



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 002 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 16 février 2016

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 16 février 2016

• (0850)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Je vous souhaite le bonjour.

Je souhaite de nouveau la bienvenue aux membres du Comité. J'espère que tout le monde a passé une belle fin de semaine dans sa circonscription. Comme bon nombre d'entre vous ont assisté à la réunion précédente, vous savez que nous nous sommes fixé un ordre du jour plutôt ambitieux. Les travaux de notre Comité seront très importants, particulièrement du fait que le Canada est très actif dans le secteur du commerce international. Nous recevons aujourd'hui des fonctionnaires du ministère qui nous donneront un aperçu de la situation du Canada et du contexte mondial, notamment en ce qui concerne les activités commerciales. Il sera question de divers aspects du commerce sauf du PTP, auquel nous consacrerons la séance de jeudi.

Nous verrons comment la séance se déroule: si nous terminons 15 minutes plus tôt, disons à 10 h 20 ou 10 h 30, nous pourrions alors aborder d'autres questions dans le quart d'heure qui restera. Si tout se passe comme prévu et si nous avons entendu tous les témoignages nécessaires, tout le monde est-il d'accord pour que nous demandions aux témoins de se retirer vers 10 h 15 pour que nous nous penchions sur d'autres questions?

Des députés: D'accord.

Le président: Nous avons déjà établi l'ordre du jour de la séance de jeudi, mais je crois que nous devrions aborder d'autres points. À moins que les membres du Comité n'aient d'autres questions, nous sommes prêts à commencer.

Je souhaite la bienvenue aux témoins que je remercie d'être parmi nous aujourd'hui. J'espère que la neige ne vous a pas causé trop de problème pour vous rendre ici. Nous sommes heureux de vous accueillir.

Nous n'avons pas fixé de durée précise pour les témoignages, mais nous avons pensé qu'il vous serait possible de présenter votre exposé en 15 minutes... ou un peu plus si nécessaire. Nous vous rappelons simplement que certains membres n'ont jamais siégé au Comité auparavant et que d'autres sont de nouveaux députés. Imaginez simplement que nous sommes tous très peu versés en matière de commerce et que nous avons une compréhension très limitée de la situation commerciale du Canada et du contexte mondial.

Vous avez la parole.

Mme Susan Bincoletto (sous-ministre adjointe, Développement du commerce international et déléguée commerciale en chef, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Monsieur le président, merci beaucoup de votre accueil et de votre invitation. Nous sommes ravis d'être parmi vous malgré la neige.

Je m'appelle Susan Bincoletto. À titre de sous-ministre adjointe à Affaires mondiales Canada, je suis chargée du développement commercial et j'agis comme déléguée commerciale en chef. Dans le cadre de cette fonction, je suis responsable de l'ensemble des délégués commerciaux qui, à l'échelle mondiale, appuient les entreprises canadiennes qui souhaitent faire des affaires à l'étranger et attirer des investissements au Canada. Je m'occupe donc davantage de la promotion du commerce et des investissements. Je suis la dirigeante fonctionnelle des activités de promotion du commerce. Je laisse à mes collègues le soin de se présenter. Chacun d'entre nous a des responsabilités distinctes, mais nous nous occupons tous de commerce.

[Français]

Je suis ravie d'être ici aujourd'hui pour entamer cette présentation d'Affaires mondiales Canada sur les priorités du Canada en matière de commerce et d'investissement.

Je sais que les membres du Comité ont demandé des précisions sur les accords de libre-échange récemment conclus et sur certains enjeux liés aux relations canado-américaines. Mes collègues vous fourniront les renseignements sur ces questions.

Pour vous mettre en contexte, permettez-moi d'abord de faire le point sur la progression des engagements qui font partie du mandat de notre ministre, Mme Freeland, notamment l'élaboration d'une nouvelle stratégie canadienne de commerce et d'exportation.

[Traduction]

Nous sommes très conscients de l'importance du commerce international pour l'économie canadienne. Permettez-moi de donner quelques faits. Étant donné la taille du marché domestique, il va sans dire qu'il y a une limite à la croissance que peuvent connaître les entreprises canadiennes. En règle générale, les entreprises exportatrices sont plus productives, plus novatrices et paient des salaires plus élevés à leurs employés. Les investissements étrangers au Canada amènent de nouveaux capitaux. Les investissements canadiens à l'étranger donnent aux entreprises canadiennes la possibilité de prendre de l'expansion, de devenir plus productives et d'accroître leurs capacités en recherche et développement. Au bout du compte, les consommateurs bénéficient d'un meilleur choix de produits à meilleurs prix.

Les marchés étrangers offrent de nombreuses possibilités qui correspondent exactement à certaines des forces que possèdent les entreprises canadiennes. Le Service des délégués commerciaux que je dirige aide les entreprises canadiennes de toutes les tailles à repérer ces possibilités et à les saisir, ce qui stimule la croissance commerciale et la prospérité du Canada. Le Service des délégués commerciaux assure notamment la prestation du programme CanExport qui a récemment été inauguré par la ministre Freeland. CanExport accordera jusqu'à 50 millions de dollars sur cinq ans en appui financier direct aux petites et moyennes entreprises du Canada qui cherchent à exploiter de nouvelles possibilités d'exportation, en particulier dans les marchés et les secteurs prioritaires à forte croissance.

[Français]

Nous devons être vigilants pour répondre aux risques qui pèsent sur l'économie mondiale. Notre nouvelle stratégie globale invitera tous les paliers de gouvernement à favoriser le renforcement de nos échanges commerciaux et à attirer les investissements.

Comme le prévoit le mandat de la ministre Freeland, la stratégie consistera notamment à renouveler les efforts pour attirer l'investissement étranger; à collaborer avec les entreprises canadiennes pour qu'elles profitent pleinement des avantages des accords de libre-échange, en mettant l'accent sur ceux qui ont été conclus et ceux qui sont en vigueur, par exemple l'accord de libre-échange entre le Canada et la Corée du Sud, ainsi que sur les stratégies ciblées pour les marchés émergents, plus particulièrement en Asie; ainsi qu'à examiner nos programmes et services et à s'assurer qu'ils concordent avec ceux de nos partenaires.

Les choses avancent. Le ministère évalue actuellement la stratégie du gouvernement précédent et les programmes existants afin de cerner leurs forces et leurs faiblesses. Il y aura également un processus de consultation concernant la stratégie afin de veiller à tenir compte des points de vue des intervenants et des besoins des entreprises.

[Traduction]

Une fois nos exposés terminés, mes collègues et moi nous ferons un plaisir de répondre aux questions que vous pourriez avoir sur le programme commercial global du Canada et sur nos efforts pour élaborer une nouvelle stratégie.

Je passe maintenant la parole à Kirsten Hillman, négociatrice en chef dans le cadre du PTP, entre autres. Elle vous donnera davantage de détails sur la politique commerciale du Canada.

• (0855)

Mme Kirsten Hillman (sous-ministre adjointe, Accords commerciaux et négociations, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Je vous remercie beaucoup.

[Français]

Merci, Susan.

