de cinq ans?

**M. David Adams:** Ma foi, c'est comme n'importe quoi d'autre. La clé, c'est la certitude, la certitude à long terme, je veux dire. La temporarisation de cinq ans, ce n'est pas très long dans le contexte global de l'investissement et de la planification dans le secteur de l'automobile. Je pense qu'au bout du compte, il importe au plus haut point qu'il n'y en ait pas. Je vais m'arrêter ici, parce que le temps passe.

**M. Terry Sheehan:** Merci beaucoup.

La question évidente, sans doute, est celle que j'ai déjà posée au sujet de l'article 232 et des ramifications qu'il pourrait avoir pour l'industrie de l'automobile... tout simplement pour que ce soit consigné au compte rendu comme venant de vous, s'il vous plaît.

**M. David Adams:** Oui. Je pense qu'il est important que les lettres parallèles soient en place tout de suite et de ne pas attendre la ratification de l'accord. Ce n'est pas l'idéal, mais je pense que cela protège les constructeurs d'automobiles sur le marché canadien.

**M. Terry Sheehan:** Pour ce qui est des constructeurs d'automobiles de même que des pièces, et, globalement, de vos opinions sur l'accord dans sa version actuelle par opposition au point où nous en étions il y a 10 mois, nous recommanderiez-vous de le faire le plus tôt possible? Quel genre d'échéancier suggèreriez-vous au gouvernement dans le cadre d'un processus de ratification?

• (1115)

**M. David Adams:** Sauf erreur, on a déjà dit que ce n'est pas le Mexique qui retarde les choses ni le Canada. Le problème, il est au Congrès des États-Unis. Reste à voir ce qui va se passer là-bas; mais, d'autres témoins l'ont dit, il est important de faire de notre mieux et d'indiquer clairement que le Canada est prêt à ratifier l'accord.

Quant aux détails précis concernant l'échéancier, je vais laisser cela de côté, je suppose, mais il est important d'envoyer un message clair et net pour dire que nous sommes prêts à ratifier l'accord.

**Le président:** C'est tout pour vous, monsieur Sheehan.

Nous avons fini avec ce groupe de témoins.

Nous avons eu un bon dialogue, de bons exposés et de bonnes questions.

Je remercie les témoins d'être venus. Vous n'avez eu qu'un bref préavis pour vous libérer pour notre réunion.

Bonne journée à tous.

Nous allons accueillir un autre groupe, après une courte pause de 10 minutes. Nous reviendrons à 11 h 30. Nous allons également recevoir des exposés du public, s'il y en a.

Nous vous invitons à prendre connaissance de notre rapport lorsque nous le déposerons. Merci beaucoup.

Nous suspendons la séance pour 10 minutes.

● (1115) \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

● (1125)

**Le président:** Bonjour tout le monde.

Bienvenue au Comité permanent du commerce international. D'aucuns disent que c'est le plus dynamique et le plus actif sur la Colline. Nous faisons beaucoup de choses.

Nous avons tous été très occupés ces dernières années avec les divers accords sur le commerce. Nous avons beaucoup voyagé, surtout aux États-Unis, pour discuter de cet accord.

Aujourd'hui, nous parlons du projet de loi C-100, dont nous faisons l'étude préliminaire. Nous accueillons notre troisième groupe de témoins.

Bienvenue à tous. Je vous remercie d'avoir accepté de comparaître à si bref préavis. Bon nombre d'entre vous ont traversé le pays pour venir nous rencontrer aujourd'hui. C'est un accord important. Il a une grande incidence sur de nombreux Canadiens.

Beaucoup d'entre vous sont déjà venus ici. Nous espérons que vous ferez un exposé de plus ou moins cinq minutes. Cela nous laissera beaucoup de temps pour dialoguer avec les députés.

Sans plus tarder, nous allons nous y mettre tout de suite.

Commençons par le chef Perry Bellegarde, de l'Assemblée des Premières Nations.

Bienvenue encore une fois, monsieur. Vous n'en êtes pas à votre première présence ici.

**Le chef national Perry Bellegarde (Assemblée des Premières Nations):** Merci, monsieur le président.

*[Le témoin s'exprime en cri.]*

*[Traduction]*

Je tiens à dire à tous les distingués membres du Comité que je suis très heureux d'être ici pour leur rendre hommage en tant qu'amis et parents. Je tiens également à remercier les Algonquins de nous accueillir sur leurs terres ancestrales. Quant à moi, qui suis de l'Assemblée des Premières Nations, je suis heureux d'être là.

J'aimerais vous faire part de certaines perspectives. Je suis très honoré de prendre la parole au nom de l'Assemblée des Premières Nations au sujet du projet de loi C-100. Je dirai aussi quelques mots également sur le processus de négociation, de ratification et de mise en œuvre de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique.

Je dis toujours que le commerce des ressources et des biens de notre pays a commencé chez nous, les peuples autochtones. Notre participation, en 2019, au commerce international n'est pas qu'un banal fait historique. Pour l'avenir, comment pouvons-nous être plus présents?

Nos peuples autonomes ont des intérêts et des droits concernant les accords commerciaux internationaux d'aujourd'hui. Nous avons toujours dit que, pendant bien trop longtemps, les entreprises et les collectivités des Premières Nations n'ont pas récolté les retombées du commerce international. Ces faits devraient faire partie des cadres juridique et politique lorsque le Canada envisage de nouveaux accords de libre-échange. J'ai toujours dit, dans la perspective des Premières Nations du Canada, que chaque fois que le Canada va négocier quoi que ce soit, du bois d'œuvre aux arbres, de la potasse du Sud de la Saskatchewan à l'uranium du Nord ou du pétrole, du charbon ou d'autres ressources naturelles, les peuples autochtones devraient être de la partie et prendre part aux discussions, vu que nous avons toujours des titres et des droits ancestraux non éteints sur les terres, le territoire et les ressources. C'est aussi simple que cela. Nous devons donc participer.

Lorsque le Canada, par l'entremise de la ministre Chrystia Freeland, m'a invité à siéger au comité consultatif de l'Accord de libre-échange nord-américain, c'était très important, parce que, jusque-là, les peuples autochtones en avaient toujours été absents. Nous avons également envoyé des représentants autochtones dans le groupe de travail. À la fin, nous dirons que ce travail a débouché sur l'accord commercial international le plus inclusif pour les peuples autochtones à ce jour. Il n'est pas parfait, mais jusqu'ici, c'est le meilleur que nous ayons au Canada.

Avec la ratification de l'accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, nous ferions un pas en avant pour faire mieux connaître le commerce international et le rendre plus équitable dans le traitement qu'il réserve aux peuples autochtones, et particulièrement aux femmes entrepreneures autochtones. Il nous reste du travail à faire.

Nous croyons que l'Accord Canada-États-Unis-Mexique est un pas dans la bonne direction, avec la nouvelle exception générale pour les droits des Autochtones en ce qui concerne les droits inhérents et les droits ancestraux et issus de traités. De même, avec des préférences particulières pour l'exclusion des avantages en matière d'approvisionnement et pour d'autres possibilités pour les entreprises autochtones et les fournisseurs de services autochtones, il y a aussi une promesse de coopération pour améliorer les entreprises autochtones. De plus, et c'est important, le processus de règlement des différends entre un investisseur et un État, qui menaçait les droits des peuples autochtones, sera progressivement éliminé pour le Canada. C'est le fondement d'un changement positif.

Bien que l'Accord Canada-États-Unis-Mexique illustre encore une fois la différence que cela fait lorsque les peuples autochtones sont là dès le départ, il doit y avoir de nouvelles possibilités de participation des Premières Nations, non seulement aux négociations commerciales internationales, mais encore aux missions commerciales.

Le Canada devrait réserver un rôle officiel aux Premières Nations dans la négociation de tous les accords internationaux sur le commerce et les investissements qui ont une incidence sur les droits ancestraux inhérents issus de traités. Cela refléterait mieux la relation de nation à nation et l'engagement pangouvernemental du Canada de mettre en œuvre la Déclaration des Nations unies sur les droits des peuples autochtones. En outre, l'inclusion des Premières Nations mène à de meilleures décisions et à de meilleurs résultats.

En ce qui concerne le projet de loi C-100, je recommande à tous les membres du Comité de mettre en place une disposition de non-dérogation. C'est une disposition sûre, qui donnera la certitude que cet accord ne portera en rien atteinte aux droits ancestraux et issus de traités déjà reconnus par l'article 35 de la Constitution du Canada. Je fais cette recommandation. Et je recommande, par ailleurs, qu'elle soit interprétée et mise en œuvre dans le sens des droits consacrés par l'article 35. Il est bon, d'une part, que le Canada, les États-Unis et le Mexique ratifient cette disposition, mais chaque État-nation va adopter une loi pour la mise en œuvre. C'est l'élément sur lequel nous voudrions asseoir notre recommandation. Je ne préconise pas la réouverture de l'accord; non, laissons les choses telles qu'elles sont, mais travaillons de concert avec les deux autres pays pour sa ratification. Nous devons prendre garde de ne pas aller trop vite ni trop lentement, car sans la ratification de l'un des trois pays, l'accord ne sera pas mis en œuvre.

• (1130)

Il ne s'agit pas seulement du fait que les accords internationaux sur le commerce et l'investissement peuvent avoir une incidence sur nos droits, mais aussi de la façon dont l'accord est mis en œuvre au moyen de réglementations et de politiques nationales. Il faut se pencher là-dessus. Une fois l'accord ratifié, nous devons travailler ensemble pour réaliser les gains économiques et veiller à ce que les dispositions relatives aux peuples autochtones dans les accords commerciaux internationaux soient instaurées de façon à garantir une plus grande équité économique aux peuples des Premières Nations.

Le premier domaine où les peuples autochtones estiment que cet accord pourra avoir des avantages pour eux, c'est celui des marchés publics. L'approvisionnement, c'est toujours toute une affaire. Tout le monde dit que cela devrait être facile, que c'est à portée de main. Le Canada doit se départir des politiques et des objectifs pour passer à l'obligation de se procurer des biens et des services auprès des entreprises des Premières Nations. L'Assemblée des Premières Nations est prête à travailler avec le Canada pour veiller à ce que nous élaborions ensemble des lois sur l'approvisionnement social avantageuses pour les Premières Nations et les autres peuples autochtones.

La seule autre chose que j'aimerais dire avant de conclure, c'est qu'il y a trois ou quatre projets de loi très importants que nous voulons faire adopter avant la fin de la semaine. Le projet de loi C-91 sur les langues, le projet de loi C-92 sur la protection de l'enfance et deux projets de loi d'initiative parlementaire, les projets de loi C-262 et C-337, doivent tous être adoptés. Si la législature est rappelée, il faudrait que ce soit la priorité. Cependant, nous espérons et nous prions pour que tous les députés, tous les dirigeants ici sur la Colline du Parlement, appuient ces mesures législatives et les adoptent le plus tôt possible.

C'est tout, monsieur le président. Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé.