[Traduction]

Je m'appelle Kirsten Hillman. Je suis actuellement sous-ministre adjointe par intérim responsable des négociations commerciales. J'agis également à titre de négociatrice en chef du Canada dans le dossier du Partenariat transpacifique. Je suis accompagnée aujourd'hui par mon collègue, Steve Verheul, qui est négociateur en chef dans le cadre des négociations commerciales entre le Canada et l'Europe, en vue de la conclusion de l'AECG.

[Français]

Je suis heureuse d'être ici pour faire le point sur les négociations du Canada en matière de commerce international et d'investissement ainsi que sur ce que nous faisons pour résoudre certaines questions de nature commerciale.

Le Canada cherche à garantir des conditions équitables de concurrence internationale, à ouvrir de nouveaux marchés aux entreprises canadiennes grâce à divers outils commerciaux, dont les négociations multilatérales, bilatérales et régionales, des accords de protection et de promotion des investissements étrangers, ainsi que d'autres instruments.

Comme vous le savez, l'une des principales initiatives que nous tentons de mettre en oeuvre est l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, qu'on appelle aussi l'AECG.

Avec une économie de 20 billions de dollars et plus de 500 millions de consommateurs, l'Union européenne constitue le plus grand marché du monde. Lorsque l'AECG entrera en vigueur, le Canada sera le seul pays du G7 à profiter d'un accès préférentiel garanti à la fois au marché américain et aux pays membres de l'Union européenne.

L'AECG confèrera un avantage de premières venues aux entreprises canadiennes par rapport à leurs compétiteurs provenant d'autres pays qui n'ont pas d'accord avec l'Europe.

Le Canada et l'Europe achèvent actuellement l'examen juridique de l'accord et ils ont commencé à le faire traduire en français ainsi que dans les 21 autres langues en usage au sein de l'Union européenne.

On envisage aussi de raffiner les dispositions sur les différends entre les investisseurs et les États, notamment en clarifiant les engagements énoncés dans le texte actuel et les matières initiales nécessaires au respect des engagements prévus dans l'accord.

Une fois le document traduit, les deux parties entameront les procédures internes pour veiller à ce que les politiques, les règlements et les lois des pays soient en ligne avec les obligations prévues par l'AECG.

Enfin, je tiens à vous informer que les 21 et 22 mars prochain, les membres du comité qui, au sein du Parlement européen, correspond à ce comité-ci seront à Ottawa dans le cadre d'une mission exploratoire sur l'AECG. Ils souhaitent venir vous rencontrer. Il nous semble que ce sera là une excellente occasion de discuter avec vos homologues des façons dont cette entente permettra au Canada et à l'Europe de renforcer leurs liens commerciaux.

[Traduction]

Affaires mondiales Canada s'occupe également de nombreuses autres initiatives mentionnées dans la lettre de mandat de la ministre Freeland. Nous nous employons actuellement à mettre en oeuvre les récents accords conclus avec l'Ukraine et à ratifier les mises à jour que nous avons apportées aux accords de libre-échange que nous avons conclus avec le Chili et avec Israël. Nous traitons ces dossiers en priorité.

Par ailleurs, le Canada a récemment signé le Partenariat transpacifique, et nous consultons activement les Canadiens à ce sujet. Comme nous tiendrons une séance de consultation sur cet accord après-demain, mes commentaires s'arrêtent ici pour le moment.

Dans l'avenir, le gouvernement du Canada souhaite renforcer les relations commerciales avec les marchés émergents et déjà établis, notamment la Chine et l'Inde. Nous avons l'intention d'adopter une approche rigoureuse et progressive pour améliorer nos relations avec la Chine et de faire participer les Canadiens à nos efforts. Pour ce qui est de l'Inde, des discussions ont été amorcées depuis la fin de 2010. Il reste encore du travail à faire. Nous continuons à collaborer avec l'Inde pour faire avancer les négociations et renforcer nos relations globalement.

Je profite également de l'occasion pour faire rapidement le point sur les activités du Canada à l'Organisation mondiale du commerce. L'OMC demeure un élément essentiel des outils à la disposition du Canada en matière de politiques commerciales étant donné que certaines questions, notamment les subventions domestiques à l'agriculture, ne peuvent être abordées que dans un forum mondial. Parmi les récents progrès réalisés à l'OMC, je mentionne l'accord sur la facilitation des échanges, conclu dans le cadre de la neuvième conférence ministérielle en décembre 2013, et l'élargissement de l'Accord sur les technologies de l'information, conclu à la dixième conférence ministérielle qui s'est tenue en décembre 2015.

Le Canada s'est engagé à faire le nécessaire pour ratifier ces accords le plus rapidement possible. Nous collaborons aussi avec des groupes de pays qui partagent nos vues à l'OMC, pour négocier un accord sur le commerce des services et un accord pour faciliter le commerce de biens environnementaux.

Le Canada entretient des relations commerciales avec de nombreux partenaires sur la scène internationale, mais comme nous le savons, nos relations commerciales et économiques avec les États-Unis demeurent essentielles. Mon collègue David Morrison parlera maintenant de l'importance des relations économiques entre le Canada et les États-Unis.

• (0900)

[Français]

M. David Morrison (sous-ministre adjoint, Amériques et dirigeant principal du développement, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci beaucoup, Kirsten.

[Traduction]

Je m'appelle David Morrison. À titre de sous-ministre adjoint à Affaires mondiales Canada, je suis chargé du dossier des Amériques qui comprend les États-Unis et tous les pays qui se trouvent au sud. Je suis également dirigeant principal du développement au ministère.

Je suis ravi que le Comité ait décidé d'amorcer ses travaux par une séance qui porte entre autres sur l'examen des relations commerciales et économiques les plus importantes qu'entretient le Canada, en l'occurrence les relations avec les États-Unis. Nous aborderons également de façon plus générale les liens grandissants que nous entretenons avec le Mexique et avec les autres pays des Amériques. Ces questions revêtent une importance vitale pour la prospérité du Canada.

Premièrement, permettez-moi de rappeler que les relations économiques entre le Canada et les États-Unis constituent une réalité économique fondamentale. Les États-Unis sont de loin notre principal partenaire en termes d'échanges commerciaux et d'investissements. Voici quelques données qui illustrent mon propos.

Près de 25 % du PIB du Canada est généré par des exportations directes aux États-Unis. En 2014, le Canada a exporté environ 450 milliards de dollars de biens et services chez nos voisins du Sud, ce qui représente 77 % du total de nos exportations. Les ventes du

Canada aux États-Unis en une seule année dépassent les ventes combinées aux autres pays sur une période de trois ans. En 2014, la dernière année pour laquelle nous avons des statistiques pour l'année entière, le commerce bilatéral en biens et services s'est chiffré à 870 milliards de dollars. On estime que, en moyenne, 2,4 milliards de dollars de marchandises ont traversé la frontière chaque jour. Les États-Unis sont la principale destination pour les exportations de toutes les provinces et territoires du Canada, et il en est de même des exportations américaines vers le Canada. Le Canada est en effet le premier marché d'exportation pour 35 des 50 États américains. Les États-Unis sont le plus grand investisseur au Canada. En 2014, les investissements américains au Canada se sont chiffrés à 361 milliards de dollars, ce qui représente la moitié du total des investissements étrangers directs au Canada.

J'ai présenté ces statistiques sur le commerce et les investissements pour indiquer que si certains irritants surgissent de temps à autre avec les États-Unis, dans l'ensemble, nous entretenons avec ce voisin des relations économiques dynamiques sans égales. Il vaut également la peine de souligner que les États-Unis constituent un partenaire complet pour le Canada à l'égard de nombreux dossiers, notamment l'environnement, l'énergie, le changement climatique, la défense du continent, la sécurité internationale et les rapports entre personnes.

[Français]

Il importe également de souligner nos liens avec le Mexique. Depuis plus de 70 ans, ce pays constitue un partenaire fiable et durable pour le Canada. L'une des priorités du gouvernement du Canada est de renouveler ses relations avec le Mexique sur les plans bilatéral et trilatéral dans le contexte nord-américain.

Nos relations avec le Mexique en matière de commerce et d'investissement n'ont cessé de se renforcer depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994. Le Canada et le Mexique sont le troisième partenaire commercial en importance l'un de l'autre. En 2014, le commerce bilatéral entre les deux pays était de l'ordre de 34 milliards de dollars.

[Traduction]

En 2014, les investissements directs canadiens au Mexique ont atteint plus de 13 milliards de dollars alors que les investissements directs mexicains au Canada ont totalisé 884 millions de dollars. Les liens commerciaux que nous entretenons avec le Mexique sont basés sur le renforcement d'un partenariat prometteur pour les deux pays dont la plate-forme de production combinée pourrait servir de tremplin pour accéder aux marchés nord-américains et mondiaux.

Dans le contexte plus large de l'hémisphère américain, je signale que le Canada a établi de solides relations avec les pays de l'Alliance du Pacifique, en l'occurrence le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou. Nous nous employons à élargir notre participation à cette initiative dynamique d'intégration économique. En tant qu'observateur actif, le Canada appuie les efforts de l'Alliance du Pacifique pour promouvoir l'innovation et la compétitivité comme moteurs d'une croissance durable et inclusive dans la région. Ces relations sont importantes et durables. Le Canada a conclu des ententes de libre-échange avec chacun des pays de l'Alliance du Pacifique de même qu'avec le Costa Rica, le Panama et le Honduras. Le Costa Rica et le Panama ont tous deux demandé à devenir membres à part entière de l'Alliance du Pacifique. De plus, comme ma collègue Kirsten Hillman l'a mentionné, nous venons tout juste de terminer la mise à jour de l'Accord de libre-échange Canada-Chili.

Je vous remercie encore une fois de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant le Comité et d'aider à renouveler les relations entre le Parlement et le ministère. Mes collègues et moi sommes prêts à répondre à vos questions et observations.

• (0905)

Merci.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Je pense que nous avons maintenant un assez bon aperçu de la situation du Canada sur la scène mondiale.

Nous allons commencer le premier tour de questions et réponses. Vous disposez de six minutes, mais nous ferons preuve de souplesse. Si vous avez besoin d'un peu plus de temps pour finir d'exposer une idée ou de poser une question, nous n'y verrons pas d'inconvénient.

Nous donnons d'abord la parole aux conservateurs, qui seront suivis des libéraux et des néo-démocrates. Nous reviendrons ensuite aux libéraux. Nous commençons par M. Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président. Je souhaite la bienvenue à tout le monde en cette belle matinée neigeuse à Ottawa.

J'ai quelques questions à poser. Je commence par Mme Bincoletto. Vous avez parlé de l'agence d'exportation du Canada. Le gouvernement accordera 50 millions de dollars en nouveau financement pour permettre à de nouvelles entreprises d'exporter. EDC offre ce genre de financement. Est-ce que ce nouveau financement passera par EDC pour augmenter sa marge de manoeuvre ou crée-t-on un nouveau programme?

Mme Susan Bincoletto: Ce programme a été annoncé dans le budget de 2015. Il a pour objectif d'appuyer les entreprises et de partager les coûts de leurs activités internationales. Par exemple, si des entreprises souhaitent découvrir des marchés qu'elles ne connaissent pas, qu'elles participent à des foires et à des salons commerciaux, qu'elles cherchent les occasions d'affaires à l'étranger, qu'elles trouvent le moyen de vendre leurs produits dans ces pays, elles peuvent alors demander jusqu'à 100 000 \$ dans le cadre de ce programme. Les entreprises bénéficiaires partageront alors le coût de leurs activités à l'étranger avec le gouvernement du Canada. Elles devront d'abord mener les activités, puis réclamer le paiement des factures; nous les rembourserons ensuite.

Il s'agit d'une nouvelle initiative qui s'ajoute à des programmes que le ministère offre déjà. Il a été conçu par le ministère et il est administré par le CNR dans le cadre du PARI. Le CNR s'y connaît en matière de relations avec la clientèle et de subventions et contributions et nous nous sommes associés avec lui pour assurer une prestation plus efficace du programme qui complète d'autres initiatives du ministère, notamment pour appuyer les associations commerciales qui font des affaires à l'étranger et les municipalités qui souhaitent attirer des investissements au Canada. Je rappelle que cette initiative comble un vide.

M. Randy Hoback: Je sais que le ministre Fast avait ni plus ni moins organisé une tournée au Canada pour faire connaître les possibilités offertes par EDC et la CCC. Cela est-il prévu dans le budget de 50 millions de dollars qui servira à promouvoir les petites entreprises désireuses de faire du commerce sur la scène internationale?

Mme Susan Bincoletto: Non. Il s'agit d'un nouveau programme qui offre un appui financier direct aux entreprises canadiennes qui souhaitent mener des activités à l'étranger.

M. Randy Hoback: Leur consent-on un prêt ou s'agit-il d'une subvention directe?

Mme Susan Bincoletto: Il s'agit d'une subvention directe. En fait, il s'agit plus précisément d'une contribution. Par conséquent, certaines obligations y sont liées en termes de surveillance et de rapport, mais elle ne doit pas être remboursée.

M. Randy Hoback: D'accord.

Madame Hillman, vous avez parlé de l'AECG. Je suis curieux de connaître l'échéancier prévu pour cet accord. Comment les choses progressent-elles à cet égard? Je sais que les négociations sont terminées et qu'il s'agit maintenant de s'entendre sur les termes de l'accord. Pourriez-vous faire le point sur la situation?

M. Steve Verheul (négociateur commercial en chef, Canada-Union européenne, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci.

Les négociations se sont terminées en août 2014. Depuis, nous avons entrepris un examen juridique de l'accord qui est plus long que prévu. Cette étape est presque achevée maintenant.