**Le président:** Merci.

J'ai une brève question à vous poser.

Vous avez dit que c'est l'une des premières ententes dans lesquelles les peuples autochtones du Canada ont joué un rôle important. Qu'en est-il des deux autres pays? Avez-vous vu des représentants des peuples autochtones à la table de négociation aux États-Unis et au Mexique? Ont-ils participé ou avez-vous discuté avec eux?

**Le chef national Perry Bellegarde:** Avec nos homologues des États-Unis, le Congrès national des Indiens d'Amérique, le CNIA, je

suis allé faire un exposé devant les chefs et ils ont adopté une résolution pour appuyer l'inclusion d'un chapitre sur les peuples autochtones dans l'ALENA 2, l'ACEUM. Les négociateurs ont déposé cette proposition. Même lorsqu'ils ont rencontré le vice-président et même en réunion de négociation il y a un an, les négociateurs américains n'étaient pas au courant de la résolution du CNIA pour appuyer cette mesure. Nos négociateurs du Canada ont dit qu'ils avaient la preuve qu'ils l'appuyaient. Une résolution a été adoptée. Nous l'avons incluse. Nous sommes allés là-bas, nous de l'Assemblée des Premières Nations, l'APN, pour faire cet exposé. Cette démarche a été un peu plus difficile avec les peuples autochtones du Mexique qui ne sont pas aussi organisés ou unifiés. Nous n'y sommes pas parvenus, mais certes les tribus autochtones du côté des États-Unis appuient cet ACEUM et cet appui est scellé dans une résolution.

**Le président:** Merci.

Nous allons passer à notre prochain témoin.

Nous accueillons Mme Drouin, de l'industrie de la musique du Québec.

Vous avez la parole.

**Mme Solange Drouin (vice-présidente, Affaires publiques et directrice générale, Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo (ADISQ)):** Je vous remercie de m'accueillir à cette importante réunion sur le projet de loi C-100.

Je suis ici pour représenter l'industrie de la musique au Québec, mais l'Association regroupe la plupart des artistes francophones canadiens au Canada. Les gens que je représente sont des entrepreneurs. Ce ne sont pas des artistes, mais ils sont associés aux artistes. Je suis également ici à titre de coprésidente de la Coalition pour la diversité des expressions culturelles, un groupe qui représente 30 organismes canadiens de tous les milieux culturels, que ce soit la musique, le cinéma, la littérature ou d'autres disciplines. Je porte les deux chapeaux quand j'aborde cette question.

Je présenterai mes observations surtout en français.

• (1135)

[Français]

Cela me fait plaisir d'être ici avec vous. Il est usuel que les gens de l'industrie de la musique et de la culture soient assis à la même table que des représentants autochtones, mais il est plus rare qu'ils le soient avec des représentants de l'industrie de l'automobile ou de l'industrie pharmaceutique.

Évidemment, cette négociation, où étaient représentés l'ensemble des secteurs, a une incidence très importante sur le milieu culturel. Nous sommes très contents d'avoir été associés aux négociations à toutes les étapes du processus.

Selon ce que j'ai entendu aujourd'hui, on est très fier des entreprises canadiennes, tant des domaines de l'automobile et pharmaceutique que de l'agriculture, ainsi que de leurs produits. Il est admis qu'il est important que le gouvernement du Canada protège ces entreprises de façon à ce qu'elles continuent de participer à la richesse canadienne.

Le milieu culturel attend la même chose des gouvernements provinciaux et du gouvernement fédéral. Dans le milieu culturel, il y a des artistes talentueux ainsi que des entrepreneurs qui les accompagnent. Comme dans d'autres secteurs de l'économie, nous avons besoin d'avoir une place pour exister, prospérer et rejoindre le public.

Au Canada, nous avons compris cela depuis de nombreuses années. Depuis 40 ou 50 ans, on met en place des politiques culturelles au fil des enjeux qui se présentent, si bien que nous sommes enviés partout dans le monde. Le Canada fait très bonne figure pour ce qui est de la mise en place de politiques culturelles.

Je vous donne l'exemple d'une politique culturelle dont vous entendez peut-être parler et qui est très importante pour notre secteur: les fameux quotas de musique vocale de langue française à la radio. Depuis 1970, les radios francophones au Canada sont obligées de diffuser 65 % de musique vocale de langue française à la radio, et c'est essentiellement de la musique canadienne. Pour nous, cela a été un élément de développement important de notre culture, si bien que cela a été copié par nos amis de la France. En 1996, ils ont mis en place des quotas de 40 % . Depuis cette période, ils ont vu un essor dans la production et la promotion des artistes français.

Tout cela a été possible parce que le Canada avait gardé intact le pouvoir d'établir ses propres politiques culturelles malgré la signature de plusieurs accords au fil des ans, qui visent plutôt à libéraliser le commerce et à empêcher les pays de prendre des mesures particulières en faveur de leurs nationaux. L'exemption culturelle a été négociée pour la première fois en 1987 dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Elle a été reconduite au fil des ans et se retrouve encore dans les nouvelles négociations avec les États-Unis et le Mexique. Nous sommes très fiers que le gouvernement ait maintenu cette exemption.

• (1140)

[Traduction]

**Le président:** Madame Drouin, votre temps est écoulé, mais si vous voulez une minute de plus pour conclure votre exposé...

**Mme Solange Drouin:** Oui, je vais conclure.

[Français]

Si, dans le passé, l'exemption culturelle était importante pour que le Canada garde la possibilité d'établir ses propres politiques culturelles, elle l'est encore plus aujourd'hui dans le contexte du commerce électronique.

J'ai entendu plusieurs membres du gouvernement dire que la culture ne se négocie pas dans un accord de commerce parce que c'est un vecteur d'identité et de valeur. Nous sommes très heureux que le Canada ait maintenu cette exemption culturelle.

Nous vous invitons à prendre soin de vous assurer que, dans l'ensemble de l'accord, l'exemption pour les entreprises culturelles est vraiment maintenue, même quand on parle de commerce électronique.

Je vous remercie.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant aux représentants de la Canadian Cattlemen's Association.

Bienvenue à tous. J'espère que la saison de vèlage s'est bien déroulée ce printemps.

**M. Bob Lowe (vice-président, président, Comité du commerce extérieur, Canadian Cattlemen's Association):** Tout a été parfait ce printemps.

• (1145)

**Le président:** Bravo.

**M. Bob Lowe:** Bonjour. Je tiens à remercier le Comité de nous avoir permis de prendre la parole.

Je m'appelle Bob Lowe. Je suis éleveur et exploitant de parcs d'engraissement dans le sud de l'Alberta. Je suis également vice-président de la Canadian Cattlemen's Association, la CCA, la voix nationale des propriétaires de 60 000 exploitations bovines du Canada.

La CCA défend depuis longtemps le libre-échange, l'ouverture des marchés et, plus particulièrement aujourd'hui, l'ACEUM. Dans le cadre de l'ALENA et de l'ACEUM, les échanges commerciaux réciproques entre les industries canadienne, américaine et mexicaine de bœuf se font déjà et se feront encore en franchise de droits. C'est ainsi que le libre-échange devrait fonctionner. Pour l'industrie canadienne du bœuf, la nécessité de préserver cet accès commercial a été une grande priorité dans le processus de renégociation de l'ALENA.

L'expérience des industries nord-américaines de l'élevage bovin dans le cadre de l'ALENA témoigne de la valeur des accords commerciaux. Le Canada exporte environ la moitié de sa production de bœuf et à raison de 70 à 75 %, vers les États-Unis.

Grâce à l'ALENA, les exportations canadiennes de bœuf vers les États-Unis ont quadruplé, la valeur totale passant de 500 millions de dollars en 1995 à 2 milliards de dollars en 2018, outre les exportations de bovins sur pied à hauteur de 1,2 milliard de dollars.

La valeur des exportations de bœuf vers le Mexique a presque augmenté de 30 fois, passant de 3,7 millions à 110 millions de dollars, entre 1995 et 2018.

Parlons importations maintenant. Le Canada a importé du bœuf américain pour une valeur de 943 millions de dollars et du bœuf mexicain pour une valeur totale de 37 millions de dollars en 2018.

L'accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique permettra aux producteurs de bœuf des trois pays de continuer de croître et de prospérer. En fait, nous avons présenté conjointement à nos trois gouvernements une lettre d'appui à la ratification rapide de l'ACEUM.

J'aimerais vous expliquer comment l'ACEUM m'aide dans ma propre exploitation. Lorsque je vends mon bétail, je fais des appels d'offres auprès des entreprises de conditionnement aux États-Unis et au Canada. Même si je vends chez moi, je sais que j'ai obtenu le meilleur prix parce que les acheteurs canadiens savent que j'ai la possibilité de vendre sur le marché américain. Si cette frontière n'était pas ouverte, je ne peux imaginer obtenir 500 \$ de moins par animal.

De plus, l'accès aux marchés du monde entier garantit que l'entreprise de conditionnement est en mesure de vendre aux clients qui sont prêts à payer le plus pour chaque coupe de boeuf, ce qui maximise la valeur que j'obtiens de mon bétail. Par exemple, la viande de hampe n'est peut-être pas un produit que vous connaissez, mais elle se vend extrêmement bien dans le sud des États-Unis et au Mexique. Si le conditionneur vend ces coupes à prix plus élevé, il peut ainsi payer plus cher pour mon bétail.

L'accès aux marchés mondiaux, y compris au marché nord-américain, signifie que chaque carcasse vaut en moyenne 600 \$ de plus que si nous n'avions accès qu'au marché canadien.

Bien sûr, le commerce doit être bilatéral et ici, au Canada, nous importons des États-Unis et du Mexique des produits qui plaisent aux Canadiens, comme des steaks, des rôtis et du bœuf haché.

On ne saurait trop insister sur la valeur de l'ALENA et de la mise en œuvre future de l'ACEUM en ce qui a trait aux répercussions positives sur l'économie canadienne. Aujourd'hui, l'industrie canadienne du bœuf, le plus important secteur agricole du Canada, apporte 17 milliards de dollars au PIB tout en créant 228 000 emplois et la croissance devrait se poursuivre. Chaque emploi dans le secteur du bœuf crée 3,56 emplois ailleurs dans l'économie.

J'aimerais maintenant demander à John de décrire certains des aspects plus précis de l'accord.

**M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association):** Merci.

Comme Bob l'a expliqué, nous avons aimé l'ALENA dans sa forme au moment des négociations. C'était avantageux pour nous. Nous avons un accès illimité aux États-Unis. Il y avait quelques petits problèmes ici et là, mais pour l'essentiel, nous avons entamé ces négociations dans le but de préserver l'accès libre de droits et de contingents dont nous bénéficions. Nous avons entendu dire que les États-Unis imposaient des droits de douane sur certaines choses et nous sommes donc heureux que cet accès ait été préservé.