Nous tenons actuellement des discussions avec l'Union européenne à l'égard de certaines dispositions concernant les investissements. Une fois cette étape achevée, nous terminerons la traduction de l'accord. Il doit être traduit en 21 langues, mis à part l'anglais et le français. Comme chacune de ces langues a force de loi égale dans l'Union européenne, le processus de traduction nécessite lui aussi un certain temps. Nous prévoyons que cette étape sera terminée vers le mois de mai. Le document sera ensuite rapidement transmis au Conseil de l'Union européenne pour ratification.

Une fois que le Conseil de l'Union aura ratifié l'accord, il sera alors possible de procéder à la signature. Par la suite, l'accord devra être ratifié par le Parlement européen. Nous envisageons qu'il sera mis en oeuvre en 2017.

M. Randy Hoback: Il semble donc que, en ce qui concerne l'échéancier ici au Canada, rien n'ait été fixé.

• (0910)

M. Steve Verheul: Nous allons nous employer à suivre les développements du côté de l'Union européenne pour nous assurer que notre processus de ratification est au diapason. Il n'est pas à notre avantage de devancer l'Union européenne dans ce dossier.

M. Randy Hoback: D'accord. En ce qui a trait à l'accord en soi, il est négocié. C'est terminé. Nous ne rouvrons pas l'accord pour négocier d'autres chapitres ou modifications.

M. Steve Verheul: Non. Nous ne relançons pas du tout les négociations.

M. Randy Hoback: D'accord. Il est seulement question de la mise en oeuvre de ce qui a été négocié et qui est à l'étude.

M. Steve Verheul: C'est exact.

M. Randy Hoback: D'accord. C'est excellent.

Monsieur Morrison, vous avez parlé de l'Ukraine, du Chili et d'Israël. Je suis curieux. Vous avez parlé des priorités. Quelles sont les priorités concernant ces accords et leur modernisation? Est-ce en haut ou en bas de la liste? Pouvez-vous nous en donner une idée? Kirsten peut me répondre.

Mme Kirsten Hillman: C'est difficile de suivre. Nous sommes beaucoup.

La lettre mandat de la ministre Freeland mentionne précisément que l'accord de libre-échange récemment conclu avec l'Ukraine et la modernisation des accords conclus avec le Chili et Israël sont des priorités. Nous travaillons donc rapidement à essayer d'apporter la touche finale à ces accords. Nous sommes en train de les passer au peigne fin sur le plan légal et de les traduire dans les langues pertinentes. Nous irons de l'avant à ce sujet dès que nous le pourrons. Une partie du processus est de notre ressort, tandis qu'une partie du processus est du ressort de l'autre partie. Par exemple, l'Ukraine doit traduire l'accord en ukrainien, et nous devons aussi évidemment nous assurer que la version française est conforme.

Je suis dans l'impossibilité de vous donner des échéanciers précis, mais nous nous attelons à la tâche pour que ces accords soient prêts dès que nos partenaires le seront pour que nous puissions les signer.

M. Randy Hoback: Nous allons évidemment parler du PTP jeudi; je vais donc m'abstenir d'en parler.

Monsieur Morrison, en ce qui concerne l'Alliance du Pacifique, y a-t-il eu des changements au cours des six derniers mois dans les négociations? Que se passe-t-il à ce sujet?

M. David Morrison: Il n'y a aucun changement par rapport au Canada.

L'Alliance du Pacifique en soi continue ses activités. Il s'agit d'une initiative qui regroupe le Mexique, le Pérou, la Colombie et le Chili. Le tout a débuté en 2011, et les pays ont très rapidement conclu leurs négociations en vue d'éliminer les tarifs douaniers et de promouvoir la mobilité des gens.

C'est nouveau dans les Amériques. Du point de vue du Canada, je crois que c'est très intéressant, étant donné que les quatre pays concernés comptent parmi nos partenaires commerciaux les plus dynamiques. Nous avons déjà conclu des accords de libre-échange avec ces quatre pays, et les deux pays qui songent à se joindre au groupe, soit le Panama et le Costa Rica, sont aussi des pays avec lesquels nous avons conclu des accords de libre-échange, comme je l'ai déjà mentionné.

Pour le Canada et, en particulier, l'industrie extractive, c'est une initiative intéressante que nous suivons de très près. Le Canada est devenu le premier membre observateur de l'Alliance du Pacifique qui ne se trouve pas en Amérique latine, et nous avons été l'un des pays les plus actifs parmi la quarantaine de membres observateurs depuis que nous avons obtenu ce statut en 2012.

Le président: Merci, monsieur Morrison.

Merci, monsieur Hoback.

Nous passons maintenant au Parti libéral. Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les talentueux représentants du ministère qui sont ici pour nous donner un aperçu des débouchés commerciaux.

Je me trouvais en Colombie-Britannique la semaine dernière, et j'ai eu l'occasion de discuter avec de nombreux intervenants. Même si ces intervenants étaient très favorables au PTP, leur priorité était l'Accord sur le bois d'oeuvre.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Morrison. Pouvez-vous nous présenter un peu le contexte? Vous avez dit que les États-Unis sont également l'un des plus importants partenaires dans ce secteur; c'est ce que les intervenants ont aussi dit. Nous connaissons également une expansion en Chine et en Corée dans le domaine du bois d'oeuvre. Pouvez-vous nous dire le pourcentage de nos

échanges commerciaux dans ce secteur que nous faisons avec les États-Unis et les autres pays?

M. David Morrison: Encore une fois, j'ai la chance de répondre aux questions faciles, et Kirsten a la chance de répondre lorsque les choses ne se déroulent peut-être pas comme nous le souhaitons. Je laisse donc la parole à Kirsten.

Mme Kirsten Hillman: Merci.

En ce qui concerne l'industrie du bois d'oeuvre et notre relation avec les États-Unis, ce pays est de loin le principal marché d'exportation pour le bois d'oeuvre canadien, et la Colombie-Britannique est le principal fournisseur de bois d'oeuvre aux États-Unis. Pas moins de 66 % des exportations de bois d'oeuvre canadien se font aux États-Unis, ce qui représentait 5,5 milliards de dollars en 2014 en échanges commerciaux et en exportations.

Pendant que j'ai la parole, je pourrais vous donner des nouvelles d'où nous en sommes concernant l'Accord sur le bois d'oeuvre.

● (0915)

M. Sukh Dhaliwal: C'est ce que j'aimerais savoir.

Mme Kirsten Hillman: L'Accord sur le bois d'oeuvre de 2006 a expiré en octobre dernier, et nous avons actuellement une période de statu quo concernant les litiges. L'Accord sur le bois d'oeuvre vise en gros à gérer le commerce entre les deux pays. Avec son expiration, nous entrons dans une période de libre-échange entre les deux pays, mais les deux pays conviennent qu'il n'y aura pas de contestations judiciaires concernant ce secteur d'activité pendant un an.

Durant cette période, nous travaillons d'arrache-pied pour négocier un nouvel accord sur le bois d'oeuvre. Nous profitons d'un large appui de toutes les provinces et de l'industrie en vue d'entreprendre de telles négociations. Nous travaillons fort en ce sens, et nous collaborons très étroitement avec les États-Unis en la matière.