Nous voulions que les règles d'origine ne changent pas, c'est-à-dire que tant que les animaux sont transformés dans la zone de l'ALENA, les dispositions de cet accord s'appliquent au bœuf. Nous voulions faire échec aux efforts visant à rétablir la déclaration obligatoire du pays d'origine aux États-Unis, mesure qui nous a coûté des milliards de dollars entre 2008 et 2015. Nous sommes heureux que cette loi américaine ait été abandonnée en 2015. Les États-Unis ont certes tenté de rétablir cette exigence de l'ALENA; c'est donc avec plaisir que nous constatons que la résistance manifestée a porté ses fruits.

De plus, en ce qui concerne l'étiquetage du pays d'origine et d'autres questions, nous avons utilisé les dispositions relatives au règlement des différends de l'ALENA et de l'Organisation mondiale du commerce, l'OMC. Nous voulions que ces dispositions demeurent solides; elles l'ont été et cela nous réjouit.

Nous voulions des choses. Nous souhaitions, par exemple, que la réglementation soit améliorée, qu'il y soit davantage question de l'efficacité des opérations frontalières, qu'il s'agisse de l'expédition de bovins sur pied ou de bœuf de l'autre côté de la frontière. Techniquement, ce ne sont pas nécessairement des aspects abordés dans l'accord, mais nous nous sommes retrouvés avec... Nous avons discuté de la possibilité d'ajouter une annexe sur la viande contenant des dispositions ou des engagements pour améliorer ces procédures.

En fin de compte, aucune disposition n'a été incluse à ce sujet, mais des engagements ont été pris et des structures ont été mises en place en matière de coopération pour la réglementation et nous en sommes ravis. Je pense que, dans l'ensemble, nous sommes satisfaits du résultat, et nous aimerions que l'ALENA 2.0 soit ratifié le plus rapidement possible.

**Le président:** Merci d'être de nouveau parmi nous.

Il nous reste un témoin. Nous avons gardé le meilleur pour la fin.

Monsieur DiCaro, d'Unifor, soyez le bienvenu. Vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Angelo DiCaro (représentant national, Service de la recherche, Unifor):** Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs membres du Comité et membres du personnel.

Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Angelo DiCaro et je travaille comme représentant national et analyste des politiques commerciales au service de la recherche d'Unifor. Je m'excuse si les gens s'attendaient à accueillir notre président national, Jerry Dias. Je sais qu'il anime assez bien une discussion. Vous devrez vous contenter d'un bon deuxième d'Unifor, alors je m'en excuse.

Pour ceux qui ne le savent pas, Unifor est le plus grand syndicat du secteur privé au Canada. Nous représentons environ 315 000 membres qui travaillent dans presque tous les secteurs industriels, y compris les secteurs tributaires du commerce comme l'automobile, les pièces d'automobile, divers volets de la fabrication, la foresterie et les ressources.

Comme beaucoup le savent, Unifor a participé pleinement au processus de renégociation de l'ALENA. Unifor et les syndicats qui l'ont précédé ont vivement critiqué l'ALENA et les accords commerciaux comme celui-ci, des accords qui ont accordé des privilèges extraordinaires aux investisseurs et qui ont imposé un déséquilibre concurrentiel avec des partenaires commerciaux souvent dépourvus de scrupules au détriment des travailleurs et de leurs droits fondamentaux.

Pour notre syndicat, la renégociation de l'ALENA a été l'occasion, une opportunité qui se présente une fois par génération, de modifier nos priorités commerciales, de façonner un accord qui corrige certains des pires aspects de la politique commerciale et qui indique que la réforme commerciale est non seulement souhaitable, mais aussi nécessaire.

Nous savons que les résultats commerciaux du Canada se sont affaiblis, que les inégalités économiques s'aggravent et que l'accès à de bons emplois est devenu de plus en plus éphémère. Sans exagérer, avec l'ACEUM, il y a une raison d'être optimiste.

Le nouvel accord annule les privilèges controversés de règlement des différends entre un investisseur et un État prévus au chapitre 11 de l'ALENA. C'est la première fois que nous faisons cela dans un accord commercial canadien. Le nouvel accord élimine les règles dites de proportionnalité qui visaient à limiter la gestion de la production et des exportations d'énergie au Canada. Il préserve, comme on l'a dit, une exclusion très nécessaire de la politique culturelle, malgré les pressions soutenues et très réelles exercées par l'industrie médiatique américaine pour amenuiser cette disposition. Il corrige également un faux pas dans la politique de radiodiffusion du gouvernement fédéral précédent sur la question de la substitution simultanée qui est énoncée dans le projet de loi C-100, ce qui est une très bonne nouvelle.

Dans une certaine mesure, l'ACEUM reconnaît les lacunes des traités commerciaux actuels, notamment l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP, et leur incapacité à promouvoir les droits fondamentaux des travailleurs. Le libellé final sur les normes du travail est de loin supérieur à celui de l'ALENA dans sa version actuelle, bien qu'il soit encore loin du texte initial et très ambitieux que les négociateurs du Canada ont demandé.

Le projet de loi C-100 énonce les conditions de la Loi sur les mesures spéciales d'importation, la LMSI, par exemple, qui rendent les tarifs préférentiels inadmissibles dans les cas de travail forcé. Ce changement s'imposait depuis longtemps et doit maintenant s'appliquer à tous nos partenaires commerciaux.

D'importantes réformes du droit du travail prescrites dans une annexe spéciale donnent un coup de massue au système d'industrialisation mexicain qui est brisé et pourri. Les mesures d'observation mises en place par le sénat mexicain sont une bonne première étape, mais elles doivent faire l'objet d'une surveillance et d'une application régulières, prudentes et proactives pour être significatives.

Pour ce qui est de l'automobile, comme cela a été expliqué dans le groupe précédent, l'ACEUM établit de nouvelles normes audacieuses pour les voitures et les pièces fabriquées en Amérique du Nord, ainsi qu'une condition d'accès au marché, sans précédent, fondée sur une main-d'œuvre bien rémunérée. Les modalités sont complexes et elles ne sont pas sans faille, mais elles s'éloignent néanmoins des règles commerciales courantes qui ne sont pas parvenues à favoriser la croissance de notre secteur de l'automobile et à le soutenir.

Cela dit, il ne fait aucun doute que cet accord suscite des préoccupations. Les nouveaux droits d'accès au marché laitier canadien menacent clairement les agriculteurs, alors que la prolongation de la durée des brevets pour les médicaments salvateurs initialement concédée aux États-Unis dans la première mouture du Partenariat transpacifique est, à notre avis, un recul. Avant l'entrée en vigueur de l'ACEUM, le gouvernement fédéral devrait examiner attentivement toute possibilité de renverser la vapeur à l'égard de ces conditions et concessions.

S'agissant des quelques mesures clés que j'ai mentionnées ci-dessus, l'ACEUM constitue un changement encourageant par rapport à la version originale de l'ALENA. Des priorités progressistes avancées ont été exprimées dans les négociations commerciales; c'est un changement important dans le cadre stratégique du Canada et nous espérons qu'il en demeurera ainsi.

L'ACEUM est-il un signe d'une refonte progressive de la politique commerciale au Canada? Non. Un tel objectif était-il même réalisable sous l'administration américaine actuelle? Probablement pas. Cependant, il nous permet de comprendre l'importance des solutions de rechange en matière de politique commerciale et de comprendre aussi que l'évolution des modalités commerciales n'est pas prédéterminée ou établie au préalable et qu'un dialogue approprié et un gouvernement prêt à écouter peuvent faire germer de bonnes idées.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé et je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

● (1150)

**Le président:** Merci, monsieur. Vous avez terminé juste à temps. Vous avez dû pratiquer.

**M. Angelo DiCaro:** J'ai limité mes notes à la deuxième.

**Le président:** Ce sont de bons exposés.

Nous allons maintenant dialoguer avec les députés. Nous allons utiliser le même système que celui que nous avons eu recours au dernier tour.

Nous allons commencer par les conservateurs, pour cinq minutes.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

**M. Randy Hoback:** Merci, monsieur le président, et merci aux témoins d'être ici aujourd'hui.

Chef Bellegarde, je vais commencer par vous.

Vous avez dit que vous aimeriez qu'un amendement soit proposé. Précisons un peu ce que vous recherchez dans cet amendement et la façon dont il fonctionnerait. Vous dites que vous ne voulez pas

rouvrir le dossier et je pense que nous sommes tous d'accord là-dessus, mais en quoi un amendement aurait-il une incidence réelle?

**Le chef national Perry Bellegarde:** Je vous remercie de votre question. Dans toute la procédure législative d'adoption des projets de loi, il y a toujours un processus d'amendement. Avec le projet de loi C-100, nous cherchons précisément à introduire une disposition de non-dérogation pour que rien dans cet accord n'ait une incidence négative sur les droits ancestraux et issus de traités existants, compte tenu de l'article 35 de la Constitution du Canada. C'est simple.

Il y a beaucoup de précédents à cet égard. Même s'il y a une clause d'exception générale dans l'accord, ce qui est bien, c'est plus clair quand il est temps de passer à la mise en œuvre.

**M. Randy Hoback:** D'accord.

Essentiellement, il consacre les droits traditionnels.

**Le chef national Perry Bellegarde:** C'est exact — quand il est question de mise en œuvre. Il y a la question du commerce international, et c'est très bien, mais chaque État-nation devra examiner la loi pour la mettre en œuvre. Le mécanisme du Canada à cet égard est le projet de loi C-100. Ce que nous disons, c'est qu'il faut y inclure la disposition de non-dérogation.

**M. Randy Hoback:** Nous pourrions le faire en comité ou à la Chambre elle-même.

**Le chef national Perry Bellegarde:** Vous pourriez recommander cela. Ensuite, nous demandons que le processus approprié soit utilisé et qu'il fasse l'objet d'un suivi.

**M. Randy Hoback:** D'accord. Je le comprends.

Vous avez aussi parlé d'activité économique. Je suis d'accord avec vous. Je pense que nous devons examiner les missions commerciales, l'ensemble... Je vais prendre un peu de recul. Il y a un problème au Canada, c'est-à-dire que nous concluons un accord, puis nous allons voir les Canadiens pour leur dire que l'accord est conclu, mais il n'y a rien qui se passe. M. Chrétien a envoyé les missions d'Équipe Canada de temps à autre et je pense qu'elles ont assez bien fonctionné. Je ne sais pas si c'est la bonne approche, mais comment pouvons-nous nous assurer que les Premières Nations ont la chance de participer à ce processus? Que pouvons-nous faire de façon proactive pour jeter les bases d'une telle initiative?

**Le chef national Perry Bellegarde:** C'est une bonne question. J'aurais deux ou trois suggestions.

Je pense que cela exige également la participation pleine et entière des premiers ministres provinciaux. Encore une fois, les premiers ministres doivent entretenir des relations très respectueuses, des relations de travail étroites avec les peuples des Premières Nations dans leurs provinces et territoires respectifs.