Cela étant dit, nous n'accepterons pas n'importe quel accord; nous négocierons seulement un accord intéressant pour nous et notre industrie. C'est une tâche très importante sur le plan économique, et nous le faisons avec grand soin.

M. Sukh Dhaliwal: Comme vous venez de le mentionner, compte tenu des circonstances, nous avons actuellement une période de sursis concernant les litiges. Les entreprises américaines aimeraient bien en soumettre. Comment réussirons-nous à empêcher cela? Que pouvons-nous faire exactement pour assurer à nos intervenants canadiens qu'ils n'auront pas à composer avec des litiges et à dépenser tout leur argent qu'ils auraient pu utiliser à d'autres fins?

Mme Kirsten Hillman: Pour être très honnête, la seule manière d'éviter avec certitude des litiges, c'est de négocier un nouvel accord. Nous avons depuis très longtemps des périodes de litiges et de négociations dans le secteur du bois d'oeuvre, comme vous êtes à même de le savoir, étant donné que vous êtes de la Colombie-Britannique. Dans un monde idéal, nous aimerions négocier le prochain accord avant la fin de la période de statu quo. Cela étant dit, il faut que ce soit le bon souhaité. Nous devons évaluer au fil des négociations que nous avons le bon souhaité, soit un accord qui mérite d'être signé. Nous éviterions ainsi bien entendu des litiges.

C'est l'objectif de l'accord. L'accord vise à remplacer le libre-échange pour le dire ainsi. Il permet de gérer le commerce et d'éviter des litiges.

M. Sukh Dhaliwal: Pour ce qui est de deux provinces, soit le Québec et la Colombie-Britannique, lorsque vous négociez un tel accord, est-ce possible que cela ait des conséquences négatives pour l'une des provinces?

Mme Kirsten Hillman: Je dois d'abord mentionner que dans le processus de gestion de ce dossier nous collaborons étroitement avec toutes les provinces. C'est vrai que la relation économique que le Québec et la Colombie-Britannique entretiennent avec les États-Unis dans le domaine du bois d'oeuvre est la plus importante, et leurs opinions sont très importantes dans le dossier.

Si votre question vise à savoir si c'est possible d'en arriver à un accord qui satisfera tout le monde, ce n'est pratiquement jamais possible, d'après mon expérience à titre de négociatrice. C'est très difficile d'y arriver, mais nous essayons de conclure le meilleur accord pour l'ensemble du pays. C'est notre mandat, et c'est ce que nous faisons. Nous avons réussi à le faire dans les précédentes versions de l'accord. Ce n'est jamais parfait. Ce n'est jamais aussi bon que les gens le voudraient, mais ce n'est jamais aussi bon que les États-Unis le voudraient. C'est la nature des négociations. Nous essayons de trouver un accord que les deux parties peuvent accepter, soit un accord juste pour le Canada et les États-Unis.

M. Sukh Dhaliwal: Y a-t-il des éléments concernant les prix et les quotas qui auront des impacts sur l'une ou l'autre des provinces canadiennes?

Mme Kirsten Hillman: Il est trop tôt pour le dire.

M. Sukh Dhaliwal: D'accord. Merci.

Le président: Merci de vos questions.

La parole est au NPD. Madame Ramsey, vous avez six minutes.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci beaucoup de votre rapport et des renseignements présentés aujourd'hui.

Nous avons vu dans des rapports sur l'étape d'épuration de l'AECG que nos partenaires européens font pression pour remplacer le mécanisme de RDIE par la création d'un système judiciaire sur l'investissement. Cela découlait en partie de la préoccupation grandissante des Européens en ce qui concerne la possibilité que des entreprises poursuivent les gouvernements qui adoptent des règlements qui nuisent à leurs profits. Selon vous, les dispositions modifiées concernant le système judiciaire sur l'investissement serviront-elles mieux les intérêts des Canadiens que les dispositions sur le mécanisme de RDIE?

• (0920)

M. Steve Verheul: Il est vrai que nous collaborons avec les Européens sur cette question pour réviser certaines dispositions sur l'investissement. Il y a vraiment deux aspects.

Premièrement, nous précisons certaines dispositions de l'accord en ce qui a trait aux obligations de s'assurer que le droit du gouvernement d'adopter des règlements n'est pas miné par des plaintes d'investisseurs, ce qui pourrait nuire à la capacité d'adopter des règlements. La majorité des dispositions seront décrites comme des dispositions de clarification. Autrement dit, cela permettra d'exprimer très clairement à tout processus d'arbitrage notre intention lorsque nous avons négocié l'accord.

Deuxièmement, il est question du processus en soi. Vous avez mentionné le système judiciaire sur l'investissement. L'Union européenne a fait cette proposition aux États-Unis dans le cadre de leurs négociations. Elle ne nous l'a pas proposé.

Nous nous penchons sur un système qui serait quelque peu différent de ce qui se trouve actuellement dans l'AECG, en

particulier en ce qui a trait au choix des arbitres ou des membres de la commission d'arbitrage. Nous examinons également la possibilité de faire avancer la création d'une procédure d'appel. Cet élément figure actuellement dans l'AECG, mais il fait partie des travaux futurs. Nous examinons la possibilité de mettre en oeuvre une telle procédure au moment de l'entrée en vigueur de l'AECG. Voilà les questions dont nous discutons actuellement avec les Européens.

Mme Tracey Ramsey: J'ai quelques autres questions dans la même veine.

Y a-t-il des exemptions précises dans l'AECG concernant l'adoption de règlements sur des sujets délicats d'intérêt public, comme la lutte contre les changements climatiques ou l'eau?

M. Steve Verheul: Il y a certaines exemptions dans certains domaines, notamment l'expropriation. Nous avons exempté des questions liées à l'environnement et aux services sociaux et diverses questions de cette nature. Je ne crois pas que nous mentionnons précisément l'eau, mais l'accord contient diverses protections en la matière qui auraient une incidence à cet égard.

Mme Tracey Ramsey: Depuis l'élection générale, avez-vous reçu des directives de la part du présent gouvernement en vue d'adopter une nouvelle orientation concernant l'AECG en ce qui a trait au mécanisme de RDIE ou à d'autres éléments de cet accord?

M. Steve Verheul: Pour l'instant, je ne dirais pas que ce sont des directives. Nous avons évidemment eu des discussions sur de possibles améliorations à apporter en ce qui concerne l'approche sur l'investissement dans l'AECG, et c'est ce dont nous discutons actuellement avec les Européens. L'Union européenne a été la première à nous faire part de ses inquiétudes à ce sujet en raison de la situation politique concernant ces questions dans l'Union européenne. Compte tenu de cela, nous voulions de notre côté examiner s'il était possible d'apporter des améliorations. Nous avons reçu l'appui du gouvernement en ce sens.

Mme Tracey Ramsey: Y a-t-il eu des discussions concernant l'élimination complète des dispositions sur le mécanisme de RDIE et le système judiciaire sur l'investissement, étant donné que les investisseurs peuvent déjà exercer des recours devant les tribunaux nationaux?