Je vais de nouveau prendre l'exemple de la Colombie-Britannique et de la question du bois-d'œuvre résineux. Les Premières Nations du nord de la Colombie-Britannique participent, elles aussi, à l'exploitation forestière. Elles ne devraient pas être exclues. Elles devraient faire partie de l'équipe Colombie-Britannique, par exemple. N'est-ce pas? Et pareillement, en Saskatchewan, pour la potasse dans le Sud ou l'uranium dans le Nord, de l'Équipe Saskatchewan. Il devrait y avoir une relation étroite.

En discutant avec les provinces... même si nous parlons de l'ACEUM, l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, il doit y avoir une meilleure entente pour faire en sorte que le Canada travaille plus efficacement sur le plan économique. Nous devons aussi envisager d'éliminer les obstacles au commerce interprovincial. C'est un dialogue tout à fait distinct. Je chercherais également à obtenir la participation pleine et entière des peuples autochtones lorsque ces choses se produisent. Sur le plan international, il ne fait aucun doute qu'il faut travailler avec les premiers ministres provinciaux pour participer au commerce international. Je pense que le ministre fédéral responsable devrait aussi faciliter l'inclusion, du côté du gouvernement fédéral.

• (1155)

**M. Randy Hoback:** Comment peut-on savoir à qui s'adresser, comme vous l'avez dit, dans le secteur du bois-d'œuvre résineux dans le nord de la Colombie-Britannique? Comment un gouvernement peut-il trouver les personnes appropriées pour faire appel aux Premières Nations?

**Le chef national Perry Bellegarde:** Il suffit de travailler avec l'Assemblée des Premières Nations, par l'entremise de notre Comité des chefs sur le développement économique, où nous avons des représentants de chaque province et territoire. Nous avons les mécanismes appropriés pour faciliter cela. Il existe d'autres institutions autochtones, des institutions de développement économique, au Canada également, mais en ce qui concerne les Premières Nations, nous avons une structure en place. Nous avons le Comité des chefs sur le développement économique. Je dirais que c'est une façon de commencer à faire appel à nous.

**M. Randy Hoback:** D'accord. Merci.

Monsieur Masswohl, pour ce qui est du boeuf, et monsieur Lowe, je suis d'accord avec vous; il semble que ce soit positif. Je veux simplement préciser un peu l'aspect réglementaire, l'aspect harmonisation des médicaments, des traitements et ce genre de choses.

Croyez-vous que cet accord améliorera la situation? Avons-nous fait des progrès pour obtenir un peu d'harmonisation dans certains de ces domaines?

**M. John Masswohl:** Il n'y a pas eu beaucoup de progrès en ce qui concerne les produits vétérinaires utilisés, même s'il y a eu des changements positifs dans ce domaine au cours des 10 dernières années. Nous avons vu Santé Canada et la Food and Drug Administration, la FDA, renforcer leur collaboration pour tenter de parvenir à une harmonisation. En ce qui concerne l'accord comme tel, je ne dirais pas qu'il améliore la situation sur ce plan-là, mais nous avons vu des progrès.

Certaines des choses que nous recherchons sont... Nous savons déjà que nos systèmes d'inspection des viandes au Canada et aux États-Unis sont jugés équivalents. Nous reconnaissons que les systèmes américains sont équivalents aux nôtres et vice versa. Lorsque nous expédions un chargement de bœuf de High River, en Alberta, aux États-Unis, il a été inspecté en vertu de ce système. C'est considéré comme étant l'équivalent d'une inspection américaine, mais lorsque le camion arrive à la frontière, il peut être dirigé ou non vers une station d'inspection où le chargement est inspecté de nouveau. C'est une mesure inefficace. Nous ne pensons pas qu'il soit vraiment souhaitable pour la salubrité des aliments d'ouvrir des camions à la frontière.

**M. Randy Hoback:** S'agit-il d'une vérification aléatoire?

**M. John Masswohl:** Cela peut être aléatoire. Tous les camions sont assujettis à cette possibilité.

**M. Randy Hoback:** Il y a une autre question que je voulais vous poser, et je l'ai posée aussi aux fabricants d'automobiles.

Avec les accords commerciaux que nous avons comme le PTP, l'AECG et les autres — peut-être pas tellement l'AECG pour le secteur du boeuf, mais le PTP —, voyez-vous un changement historique dans le flux? Autrefois, les vaches naissaient au Canada, ou venaient du Canada, et elles étaient engraisées aux États-Unis. Pensez-vous que maintenant que nous avons un accès au marché extérieur, la tendance pourrait s'inverser et que nous pourrions voir plus d'engraissement au Canada, et une plus grande partie de l'abattage et de la distribution à l'extérieur du pays?

**M. John Masswohl:** Oui, je pense que nous commençons à le constater cette année.

Il est encore tôt pour le PTP, mais si je regarde certains des chiffres, je constate que la valeur de nos exportations vers le Japon jusqu'en avril a augmenté de 87 %. D'où vient ce boeuf? Au lieu d'expédier autant de bétail sur pied aux États-Unis, peut-être que nous en gardons plus et que nous ajoutons de la valeur, et si nous devons faire venir des animaux des États-Unis pour ajouter de la valeur ici, nous sommes tous pour ce genre de chose.

**M. Randy Hoback:** Cela permet donc de maintenir un approvisionnement en viande constant pour tous les consommateurs qui veulent en acheter.

**M. John Masswohl:** Si nous pouvions avoir la main-d'œuvre pour répondre à la demande, ce serait formidable aussi.

**Le vice-président (M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC)):** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer aux libéraux. Monsieur Sheehan, vous avez cinq minutes.

**M. Terry Sheehan:** Merci beaucoup.

Merci à tous de vos exposés.

Le gouvernement a mené de vastes consultations et j'ai été heureux d'entendre le chef Perry dire que, pour la première fois, les Premières Nations ont été consultées de façon significative dans le cadre d'un accord commercial. C'était très agréable à entendre.

Chef, vous savez que ma circonscription est celle de Sault Ste. Marie. C'est là que se trouvent les Premières Nations de Garden River et de Batchewana. Sault Ste. Marie et sa région ont une tradition commerciale. J'ai bien aimé ce que vous avez dit au sujet du commerce que faisaient les Premières Nations bien avant l'arrivée de la colonisation européenne. Sault Ste. Marie a toujours été un endroit propice parce que tout le monde y venait pêcher le corégone, et ensuite y faire du commerce. Cela continue aujourd'hui.

Vous savez que la Première Nation de Batchewana a un parc industriel. Vous savez que les choses bougent dans celle de Garden River. Pourriez-vous me dire exactement comment l'ACEUM, cet accord, pourrait être avantageux pour les entreprises des Premières Nations, à votre avis?

•(1200)

**Le chef national Perry Bellegarde:** C'est une bonne question. C'est notamment grâce aux dispositions concernant les marchés publics, car il y a non seulement des objectifs, mais aussi des cibles précises assorties de chiffres précis pour les marchés d'approvisionnement. C'est très important. C'est une des façons d'en profiter, et c'est également mentionné dans l'ACEUM. On parle de perspectives économiques futures. Il y aura encore beaucoup de travail à faire une fois que ce sera ratifié et pour assurer notre participation et notre inclusion pleines et entières. Il y a 634 Premières Nations au Canada, toutes à différents niveaux. Certaines participent déjà à l'économie internationale. Il s'agit simplement de s'appuyer sur des exemples comme ceux-là.

Nous voyons le Canada comme un pays riche en ressources, et c'est bien le cas. Nous voulons bâtir l'économie et en faire partie. Il n'y a qu'une seule économie. C'est une économie nationale, mais c'est aussi une économie mondiale. Quelle est la place des Autochtones dans tout cela sur le plan de la demande et de l'offre, de l'offre et la demande? Nous devons nous insérer quelque part dans cette chaîne. Je pense que la pleine participation, l'inclusion offrent des possibilités à exploiter. Je vois cela comme un début. Nous devons continuer de faire en sorte que les possibilités soient exploitées. Il y a là certains éléments concrets, surtout en ce qui concerne les marchés publics.

**M. Terry Sheehan:** C'est très bien.

Pour poursuivre sur le thème de la consultation, je vais donner la parole à Angelo DiCaro, d'Unifor.

Entre février 2017 et le 30 novembre 2018, il y a eu 1 245 séances de mobilisation des intervenants s'adressant aux Premières Nations, aux syndicats, aux entreprises, aux organisations, etc. Quelle a été l'importance de ces consultations pendant cette période de 10 mois, et croyez-vous que cela a été significatif?

**M. Angelo DiCaro:** Oui, je pense que le manque de consultation, depuis de nombreuses années, est un véritable problème. Je ne veux pas parler au nom de tout le mouvement syndical et des ONG, mais c'est un grief de longue date.

**M. Terry Sheehan:** Pouvez-vous être plus précis au sujet du manque de consultation?

**M. Angelo DiCaro:** Le manque d'engagement tout au long de ces négociations nous a mis de côté...

**M. Terry Sheehan:** Parlez-vous du gouvernement précédent, simplement pour clarifier les choses?

**M. Angelo DiCaro:** C'est exact, et je dirais que jusqu'à maintenant, je pense qu'il y a eu une tendance assez constante à nous tenir à l'écart, que ce soit pour l'AECG, le PTP, l'accord avec la Corée et tout le reste. Le fait que les syndicats et les intervenants des ONG ont été invités à participer et ont eu droit à des séances de mobilisation des intervenants comme d'autres en avaient l'habitude a été un changement positif. De toute évidence, notre syndicat a été un intervenant actif. Nous avons assisté à tous les cycles de négociations.

Je tiens à féliciter la fonction publique, les gens qui travaillent sur ces dossiers et les négociateurs qui s'en occupent depuis très longtemps. On nous a vraiment ouvert la porte. Si nous avions une question à poser, nous pouvions appeler pour obtenir rapidement une réponse. Je dirais que cette expérience a été très instructive. Cela nous a vraiment forcés à peaufiner notre positionnement, et nous a donné un aperçu du fonctionnement de ces processus. Cela nous a

permis, je pense, de devenir des intervenants beaucoup plus utiles durant les négociations.

Aucun processus n'est jamais parfait, et je regarde partout dans le monde et je vois d'autres situations, y compris aux États-Unis, où les intervenants syndicaux ont un accès extraordinaire à l'évaluation des textes. Nous pouvons encore tirer des leçons de différents systèmes, et nous avons encore beaucoup de chemin à faire, mais je pense que cette expérience a été très fructueuse. Il est à espérer que c'était d'un côté comme de l'autre, grâce à une plus grande participation des syndicats.

**M. Terry Sheehan:** Plus précisément, pouvez-vous parler de l'importance des dispositions des règles d'origine qui mettent l'accent sur la main-d'œuvre à rémunération élevée?

**M. Angelo DiCaro:** Bien sûr. Combien de temps nous reste-t-il?

**Des voix:** Oh, oh!

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Votre temps est écoulé. Vous avez environ 30 secondes.

**M. Angelo DiCaro:** Je vais essayer d'être bref.

Comme je l'ai dit, c'est une proposition tout à fait unique. C'est une proposition qui est vraiment perçue comme une amélioration des droits des travailleurs, mais qui doit être comprise à la lumière de l'ensemble des changements qui ont été apportés. Nous considérons qu'il s'agit là d'une mesure de sécurité visant à établir une norme parce qu'on avait tendance à simplement déplacer la production vers les régions du continent où le coût de production était le plus bas possible.

Un tampon comme celui-ci... Encore une fois, il y a beaucoup de points d'interrogation quant à la façon dont les règles et règlements uniformes seront élaborés, mais c'est une chose que nous n'avions jamais vue auparavant et qui, espérons-le, peut nous apporter un peu plus d'assurance que la production restera au Canada.

Je vais m'arrêter là.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci beaucoup, monsieur DiCaro.

Nous allons passer à Mme Ramsey pour cinq minutes, s'il vous plaît.

**Mme Tracey Ramsey:** Merci beaucoup, et merci à cet autre groupe de témoins très diversifié d'être venu parler de cet accord énorme et important.

Monsieur DiCaro, ayant déjà été membre d'Unifor, j'ai trouvé intéressant de voir le gouvernement tenter de mettre tous les syndicats dans le même panier en disant qu'ils appuient entièrement cet accord. Je pense que ce que vous avez apporté aujourd'hui, c'est un rééquilibrage, ainsi que certaines des préoccupations des syndicats à l'égard de certaines parties de l'accord.

J'aimerais que vous nous en disiez un peu plus sur la teneur de votre exposé. Malgré tous ces efforts — et je remercie les syndicats des efforts qu'ils ont déployés pour obtenir certaines améliorations —, seul l'avenir nous dira si, en pratique, cet accord sera bénéfique pour les travailleurs.

Je dis cela parce qu'on ne sait pas vraiment s'il sera possible d'appliquer les dispositions concernant le travail. Je voudrais savoir si vous pourriez nous parler de la précarité, peut-être, de cette situation et des risques qu'elle comporte, compte tenu du grand nombre d'emplois perdus dans le cadre de l'ALENA précédent.

De plus, pourriez-vous nous parler un peu des efforts que le Congrès a déployés aux États-Unis et nous dire si l'on tente d'améliorer les dispositions relatives au travail, celles que vous n'avez pas réussi à faire adopter lorsque vous participiez aux négociations? Unifor croit-il que nous devrions participer à cette démarche, pour essayer d'aller encore plus loin que ce que nous avons réussi à faire lors de la négociation initiale?

•(1205)

**M. Angelo DiCaro:** Je vous remercie de vos questions.

Je vais répondre à la première, qui est plus courte, je crois. La dernière fois que j'ai lu le texte, il n'y avait aucune disposition disant qu'aucun emploi ne serait perdu ou qu'aucune autre impartition ne serait permise dans aucun de nos... Il y a toujours de la précarité dans une ère de commerce bilatéral libre et sans entraves. Cela va certainement continuer et c'est une chose qu'il faut bien comprendre.

Néanmoins, pour ce qui est des dispositions sur le travail, vous avez raison de dire que seul l'avenir le dira. Il y a beaucoup de disparité à l'échelle du continent en ce qui concerne les normes du travail. Ce n'est pas le principal moteur qui amène les entreprises, surtout les entreprises manufacturières, à choisir un site pour leur production, mais c'est un facteur. Aux États-Unis, divers États empêchent essentiellement le fonctionnement des syndicats par diverses mesures. Au Mexique, c'est assez frappant. Le système en place va à l'opposé du nôtre.

Au fur et à mesure que nous nous engageons dans le libre-échange avec des pays de ce genre, nous subissons toujours des pressions pour que nos salaires baissent en fonction de leurs normes. C'est habituellement la carotte et le bâton. Vous voulez garder votre production et maintenir vos usines en activité. Nous allons devoir équilibrer la compétitivité, et le déséquilibre concurrentiel nous a vraiment nui.

Les changements apportés au Mexique étaient nos principaux sujets de préoccupation. Ils sont importants. Je crois que personne ne dira le contraire. Le libellé de l'ACEUM, son texte, était très fort. Nos alliés mexicains indépendants, les syndicats indépendants avec lesquels nous travaillons là-bas, sont en fait très encouragés par ce que cela pourrait signifier lorsque le projet de loi sera adopté au Sénat. Cependant, ils sont aussi très sceptiques. C'est pourquoi les démocrates au Congrès essaient de corriger la situation qui a prévalu pendant des générations, c'est-à-dire les promesses non tenues et les réformes d'un système qui est profondément enraciné. Reste à voir si cela donnera lieu à des négociations collectives libres et équitables, à une augmentation libre des taux salariaux grâce à l'arbitrage, au démantèlement du système de conciliation très déséquilibré qui est en place. On veut s'assurer d'une application rigoureuse de l'accord.

Il y a des échappatoires dans le chapitre 31, et c'est sur cela que les démocrates mettent l'accent. Si c'était possible, Unifor serait en faveur de différents mécanismes permettant d'y mettre fin grâce à une application proactive.

**Mme Tracey Ramsey:** Les mots sur les obligations sexospécifiques dans le texte original ont disparu lors de la révision. Pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez?

**M. Angelo DiCaro:** Oui. C'était extrêmement décevant. J'avais l'impression que c'était motivé par des considérations politiques américaines. Les engagements fermes visant à assurer la protection contre la discrimination fondée sur le sexe en milieu de travail ont été dilués par le nouveau libellé de dernière minute qui a rendu toute la disposition vide de sens. C'était certainement l'un des articles que nous trouvions encourageants. Cela a complètement dérapé, et c'est une tache noire dans cet accord, c'est certain.

•(1210)

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci beaucoup, madame Ramsey.

Monsieur Fonseca, vous avez cinq minutes.

**M. Peter Fonseca:** Merci beaucoup, monsieur le président, et je tiens à remercier tous les témoins qui sont avec nous aujourd'hui.

C'est formidable. Nous avons beaucoup entendu parler de la main-d'œuvre et de ce que ce nouvel ACEUM ferait pour les travailleurs. Monsieur DiCaro, j'aimerais lire pour le compte rendu ce que votre patron, Jerry Dias, avait à dire:

Ce cadre apporte des améliorations importantes dans le secteur de l'automobile. Unifor a demandé une augmentation des règles d'origine et des seuils salariaux au Mexique afin de rééquilibrer le secteur de la fabrication d'automobiles et de freiner l'exode des emplois bien rémunérés à l'extérieur du Canada. Nous sommes donc heureux de voir que ces problèmes sont réglés. L'industrie automobile devrait être absolument ravie.

J'ai ici un certain nombre de citations de diverses organisations ouvrières.

En ce qui concerne ce nouvel accord, l'ACEUM uniformise les règles du jeu, ce que nous avons tous cherché à faire pour créer un bon nouvel ALENA. Il s'agit d'uniformiser les règles du jeu, de faire en sorte que le Canada soit concurrentiel, parce que nous savons que nous avons les gens et les ressources; il s'agit simplement d'uniformiser les règles du jeu pour profiter pleinement d'un nouvel ALENA.

Croyez-vous que c'est ce que fait l'accord que nous proposons?

**M. Angelo DiCaro:** Je pense que ce que nous avons fait dans cet accord a modéré l'attente qu'une gestion plus rigoureuse de la chaîne d'approvisionnement devrait permettre d'avantager les travailleurs, et tout cela, je pense, dans l'esprit de règles du jeu équitables.

Il faut voir comment cela fonctionne dans la pratique. Je dis cela parce qu'il semble qu'un ensemble complet de règles uniformes pour ce chapitre qui porte sur les règles d'origine est en cours d'élaboration. Je pense que ce chapitre met en place ce que nul autre accord commercial n'a réussi à faire, des changements très importants qui devaient être apportés, des changements plus importants que tout.

Toutefois, ces règles uniformes vont expliquer bien clairement les subtilités. Nous allons surveiller de très près la mise en marche de ce processus. Il y a des questions, par exemple, en ce qui concerne le seuil de 16 \$ qui a été instauré, alors que le libellé de l'accord qualifie cette somme de minimale. Si vous lisez les notes de bas de page de ce chapitre, vous verrez qu'il s'agit en fait d'une installation moyenne: 16 \$. Cela change la dynamique. Plus loin dans la réglementation uniforme, nous allons voir comment vous allez calculer ces 16 \$.

Je pense qu'au sommet, nos membres du secteur automobile ont été surpris, agréablement surpris, que nous apportions un tel changement à la façon dont ces règles fonctionnent, mais les travailleurs attendent aussi de voir comment tout cela va fonctionner dans la pratique. Est-ce que nous approchons du but? Bien sûr, mais il y a encore beaucoup de choses à résoudre.

Voilà ce que j'avais à dire à ce sujet.

**M. Peter Fonseca:** C'est ce que nous ont dit les fabricants canadiens de pièces d'automobile et d'autres témoins. Ils ont parlé de ces occasions d'investir maintenant qu'il existe une plus grande certitude — l'accès, bien sûr — sur le marché nord-américain.

Je vais maintenant lancer la question à M. Lowe.

En ce qui concerne cette certitude et cet accès, et pour nous assurer que nous ne nuisons à personne avec le nouvel ALENA, pouvez-vous nous dire quelles sont les perspectives dorénavant, du point de vue d'une augmentation... grâce aux investissements des parties prenantes, vos membres?

**M. Bob Lowe:** Bien sûr. Je suppose que les mots que nous voulons entendre, c'est que vous savez que c'est là. Si l'accord est ratifié par les trois pays avant la campagne automnale de vente de veaux, en tant qu'industrie, nous saurons que c'est possible. Nous savons que nous pouvons compter là-dessus. Nous savons que nous avons les États-Unis comme marché.

Je vous ai déjà dit — et on parle ici de commerce mondial — que cela ajoute plus de 600 \$ par animal. Si vous envisagez le long terme, l'industrie du boeuf d'embouche au Canada, pour le fonds de roulement, cela représente un profit de 18 \$ par tête. Six cents dollars, c'est un montant drôlement élevé.

**M. Peter Fonseca:** Chef Bellegarde, à votre avis, quelle est l'incidence de l'ACEUM sur la réconciliation?

**Le chef national Perry Bellegarde:** Il s'agit d'une sorte de réconciliation économique, si vous l'examinez sous l'angle plus général de l'organisation du monde. Il y aura plein d'occasions du côté de l'approvisionnement, mais il est également fait mention de produits textiles. Il y a des échanges internationaux entre les tribus des États-Unis et celles du Canada.

On peut considérer cela comme une réconciliation économique à l'échelle internationale. C'est ainsi que nous pouvons voir les choses. C'est de loin l'accord commercial le plus progressiste au Canada. Ce n'est pas parfait. On dit que le mieux est l'ennemi du bien. Toutefois, c'est un début. Nous devons continuer à faire fond sur cela.

•(1215)

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci.

Nous n'avons plus de temps. Nous allons commencer le deuxième tour.