M. Steve Verheul: Non. Il n'y a pas eu de discussions concernant l'élimination d'un mécanisme qui permet aux investisseurs d'exercer des recours, parce qu'il n'est pas possible de le faire par l'entremise des tribunaux nationaux. Ce n'est pas du ressort des tribunaux nationaux de prendre une décision concernant des obligations prévues dans les traités internationaux. Si nous souhaitons avoir un mécanisme de recours pour non-respect d'une obligation en vertu du traité sur l'investissement, nous devons examiner d'autres mécanismes, comme un processus de règlement des différends relatifs à l'investissement.

Mme Tracey Ramsey: Mon autre question porte également sur l'AECG. En ce qui concerne la protection des brevets pour les produits pharmaceutiques, le résumé technique de l'AECG entre le Canada et l'Union européenne mentionne que le gouvernement fédéral canadien est disposé à tenir compte des impacts différentiels sur les coûts, si les concessions faites à l'Union européenne dans ce domaine entraînent des répercussions sur les coûts pour les gouvernements provinciaux et territoriaux.

Comment les impacts différentiels sur les coûts seraient-ils évalués et qui est-ce qui s'en occupera?

M. Steve Verheul: C'est un élément sur lequel nous continuons de nous pencher, et nous le faisons en collaboration avec d'autres ministères qui jouent un rôle plus direct dans le secteur pharmaceutique. Nous réalisons également une évaluation des coûts potentiels et des modélisations des attentes concernant les coûts. Nous discuterons également avec les provinces et les territoires pour connaître les augmentations auxquelles ils s'attendent. Nous devons prendre une décision par la suite.

Mme Tracey Ramsey: Quels mécanismes le gouvernement fédéral canadien pourrait-il utiliser pour pallier les impacts différentiels sur les coûts?

M. Steve Verheul: Je ne veux pas avancer d'hypothèses, parce que nous n'en sommes encore qu'à la conception, mais je présume que cela prendrait fort probablement la forme d'un paiement aux provinces et aux territoires pour pallier les coûts additionnels. Il en a certainement été question par le passé.

Le président: Il vous reste encore une demi-minute, si vous voulez l'utiliser.

• (0925)

Mme Tracey Ramsey: Je ne pense pas être en mesure de poser ma question et d'avoir une réponse en une demi-minute, mais je vous remercie.

Le président: Eh bien, c'est comme vous voulez, madame Ramsey; allez-y.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

J'aimerais parler de la valeur actuelle de notre dollar par rapport à la devise américaine, et vous avez mentionné l'importance de notre partenariat commercial avec les États-Unis. Pour l'avenir et dans les présents accords, quels types de dispositions envisagez-vous pour traiter de la question de la valeur actuelle du dollar canadien?

M. David Morrison: Notre économiste en chef, dont la spécialité est la force du dollar canadien, est également ici.

J'aimerais dire qu'il est évident que dans certains secteurs de l'économie canadienne un dollar plus faible est très bénéfique. Cela devrait également entraîner au fil du temps de plus grands investissements au Canada, et André pourra vous expliquer pourquoi le dollar vaut ce qu'il vaut actuellement. Cependant, pour ce qui est des échanges entre le Canada et les États-Unis, un dollar canadien plus faible a entraîné par le passé — pas dans l'ensemble, mais dans certains secteurs clés de l'économie — une augmentation des exportations et a rendu les investissements au Canada plus attrayants pour les investisseurs américains.

Le président: Merci, madame Ramsey.

La parole est au Parti libéral.

Madame Lapointe, vous avez six minutes.

[Français]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Bonjour à vous tous.

Je vous remercie beaucoup d'être ici aujourd'hui.

M. Morrison a dit plus tôt que les États-Unis étaient notre plus grand marché. Sauf erreur, cela représente 75 % de nos exportations. Nous avons une entente commerciale avec les États-Unis et le Mexique.

Plusieurs entrepreneurs ou manufacturiers me parlent souvent de la Buy American Act, qui leur rend les choses plus difficiles. Est-ce de ce genre de difficultés que vous parliez? Pouvez-vous en parler

d'avantage, afin que je comprenne mieux la Buy American Act lorsque des manufacturiers du Québec m'en parlent?

M. David Morrison: Merci beaucoup.

Autrefois, j'avais demandé...

Mme Linda Lapointe: Vous pouvez me répondre en anglais, c'est correct.

M. David Morrison: D'accord, merci.

[Traduction]

Je vais essayer de répondre en premier, puis je céderai la parole à mes collègues.

Oui, la politique d'achat aux États-Unis est un des irritants dont j'ai parlé. En fait, j'ai dit qu'en 2014, 77 % de nos exportations totales de marchandises étaient destinées aux États-Unis. Il s'agit, de loin, de notre principal marché. Cette étroite relation commerciale s'accompagne parfois d'irritants. La politique d'achat aux États-Unis en est un exemple.

À titre de précision, sachez qu'on ne parle pas ici d'une loi. Il s'agit plutôt d'une politique qui concerne les marchés publics. C'est une expression générique qui désigne, selon le cas, l'échelon fédéral ou les gouvernements des États. Parfois, il s'agit d'une règle municipale selon laquelle les ressources mises à la disposition d'un projet de travaux publics doivent provenir des États-Unis.

Après ce préambule, j'aimerais donner la parole à la personne qui se spécialise dans la politique d'achat aux États-Unis — notre spécialiste des irritants.

[Français]

Mme Kirsten Hillman: J'aimerais parler un peu de la façon dont nous abordons cette question sous l'angle des politiques commerciales.

Nous avons des discussions avec les États-Unis dans le cadre de notre relation générale avec eux. Nous essayons aussi d'en parler dans le cadre de négociations ou de politiques commerciales, ce qui relève de notre responsabilité.

Normalement, nous devons faire affaire avec le gouvernement fédéral américain, et non avec les États et les municipalités. Au Canada, la grande majorité des marchés publics se situent aux paliers municipal et provincial. Les discussions que nous avons avec notre interlocuteur, c'est-à-dire le gouvernement fédéral américain, peuvent porter sur les politiques qui permettent de distribuer de l'argent à d'autres paliers de gouvernement seulement lorsque celles-ci sont soumises à certaines conditions, par exemple l'obligation d'avoir un certain pourcentage de contenu américain afin de recevoir certains fonds. Quand on parle du programme Buy America, il s'agit d'une question de politiques commerciales internationales. Nous devons faire face à ces politiques.

Depuis 20 ans, ces politiques nous préoccupent parce qu'elles ont un effet sur nos chaînes de valeur. Celles-ci sont établies en fonction de certaines relations, et de telles politiques vont casser ces chaînes de valeur. Nous avons énormément de discussions avec les Américains pour leur parler des conséquences économiques et pour leur dire que ce n'est bon ni pour eux ni pour nous.

Par ailleurs, sur le plan juridique, c'est-à-dire en ce qui touche les règles internationales du commerce, nous avons très peu de recours, parce que cela ne va pas à l'encontre des règles actuelles contenues dans des traités comme l'ALENA ou édictées par l'OMC ou d'autres.