Madame Ludwig, vous avez cinq minutes.

**Mme Karen Ludwig:** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être là.

Quand j'étais jeune, mon grand-père élevait du bétail dans le Sud de l'Ontario et possédait cinq fermes. Si on regarde où on en est aujourd'hui et que vous lui disiez à quoi pourrait ressembler l'avenir, comment lui auriez-vous dit de se préparer pour l'avenir?

**M. John Masswohl:** Nous aimerions vraiment avoir plus de bétail sur le terrain. Je pense que c'est le principal frein à notre expansion. Nous avons maintenant un excellent accès grâce au PTPGP, à l'AECG et avec les États-Unis. La plainte la plus souvent formulée à propos du bœuf canadien à l'échelle mondiale, c'est sa trop grande rareté.

Comme je l'ai dit, la concurrence pour les terres est très forte, surtout dans le Sud de l'Ontario. Il y a de plus en plus de zones suburbaines dans certaines de ces régions agricoles traditionnelles. Les fermes de votre grand-père sont peut-être maintenant un quartier. Je ne sais pas.

**Mme Karen Ludwig:** Je pense que certaines d'entre elles sont des carrières.

**M. John Masswohl:** Oui.

Quoi qu'il en soit, chaque agriculteur doit examiner le terrain sur lequel il se trouve. Où est la valeur maximale de cette terre? Est-ce en agriculture? Est-ce en dehors de l'agriculture? De quel secteur s'agit-il?

Le bétail se déplace, et pour être un éleveur-naisseur, pour produire ces veaux, il faut beaucoup de terres. Nous constatons qu'il est difficile de faire cela en Ontario ces jours-ci. Il faudrait peut-être aller un peu plus au nord, peut-être complètement à l'ouest. Nous devons peut-être déplacer ces bovins un peu plus, et nous avons besoin de politiques pour encourager cela.

**Mme Karen Ludwig:** Je vous remercie.

Je suis la députée de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest. Au cours des quatre dernières années, pour ce qui est des lobbyistes et des porte-parole auprès de mon bureau, le groupe d'éleveurs de bovins de l'Atlantique a certainement été actif; ils aimeraient avoir accès aux terres de la Couronne dans certains secteurs à des fins d'expansion. Qu'en pensez-vous?

**M. John Masswohl:** Dans les Maritimes, la production bovine est relativement faible par rapport à celle du reste du Canada. On y compte environ 40 000 vaches laitières et des vaches de boucherie. L'objectif est d'augmenter la population bovine à 60 000 têtes. En pourcentage, une augmentation de 50 % est énorme.

L'accès à ces pâturages fait partie du plan. Il y en a beaucoup. Une partie vise la formation des producteurs et l'enseignement, une autre concerne seulement le financement, la capacité d'avoir plus de bovins. Nous avons une stratégie très exhaustive pour la région des Maritimes. Il suffit de trouver quelqu'un qui soit prêt à soutenir notre plan.

**Mme Karen Ludwig:** Pour ce qui est de l'expansion, disons, la taille du bétail dans les Maritimes, mais aussi en Ontario ou même dans l'Ouest, vous avez parlé de l'accès à de la main-d'œuvre.

Je pense à l'époque où j'étais jeune. Ma mère venait d'une famille de neuf enfants. Mon père venait d'une famille de 14 enfants. Il y avait de la main-d'œuvre. Qu'ils le veuillent ou non, ils travaillaient.

Je me demande, lorsque vous espérez avoir bientôt une industrie en expansion, un plus grand nombre de bovins, et l'accès à de la main-d'œuvre au Canada — mais aussi à M. DiCaro en ce qui concerne la main-d'œuvre internationale —, comment allons-nous accroître notre main-d'œuvre pour encourager ces petites exploitations à continuer?

**M. John Masswohl:** Vous avez raison. Il n'y a plus autant d'enfants sur les fermes. Peut-être que sur sept ou huit, l'un d'entre eux voulait rester à la ferme et les autres voulaient en sortir. Maintenant, ils sont moins nombreux et ils savent que c'est un travail difficile.

Nous vivons maintenant une situation au Canada... Il y a une pénurie d'au moins 50 000 travailleurs agricoles. Je ne parle pas seulement des travailleurs saisonniers qui viennent à l'époque de la récolte. Je parle d'emplois permanents à temps plein. Une partie se situe dans le secteur agricole primaire. Une partie se trouve dans les installations de transformation. Dans n'importe quelle usine de transformation du bœuf au pays, il manque terriblement de personnel — au moins 100 travailleurs. Il y a pénurie.

L'installation de Guelph, en Ontario, offre un bon exemple. Pendant longtemps, nous avons voulu passer à deux quarts de travail dans cette installation. Maintenant, avec ces changements dans les courants d'échange du bétail dont nous parlions, la capacité de production ne permet pas de traiter tout le bétail pendant un quart unique de travail, mais il n'y a pas assez de bêtes pour occuper deux quarts de travail. Il pourrait y en avoir suffisamment pour deux quarts de travail si on en amenait des États-Unis, mais on se heurte alors à un problème de main-d'œuvre. Il n'y a tout simplement pas assez de personnel.

Ce sont de bons emplois syndiqués. Le salaire est de loin supérieur au salaire minimum. Cependant, c'est un travail difficile qui n'attire pas un nombre suffisant de travailleurs.

**Mme Karen Ludwig:** Monsieur Masswohl, y a-t-il des possibilités d'innovation, dans l'optique d'une automatisation? Il ne s'agit pas de supprimer des postes, mais y a-t-il une possibilité d'automatisation des postes supérieurs en raison de la pénurie de main-d'œuvre?

**M. John Masswohl:** Je pense sincèrement que c'est possible, tant sur la ferme que du côté de la transformation. Je pense que des personnes comme M. Lowe qui exploitent des installations essaient constamment d'innover. Je suis allé dans son usine. J'ai visité beaucoup d'usines. Ils font simplement les choses différemment. La machinerie disponible qui peut faire des choses, alors que l'hydraulique moderne permet à une personne de faire des choses qui remontent à une décennie...

•(1220)

**Mme Karen Ludwig:** Ce matériel est-il en majorité importé ou fabriqué au Canada?

**Le président:** Répondez brièvement, s'il vous plaît.

**M. Bob Lowe:** Non. Une bonne partie de ce matériel est conçue ici.

**Mme Karen Ludwig:** Excellent.

Je vous remercie.

**Le président:** Merci, madame Ludwig. Je remercie M. Allison d'avoir assumé la présidence.

Nous allons maintenant passer aux conservateurs.

Monsieur Carrie, vous avez cinq minutes.

**M. Colin Carrie:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence. Nous avons très peu de temps pour interroger les témoins, alors je vous sais gré d'être venus malgré un si court préavis.

J'ai déjà dit devant des groupes de témoins que, lors de mes consultations, j'ai entendu de nombreux intervenants déclarer être en mesure de s'adapter à une politique, qu'elle soit bonne ou mauvaise, mais être incapables de nager dans l'incertitude. Je pense que, dans l'ensemble, nous avons reçu des commentaires positifs selon lesquels l'accord n'est pas parfait, mais il faut aller de l'avant.

Je me demandais, particulièrement en ce qui concerne le secteur de l'automobile, monsieur DiCaro, si Unifor était en faveur? Appuyez-vous la conclusion de cet accord?

**M. Angelo DiCaro:** Dans l'ensemble, les diverses modalités de cet accord qui touchent nos membres reçoivent un fort appui. Encore une fois, comme je l'ai dit, il y a beaucoup de choses à résoudre. Nous suivons toujours de très près l'évolution des choses, et notamment, comme je l'ai mentionné, les passages portant sur la réglementation uniforme, mais il est également entendu qu'un

dialogue a lieu actuellement aux États-Unis. Je crois que les homologues mexicains et le gouvernement fédéral examinent également cette question très attentivement pour voir comment cela va évoluer.

Je pense qu'il y a un appui, dans une large mesure, mais avec quelques réserves, car nous n'avons pas encore tout reçu.

**M. Colin Carrie:** Par conséquent, nous pouvons dire qu'Unifor appuie l'accord. C'est assez clair.

Vous représentez également l'industrie forestière. L'une des choses qui nous ont déçus, comme les droits de douane sur l'acier, l'aluminium et l'acier de charpente — et ce n'est toujours pas réglé —, c'est cette clause « Acheter américain », mais aussi les questions liées au bois d'oeuvre. Avez-vous bon espoir que cet accord nous permette peut-être de faire avancer certaines de ces autres questions pour vos membres?

**M. Angelo DiCaro:** Le pan de l'acier et de l'aluminium était plutôt inquiétant. Nous sommes également très soulagés que cela ait été réglé. Nous représentons un certain nombre de métallurgistes, mais surtout des travailleurs du secteur de l'aluminium. Ce tarif de 10 % n'avait pas d'effet immédiat sur nos membres, mais il avait certainement un effet plus important sur les fournisseurs d'aluminium en aval. De façon générale, on avait l'impression que si cela devait persister, on pourrait s'interroger à un stade ultérieur. Il est certain que cela fait plaisir de voir que cela a pris fin.

En ce qui concerne le bois d'oeuvre, il s'agit d'un différend commercial distinct. Il s'agit d'un cadre très différent pour un différend commercial que les États-Unis ont engendré.

**M. Colin Carrie:** Avons-nous perdu notre influence, cependant?

Disons qu'Unifor appuie cet accord. Perdons-nous notre influence?

**M. Angelo DiCaro:** D'accord. Je comprends la question. J'emprunte des voies détournées pour vous répondre.

Il y a deux façons distinctes d'aborder la question, et je pense qu'elles méritent des approches différentes. Nous voulons que prenne fin le différend commercial sur le bois d'oeuvre. Ce qui est bien avec l'ACEUM, c'est que nous avons l'impression que l'ancien mécanisme spécial de règlement des différends prévu au chapitre 19 pour les droits antidumping et les droits compensateurs allait être supprimé à la demande des États-Unis, mais il a été sauvé, ce qui nous donne un outil pour poursuivre cette lutte, y compris avec l'OMC.

Ces différends ne sont pas de courte durée, comme on a pu le constater quatre fois déjà, alors nous conservons l'espoir, sans trop brûler d'impatience, que l'on mette la dernière main à ce dossier.

**M. Colin Carrie:** Chef Bellegarde, vous avez mentionné quelque chose au sujet des marchés publics, et vous pensez que c'est la première chose que nous devrions examiner, et je suis d'accord. Je pense que c'est vraiment important.

Le Canada a perdu son exemption de la clause « Acheter américain ». En janvier, M. Trump a pris un décret à cet effet. En ce qui concerne les marchés publics, il serait vraiment important que le Canada maintienne son accès au marché américain, qui est 10 fois plus grand que le sien.

Selon vous, comment pourrait-on intégrer les Premières Nations aux marchés publics, surtout en ce qui concerne la part obligatoire que vous avez mentionnée?