Nous avons surtout besoin d'aborder ces questions en faisant des efforts de sensibilisation lors de nos conversations avec les Américains. Nous faisons cela sur les plans ministériel, politique et gouvernemental ainsi qu'auprès de nos ambassades et de nos consulats aux États-Unis. Nous utilisons tous les moyens possibles. Nous le faisons même auprès de nos intervenants du secteur privé.

• (0930)

Mme Linda Lapointe: Donc, c'est quand il s'agit de contrats gouvernementaux. S'il s'agit de contrats privés, cela ne s'applique pas.

Que peut faire le Canada, en contrepartie, pour ses entreprises? Il semble qu'on ne demande pas toujours qu'il y ait du contenu canadien. On n'exige pas la même chose de nos manufacturiers quand il s'agit de contrats gouvernementaux.

Mme Kirsten Hillman: Selon ce que j'en sais, c'est exact, mais je ne suis pas experte en la matière.

Mme Linda Lapointe: Selon mes informations, les États-Unis ont cette exigence, mais le Canada ne l'a pas.

Mme Kirsten Hillman: Je crois comprendre, en effet, que nous ne le faisons pas, mais cela pourrait être une possibilité.

Par ailleurs, il faut aussi savoir que ce genre de politique contribue à faire hausser les coûts dans un pays comme le nôtre, qui est beaucoup plus petit. Nos manufacturiers ont moins de ressources. Il serait important, lors de nos discussions sur les politiques, de considérer tous les aspects.

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci, madame Lapointe.

Voilà qui met fin à notre premier tour de table. Nous allons passer à la deuxième série de questions. Les trois premières interventions dureront chacune six minutes, selon l'ordre suivant: Parti libéral, Parti conservateur, Parti libéral. Commençons par M. Peterson.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Je vous remercie tous d'être ici aujourd'hui. J'ai quelques questions à vous poser.

Monsieur Morrison, vous avez parlé de l'ampleur et de la solidité des relations économiques entre le Canada et les États-Unis, et vous avez expliqué comment ces liens se sont resserrés. Toutefois, certains faits montrent aussi que depuis la crise économique, ces relations se sont quelque peu estompées. Je me demande si vous avez des idées sur la façon dont nous allons ramener cela aux niveaux antérieurs et si vous pensez qu'il y a quelque chose que nous pouvons faire en partenariat avec le Mexique afin d'essayer de rétablir la situation.

M. David Morrison: Merci.

À vrai dire, j'ignore si les relations économiques se sont estompées. Il y a certes eu une baisse après la crise financière de 2008. L'activité économique a ralenti de façon générale. Si je me souviens bien, le chiffre que j'ai mentionné à propos des exportations de marchandises en 2014 — et ce, sans tenir compte de nos échanges de produits et services — est dans l'ordre des choses; en fait, ce chiffre est supérieur à ce qu'il a été ces dernières années. C'est donc dire qu'il y a eu une légère reprise.

Il en va de même pour le Mexique, où il existe, nous en sommes convaincus, toutes sortes de possibilités encore inexploitées. J'ai dit dans ma déclaration que le Mexique et le Canada sont devenus, l'un pour l'autre, le troisième partenaire commercial en importance. Je sais que l'intensification des relations avec les États-Unis et le

Mexique constitue une priorité pour le ministre Freeland et le gouvernement; je parle là non seulement de relations commerciales, mais aussi des mesures à prendre pour occuper une position de chef de file dans ce contexte. L'ALENA est, bien entendu, l'assise sur laquelle repose cette relation trilatérale. D'où le grand intérêt que porte notre ministère à ce dossier et sa volonté de poursuivre ses efforts en ce sens au cours des prochains mois, en prévision de la visite à Washington et de l'accroissement des activités entre les trois pays.

• (0935)

M. Kyle Peterson: Parfait. Merci.

Dans la documentation préparée pour notre réunion, il est question du Sommet des leaders nord-américains, qui se tiendra au Canada cette année. Pourriez-vous nous en dire plus sur l'ordre du jour et les questions prioritaires que nous comptons mettre de l'avant lors de cette rencontre?

M. David Morrison: Le sommet se déroule presque chaque année, ou à peu près tous les deux ans, depuis une douzaine d'années. On l'appelle communément le sommet des « trois amigos ». La dernière fois qu'on l'a organisé, c'était en février 2014 lorsque le président mexicain, M. Pena Nieto, en a été l'hôte dans sa ville natale, au Mexique. L'ordre du jour porte surtout sur la prospérité économique. C'est l'essence même des liens qui unissent les trois pays depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, il y a 21 ans. Bien entendu, on y traite aussi de questions environnementales plus vastes. Je crois que les changements climatiques occuperont une place très importante dans l'ordre du jour de cette année. Le nouveau gouvernement au pouvoir s'emploiera à conclure une entente nord-américaine sur l'énergie propre et l'environnement dans le contexte trilatéral.

Les questions relatives à la sécurité dominent toujours. Les États-Unis s'inquiètent de leurs frontières nord et sud. Selon moi, l'accent sera de plus en plus mis sur le rôle de l'Amérique du Nord en affaires internationales. C'est d'ailleurs ce qui est ressorti de la récente réunion des ministres nord-américains des Affaires étrangères, réunion qui a eu lieu à Québec, il y a deux semaines; à cette occasion, les trois ministres des Affaires étrangères ont mentionné, dans leurs déclarations, le processus de paix en Colombie. Ils ont parlé de l'Amérique centrale et des Caraïbes. Bref, à mon avis, on verra de plus en plus les trois pays nord-américains parler de leurs voisins.

M. Kyle Peterson: Merci.

Est-ce qu'il me reste du temps?

Le président: Oui.

M. Kyle Peterson: Dans un autre registre, ma collègue néo-démocrate ici présente sera peut-être heureuse d'entendre ma prochaine question. Étant donné l'importance des relations canado-américaines, pouvez-vous nous faire le point sur le pont Ambassador et sur l'état d'avancement des travaux, ou avez-vous de nouvelles informations à nous communiquer à ce sujet?

M. David Morrison: Je n'ai rien de nouveau à annoncer, mais le projet du pont Ambassador met en évidence des statistiques stupéfiantes, que j'ai citées dans ma déclaration préliminaire. En effet, 25 % du commerce de marchandises se déroule dans le corridor Windsor-Detroit et, bien entendu, il s'agit surtout d'automobiles. Il est difficile d'exagérer l'importance de ces liens, qui représentent une bouée de sauvetage pour l'économie nord-américaine.

La construction du pont devrait être achevée en 2020. Le pont permettra de resserrer ces liens et, de toute évidence, de faciliter le commerce. Le Canada s'est engagé à financer l'infrastructure, et cet argent sera récupéré grâce aux postes de péage.

● (0940)

M. Kyle Peterson: Merci.

Le président: Merci, monsieur Peterson, d'avoir posé ces questions.

Nous allons maintenant passer aux conservateurs. Monsieur Ritz, vous avez six minutes.

L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à vous, mesdames et messieurs, des exposés que vous nous avez faits aujourd'hui.