•(1225)

**Le président:** La réponse devra être brève.

**Le chef national Perry Bellegarde:** Tout simplement, il faut travailler avec le ministre approprié et le ministère compétent afin d'amener la politique interne à mieux tenir compte de cette part obligatoire.

C'est tout.

**M. Colin Carrie:** Nous pourrions peut-être parler un peu de ce sujet plus tard. Merci.

**Le chef national Perry Bellegarde:** Oui. Nous pourrions en parler plus tard.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Carrie.

C'est maintenant au tour des libéraux, et M. Dhaliwal a la parole.

**M. Sukh Dhaliwal:** Je vous remercie, monsieur le président.

**Un député:** [*Inaudible*]

**Le président:** Avez-vous trouvé la solution?

**M. Sukh Dhaliwal:** J'ai droit à 30 secondes de plus, car on a perdu du temps.

**Le président:** Vous pouvez partager le temps qui vous est alloué. Allez-y.

**M. Sukh Dhaliwal:** Tout d'abord, j'aimerais remercier le personnel de soutien du Comité pour avoir organisé cette longue réunion de cinq heures. Je demande également que du café, des rafraîchissements et de la nourriture soient mis à sa disposition.

**Le président:** Je pense que tout le monde est d'accord. Monsieur Dhaliwal, le plus tôt vous terminerez, le plus tôt nous pourrions tous manger.

Je vous en prie, prenez la parole.

**M. Sukh Dhaliwal:** Après avoir obtenu le droit d'établissement à Calgary en 1984, j'ai fréquenté l'Université de Calgary, puis j'ai déménagé en Colombie-Britannique. Je suis attaché à l'Ouest.

M. Lowe et M. Masswohl ont parlé de 500 \$ et de 600 \$ par animal. Pouvez-vous chiffrer la fortune ainsi amassée dans l'Ouest canadien, pas la somme payée par tête, mais en tout?

**Le président:** Voulez-vous faire le calcul?

Vous voulez bien préciser s'il est question de l'industrie bovine ou de tout le secteur agricole?

**M. Sukh Dhaliwal:** Je parle du boeuf et de l'agriculture, de toute l'industrie.

**M. John Masswohl:** Pour mettre les choses en perspective, en chiffres ronds, à 600 \$ la tête, il nous faudrait commercialiser environ quatre millions de têtes de bétail par année, peu importe ce que cela représente. Cela correspond à peu près à 2,4 milliards de dollars de plus que les exportations.

Cela n'a rien de théorique à nos yeux. Nous savons ce qui se passe lorsqu'on ferme la frontière américaine, comme ce fut le cas en 2003. Le prix du bovin est passé d'environ 1,15 \$ la livre, avant la découverte de l'ESB, à 25 ¢ la livre, en moins d'une semaine ou deux. C'est une perte énorme.

Disons que M. Lowe a un chargement de bovins qu'il doit vendre, 40 animaux dans un camion, et qu'il téléphone aux acheteurs de High River, en Alberta, et leur demande ce qu'ils offrent. Il téléphone ensuite aux acheteurs de l'installation de Pasco, dans l'État de Washington, et leur demande ce qu'ils offrent. Il s'apercevra que les acheteurs de High River savent ce que les gens de Washington sont prêts à payer, et ils vont offrir le même prix. Ils vont se battre.

Si l'exploitant n'a pas la possibilité de vendre ses bêtes à Washington, il sait alors qu'il obtiendra au moins 500 \$ de moins par

tête. C'est 20 000 \$ pour un camion plein de bétail, et ce n'est pas une vue de l'esprit. Nous savons que c'est le cas.

**M. Sukh Dhaliwal:** Je vous remercie.

Chef Bellegarde, les Premières Nations de la Colombie-Britannique profiteraient-elles de ce nouvel accord? Sont-elles généralement satisfaites de la façon dont les choses se sont déroulées?

**Le chef national Perry Bellegarde:** Il existe 634 communautés des Premières Nations. Vous n'obtiendrez pas l'unanimité sur quelque question que ce soit. Cet accord est de loin le plus progressiste à ce jour. Nous allons le prendre comme point de départ. La plupart des Premières Nations diraient que les choses bougent. Est-ce l'idéal? Bien sûr que non, mais c'est un début. C'est la première fois que nous avons une voix autochtone autour d'une table consultative.

Félicitations à la ministre Freeland et à son équipe.

Nous nous sentons exclus à bien des égards. Les chefs me disent sans cesse que tous ces camions remplis de bois d'œuvre quittent notre territoire, mais que rien ne revient à la communauté autochtone sous forme d'emplois, de revenus partagés ou de quoi que ce soit d'autre. Nous disons que cela doit cesser. Une fois qu'on commence à sortir les peuples autochtones de la pauvreté, on bâtit un pays meilleur. La contribution à l'économie, voilà ce sur quoi on doit commencer à travailler.

Vous avez une main-d'œuvre vieillissante au Canada. Vous subissez une pénurie de main-d'œuvre qualifiée. On doit commencer à s'intéresser au segment de la population canadienne qui croît le plus rapidement, c'est-à-dire les jeunes Autochtones, hommes et femmes. Il faut les former. Il faut entraîner notre population et la mettre au travail.

**M. Sukh Dhaliwal:** Monsieur DiCaro, vous avez également des travailleurs d'Unifor en Colombie-Britannique. Pouvez-vous me dire comment le nouvel accord permettra de surmonter certaines des difficultés et d'accroître les possibilités économiques en Colombie-Britannique?

● (1230)

**M. Angelo DiCaro:** Nos membres viennent de secteurs très divers. Beaucoup d'entre eux travaillent dans l'industrie automobile, secteur très important de l'économie. Nous avons parlé un peu de la Colombie-Britannique et du bois d'œuvre résineux. Ce sera un gros enjeu. Espérons que ce différend soit réglé de façon satisfaisante. Ce serait extrêmement avantageux. Il nous paraît très important de maintenir la capacité de le régler par le truchement du chapitre 19, ou de son équivalent dans le nouvel accord.

Il y a aussi un problème dans le secteur des médias. Nous avons également un certain nombre de travailleurs dans la télévision locale en Colombie-Britannique. Pour continuer de soutenir l'information locale, il est crucial pour nous de pouvoir résister à certaines demandes très agressives de l'industrie américaine de la radio-diffusion, qui réclame un meilleur accès au marché culturel canadien, ainsi que de préserver l'exemption culturelle, pour les raisons déjà mentionnées dans la discussion sur le maintien du quota relatif au contenu canadien. C'est là que nous avons un intérêt important dans cette partie serrée que nous jouons pour répondre aux défis qui se posent actuellement, surtout du fait des radiodiffuseurs américains en ligne. Je crois que nos membres en Colombie-Britannique accordent beaucoup d'attention à ces deux questions.

**Le président:** Merci, monsieur Dhaliwal.

Nous allons passer aux conservateurs.

Monsieur Allison, vous avez la parole pour cinq minutes.

**M. Dean Allison:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Bellegarde, tous comprennent, bien sûr, l'importance de la certitude. Vu ce qui se passe actuellement aux États-Unis avec les démocrates et ainsi de suite, j'aimerais savoir ce que vous en pensez. Je sais que nous voulons montrer où nous en sommes. Le problème, c'est qu'eux n'en sont pas au même point. En vous fondant sur vos relations aux États-Unis et sur ce que vous avez appris des démocrates, comment voyez-vous la suite des choses, étant donné que nous cherchons à ratifier le protocole, mais sans trop prendre les devants?

**Le chef national Perry Bellegarde:** Il ne fait aucun doute que nous devons montrer que notre pays est résolu à ratifier cet accord. Mais il ne faut pas oublier que le processus d'adoption ou d'application, tant au Mexique qu'aux États-Unis, doit être concerté. Nous devons surveiller la situation. Il ne faut pas prendre trop d'avance.

Nous pouvons appuyer certaines des demandes des démocrates de rouvrir le débat, mais si vous vous engagez dans cette voie, tout devient vraiment précaire. À mon avis, il faut tâcher d'avancer, mais sans trop de presse et de façon concertée. On ne peut pas aller trop vite. Le processus de mise en œuvre est complexe sur le plan international. Si nous voulons vraiment donner vie à cet accord, les trois pays doivent le ratifier. S'il en manque un, il ne veut plus rien dire. Cet accord a trop d'importance pour notre économie, par les emplois, le développement et la croissance qu'il va créer, pour qu'on se permette de se livrer à des jeux stupides. Nous devons être très prudents. Il faut agir de façon très stratégique.

**M. Dean Allison:** Merci.

Monsieur Masswohl, monsieur Lowe, vous avez parlé de valeur ajoutée. L'une des choses dont nous avons parlé ici au Comité, c'est toute la question de la compétitivité et de la façon de s'y prendre pour l'assurer.

Je suis très heureux de savoir que vous expédiez plus de produits finis aux États-Unis ou ailleurs. Parlez-nous un peu de certaines des choses sur lesquelles vous travaillez simplement pour produire davantage d'articles à valeur ajoutée, ce qui me semble être un effort essentiel à faire pour tout ce que nous produisons.

C'est une chose d'envoyer notre bois, notre pétrole et tout le reste vers le sud ou de l'exporter ailleurs, mais je crois fermement que nous devrions, quel que soit le produit, faire davantage de transformation au Canada.

Parlez-nous de ce que vous avez réussi à faire, de la façon dont vous vous y êtes pris et des défis qui restent à relever.

**M. Bob Lowe:** Pour ce qui est de la valeur ajoutée, comme monsieur Masswohl l'a dit tout à l'heure, ce qui intrigue le plus les étrangers à qui nous parlons, c'est la faiblesse de notre production de bœuf. Eh bien, nous voudrions produire plus de bœuf, nous avons la capacité et les terres pour le faire, mais ce qui nous manque en premier lieu, c'est la main-d'œuvre. Il faudrait aussi avoir le soutien du gouvernement.

Un nouveau problème vient de surgir, qui n'a rien à voir, en fait, avec le commerce extérieur. Il s'agit de la nouvelle réglementation du transport, qui aura pour effet d'empêcher l'acheminement du bétail de l'Ouest vers l'Est du Canada, ce qui entraînera une chute considérable du prix des veaux dans l'Ouest et nuira réellement à l'industrie du bœuf d'embouche dans l'Est du pays. En fin de compte, cette mesure pourrait s'avérer des plus néfastes, et je suppose donc que vous l'avez dénoncée. Nous avons besoin de règlements qui

nous aident à produire ce que nous savons produire et ce que le monde veut que nous produisions.

● (1235)

**M. Dean Allison:** Vous dites que vous êtes prêts à aller de l'avant, mais qu'il y a un problème de main-d'œuvre et aussi, de toute évidence, un problème de réglementation. Seriez-vous alors en faveur d'une formule quelconque permettant l'entrée au Canada de travailleurs peu spécialisés, avec voie d'accès à la citoyenneté, à la résidence permanente, ou d'un programme pour travailleurs étrangers temporaires ciblant davantage votre secteur particulier? Nous savons évidemment qu'il existe déjà des programmes de travailleurs étrangers temporaires dans certains secteurs, dont l'agriculture, mais parlez-nous de vos problèmes de main-d'œuvre. À votre avis, quelle serait la façon de vous aider sur ce plan?

**M. Bob Lowe:** Nous n'avons pas besoin de main-d'œuvre peu spécialisée, mais de main-d'œuvre spécialisée dans l'agroalimentaire. À titre d'exemple, je citerai le cas d'une des deux grandes usines de transformation de la viande au Canada. Les deux sont à proximité de ma propre exploitation agricole. L'une d'entre elles est à la recherche de bouchers industriels. Elle n'arrive pas à en trouver. Elle ne s'inquiète pas de la disponibilité de travailleurs vraiment peu spécialisés parce qu'elle peut en attirer beaucoup au Canada, mais pour chaque boucher industriel que l'usine ne peut pas faire venir, il en coûte sept emplois qui auraient été occupés par des Canadiens qui sont déjà ici.

Il y a des gens qui veulent venir ici, qui veulent devenir de bons citoyens et payer leurs impôts. Mais pour venir ici, le processus est tellement bureaucratique, et il y a de très bonnes raisons à cela, mais peut-être pas aussi... Ce que je veux dire, c'est que cela coûte cher à notre agriculture.

**M. Dean Allison:** Bien sûr, merci. Je m'intéressais au besoin d'accroître les compétences. C'est à cela que je voulais en venir, et je vous remercie donc d'avoir éclairci la question.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Allison.

Merci de ces observations. Vous avez raison. Nous devons travailler fort pour obtenir de bons accords pour les Canadiens, mais la main-d'œuvre suppléante qui aide l'industrie à en profiter a elle aussi son importance.

Nous passons maintenant au NPD.

Madame Ramsey, vous avez trois minutes.

**Mme Tracey Ramsey:** Merci beaucoup.

Mes questions s'adressent au chef Bellegarde.

Si je vous ai bien compris, vous dites que cet accord est le plus inclusif conclu jusqu'à ce jour, mais nous aimerions certainement voir une véritable relation de nation à nation... Nous aimerions que les peuples autochtones participent pleinement aux négociations.

Eh bien, tout d'abord, je tiens à vous remercier d'avoir prôné l'adoption de textes législatifs importants, notamment le projet de loi C-262, celui présenté par Romeo Saganash. Il importe grandement que ce projet de loi soit adopté.

Au cours de votre comparution au sujet du Partenariat transpacifique en juin 2016, vous avez soulevé la question de l'élaboration d'une évaluation des répercussions sur les droits de la personne pour tous les accords commerciaux. Vous avez parlé de la recommandation d'Olivier De Schutter, rapporteur spécial de l'ONU, d'utiliser la Déclaration des Nations unies sur les droits des peuples autochtones comme base pour évaluer ces répercussions. Je me demande si vous pouvez nous dire si cela a été pris en considération dans cet accord ou s'il y a eu des progrès dans ce sens dans cet accord.

De plus, je regarde votre document ici, et le premier point de l'article 19 affirme que les peuples autochtones doivent donner un consentement libre, éclairé et préalable. Je me demande si un tel consentement a été obtenu dans le cadre de cet accord. Si non, a-t-on discuté de la façon dont cela se ferait dans de futurs accords commerciaux?

**Le chef national Perry Bellegarde:** Combien de temps avons-nous, monsieur le président?

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Encore trois jours.

**Le chef national Perry Bellegarde:** L'une des choses que nous voulons, c'est d'aller au-delà de l'obligation de consulter et de prendre des mesures d'adaptation. Le consentement libre, éclairé et préalable engendre une certitude sur le plan économique.

Le dialogue, la discussion et le débat entourant la déclaration des Nations unies ont été tels dans ce pays que j'en suis venu à conclure qu'elle apporte une certitude économique. Une fois adoptée, elle crée une certitude économique dans chaque province et territoire. Les gouvernements et l'industrie savent alors quels sont les règles et le mandat. C'est de cela qu'il s'agit. Il faut connaître les règles.

En tant qu'Autochtones, nous ne sommes pas des parties prenantes. Nous sommes des peuples autochtones qui ont des droits et des titres, et cela doit être respecté. C'est ce dont il est question ici. Lorsque nous parlons d'évaluer les répercussions sur les droits de la personne, il faut savoir qu'elles concernent tout cela parce que lorsque nous avons commencé à parler de l'ACEUM... Il y a quatre chapitres — travail, environnement, égalité des sexes et peuples autochtones — au sujet desquels les gens se demandent ce que cela a à voir avec le commerce. Eh bien, cela a beaucoup à voir avec le commerce pour peu qu'on cherche à créer un environnement propice aux investissements et à faire naître une certitude économique. C'est donc très important.

Je vais terminer là-dessus mes quelques observations parce que je vois que le président me jette des coups d'œil. Vu la nécessité de certitude économique, il nous faut adopter ce texte législatif, le projet de loi C-262. Il sera source de certitude économique, et c'est ce que nous devons tous rechercher.

**Le président:** Madame Ramsey, il vous reste 30 secondes. Voulez-vous céder ce temps de parole à M. Peterson?

• (1240)

**Mme Tracey Ramsey:** Aussi bien, puisqu'il s'envolera avant la fin de ma prochaine phrase.

**Le président:** D'accord. Nous allons poursuivre.

Monsieur Peterson, vous avez la parole.

[Français]

**M. Kyle Peterson:** Merci, monsieur le président.

J'aimerais souhaiter la bienvenue au chef Bellegarde ainsi qu'à tous les autres témoins.

Ma question s'adresse à Mme Drouin.

Pouvez-vous expliquer aux membres du Comité en quoi les industries culturelles sont importantes pour l'économie canadienne et à quel point l'exemption culturelle est cruciale?

**Mme Solange Drouin:** Je dirais moi aussi que, si nous avons trois jours devant nous, je me ferais un plaisir de vous entretenir de cela longuement.

J'aimerais parler de la fameuse exemption, qui est un point important.

[Traduction]

Je savais que je ne serais pas la vedette de la soirée pour avoir demandé une exemption, mais nous l'avons néanmoins obtenue, et c'est tout.

Par ailleurs, ce n'était pas acquis d'avance. Ils ont dû se battre pour nous la refuser et nous avons dû nous battre pour l'obtenir. Nous subissons beaucoup de pressions provenant d'autres marchés, surtout des États-Unis, qui veulent avoir un meilleur accès à notre marché pour vendre leurs produits culturels.

C'est une lutte continue. Ce que nous avons entendu du gouvernement, c'est qu'il n'en était pas à sa première négociation. Les négociateurs gouvernementaux n'abordent la question de l'exemption culturelle qu'à la fin du processus, et nous craignons toujours que cela aboutisse à un compromis. Nous sommes très heureux qu'ils aient tenu leur position et que nous ayons obtenu cette exemption culturelle. Le milieu culturel remporte beaucoup de succès au Canada. Nous avons une industrie cinématographique. Nous avons une industrie de la musique et nous avons de la bonne littérature et ainsi de suite. Beaucoup d'emplois sont créés dans l'industrie de la musique.

Si je cite correctement le Conference Board du Canada, ce secteur compte pour un peu plus de 3 % de notre PIB. C'est important pour les emplois et aussi pour d'autres raisons, pour ce qu'il représente. Si nous abandonnons le secteur culturel au libre jeu du marché, nous n'y gagnerons pas pour autant accès à d'autres marchés du fait que nous ne sommes pas dominants en matière de production culturelle.

Je vous remercie de m'avoir posé cette question. J'ajouterai rapidement, parce que je suis sûr qu'il n'y aura pas suffisamment de temps pour une autre question, que la culture est une question d'intérêt national. Le prochain gouvernement entreprendra la révision de plusieurs lois très importantes, notamment la Loi sur le droit d'auteur, la Loi sur la radiodiffusion et la Loi sur les télécommunications, qui concernent toutes la culture. On discutera des enjeux commerciaux, mais qui influent tous sur la culture. Je vous exhorte, au cours de la prochaine législature, à y prêter une grande attention et à y prendre une part active. Nous serons heureux de comparaître de nouveau devant vous pour en discuter en détail.

Merci de votre attention.

**M. Kyle Peterson:** Chef Bellegarde, encore une fois, merci d'être ici.

Je siège également au comité des opérations gouvernementales, où nous avons fait une étude du système des marchés publics. Nous nous sommes penchés en particulier sur la capacité et les possibilités pour les entreprises autochtones de participer au processus de demande de propositions et d'attribution de marchés publics au Canada. Le rapport n'a pas encore été déposé, mais il le sera peut-être cette semaine. Je me contenterai de dire qu'il y a encore beaucoup de travail à faire du côté du gouvernement pour nous assurer de pouvoir profiter de ces possibilités.

À votre avis, cet accord commercial est-il un moyen de mettre à contribution les entreprises autochtones qui ont pu acquérir cette capacité? Nous en avons rencontré une foule, des gens très talentueux, qui veulent simplement participer au processus. Est-ce une façon de faire avancer les choses?

**Le chef national Perry Bellegarde:** Oui, c'est le cas. Rapidement, c'est oui. Partez de là, parce que quand on commence à parler de... Où est le répertoire des entreprises qui sont en mesure de concurrencer et de soumissionner pour ces contrats? Où est la capacité? Sont-elles capables de garantir la bonne qualité des produits ou services qu'elles offrent dans telle industrie ou dans tel secteur? L'accès aux marchés publics est essentiel, mais il faut aussi répertorier l'emplacement de ces entreprises pour que les acheteurs sachent où aller. L'occasion est belle pour tirer profit de cet accord.

Nous avons des chefs qui fournissent du tabac dans des prisons mexicaines. Certains chefs envisagent d'exploiter des mines de potasse pour approvisionner l'Inde en potasse. Nous sommes au début. Il faut simplement continuer à bâtir. L'économie est devenue mondiale; nous devons donc entrouvrir cette porte et continuer à

progresser. C'est ainsi que je vois les choses. C'est un début, cela ne fait aucun doute. Il faut simplement continuer à bâtir.

● (1245)

**M. Kyle Peterson:** Merci.

**Le président:** Voilà qui met fin à notre réunion et à notre discussion.

Merci beaucoup aux témoins de s'être déplacés. La journée a été très longue, mais très productive pour le Comité. La réunion a sans doute été l'une de nos plus longues. Nous remercions les témoins d'être venus malgré le court préavis. Divers secteurs et différentes régions du pays étaient représentés ici aujourd'hui.

Je ne sais pas si nous allons nous revoir et je vous remercie donc, chers collègues, de tout le travail que vous avez accompli ces dernières années, ainsi que tout votre personnel qui a veillé à ce que vous soyez bien préparés.

Merci beaucoup à la greffière, aux analystes et à tous ceux qui nous aident à nous tenir occupés sur la Colline.

La séance est levée.

---





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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

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

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

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

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

---

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

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

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

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

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

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

---

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