C'est connu: le Canada joue dans la cour des grands à bien des égards, comme en témoigne évidemment l'excellent travail que vous accomplissez. D'énormes pressions sont exercées pour maintenir le marché canado-américain. Chaque jour, des échanges de plusieurs milliards de dollars se font à la frontière — nous le savons. D'ailleurs, on vient de poser une question sur le pont.

À mon avis, un des éléments qui assurent l'intégrité du marché américain, c'est la diversité commerciale de notre portefeuille. Nous faisons le nécessaire pour jouir de droits commerciaux, entre autres, dans la région de l'Asie-Pacifique, en Europe et, bien sûr, en Chine. Dans certains cas, nous sommes en avance sur les Américains.

J'ai bien aimé les points vignettes qui se trouvent dans votre mémoire, madame Bincoletto. Vous dites que les entreprises exportatrices sont plus productives, qu'elles innovent davantage et qu'elles ont plus de capacités en recherche et développement. Je suis tout à fait d'accord avec vous, et je trouve votre nouveau programme formidable. Vous souhaiteriez peut-être ajouter un autre zéro à la fin du montant.

Dans le secteur agricole, il y a presque 10 ans — et M. Verheul s'en souviendra —, nous avons créé le Secrétariat à l'accès aux marchés, qui vise justement à atteindre un tel objectif. Aujourd'hui, des industries s'implantent en Chine, en Inde, sur ces nouveaux marchés innovateurs, grâce à notre financement à parts égales. C'est un succès retentissant, et la demande dépasse toujours la capacité du programme. En tout cas, je vous souhaite la meilleure des chances dans ce dossier. Je sais que vous obtiendrez de très bons résultats.

Un peu loin dans votre mémoire, vous parlez d'une étude destinée à évaluer les forces et les faiblesses. Je suis entièrement d'accord. Allons-nous obtenir une copie de cette étude, ou est-elle réservée à la ministre?

Mme Susan Bincoletto: Nous n'en sommes qu'au début. La feuille de route élaborée par l'ancien gouvernement et appelée le Plan d'action sur les marchés mondiaux...

L'hon. Gerry Ritz: Le PAMM.

Mme Susan Bincoletto: ... le PAMM existe depuis moins de deux ans. Par conséquent, nous étudions encore la question. Aucune décision n'a encore été prise quant à la façon dont nous allons diffuser cette information.

L'hon. Gerry Ritz: Je crois comprendre qu'un processus de consultation sera également lancé, et j'espère que notre comité pourra y contribuer. Si cela relève strictement de la ministre, il ne faudra pas perdre de vue une foule d'autres aspects qui méritent d'être étudiés.

Ce qui m'a toujours quelque peu contrarié — et nous en entendons parfois parler dans les médias —, c'est le déséquilibre permanent de

notre balance commerciale. Or, les gens ne comprennent pas que les investissements effectués au Canada sont classés dans la catégorie des importations. Y a-t-il moyen de les séparer et d'en faire rapport sous trois angles — importations, exportations et investissements — pour qu'on cesse de voir tout le temps une disproportion dans la balance commerciale? J'aimerais beaucoup cela. Comme vous l'avez déjà signalé, monsieur Morrison, le montant d'argent qui provient des États-Unis est astronomique. Le même constat s'applique maintenant aux investissements en provenance de la Chine et des pays européens.

Par ailleurs, j'aimerais bien une comparaison des nouveaux accords commerciaux en vigueur, c'est-à-dire l'ALENA, l'AECG, le CETA, le Partenariat transpacifique — les accords multilatéraux —, sur le plan du mécanisme de RDIE, de la propriété intellectuelle, du régime d'assurance-médicaments, etc., pour qu'on puisse voir leur évolution. Le mécanisme de RDIE, le régime d'assurance-médicaments et la propriété intellectuelle ne sont pas des phénomènes nouveaux dans un monde en pleine mutation, à l'ère électronique. À mon avis, il serait très utile de faire une comparaison entre les trois pour mettre en évidence ce qui est nouveau et pour voir comment les choses ont évolué.

Au fil des ans, les gens d'affaires nous ont répété un message, et je pense qu'ils le répéteront dans le cadre de nos consultations sur ces accords commerciaux: les entreprises veulent de la sécurité, de la fiabilité et de la prévisibilité, à défaut de quoi il n'y aura pas d'investissements. C'est ce que dénote le mécanisme de RDIE, comme nous en avons été témoins dans le cas de l'APIE conclu avec la Chine. Aujourd'hui, nous observons un mouvement plus libre des capitaux dans les deux sens, ce qui n'est pas mauvais. Je crois que nous devons souligner l'importance de développer un marché comme la Chine. Je suis d'accord avec le nouveau gouvernement pour dire qu'il faut aller de l'avant. Bien entendu, nous allons devoir le faire sur nos instances, à certains égards. N'empêche que les premiers pourparlers reposent sur l'APIE qui a été signé, la plateforme de transactions en renminbis et le travail des nouveaux délégués commerciaux qui sont dispersés dans l'ensemble de la Chine.

Avez-vous établi un échéancier à cet égard?

Mme Kirsten Hillman: Susan et moi répondrons toutes deux à cette question, parce qu'il y a, d'une part, les délégués commerciaux et, d'autre part, les représentants commerciaux, c'est-à-dire le volet promotion et le volet négociation.

Sur le plan des négociations commerciales, comme vous le savez sans doute, le mandat de la ministre Freeland comprend explicitement la tâche de renforcer les relations avec la Chine. Nous réfléchissons aux différents moyens d'y arriver. L'accord de libre-échange est un des moyens. Il y en a beaucoup d'autres, et je crois qu'il est très important, à l'heure actuelle, d'examiner toutes les options. Nous avons amorcé des discussions avec différentes entreprises et avec différents groupes de Canadiens. Ces efforts ne feront que s'intensifier à mesure que nous poursuivrons ces discussions pour comprendre nos objectifs. Nous allons suivre une approche étape par étape et nous assurer de progresser de manière réfléchie et logique au chapitre des négociations.

Les délégués commerciaux, quant à eux, assurent une présence canadienne qui favorise les affaires. Comme vous l'avez indiqué, ils jouent sans équivoque un rôle très précieux pour les entreprises sur le terrain.

● (0945)

L'hon. Gerry Ritz: Oui. J'ai constaté au fil des ans que la Chine aime le Canada parce que nous ne sommes pas les États-Unis. C'est d'ailleurs l'un des premiers points que j'ai dû faire valoir, à savoir que nous ne sommes pas une colonie; nous sommes autonomes. Maintenant que la Chine a accepté ce fait... Après tout, nous pouvons y exporter du boeuf, alors que les États-Unis ne le peuvent toujours pas. Il y a beaucoup de secteurs où les Américains nous utilisent en quelque sorte pour avoir accès à des marchés, et je n'y vois aucun inconvénient pourvu que cela aboutisse à des avantages réciproques.

La taille et la portée du marché chinois pourraient certes nous paraître accablantes. Comme nous l'avons vu dans le cadre des négociations entre l'Australie et la Chine, il est possible de faire fausse route. L'Australie a essentiellement fini par accepter l'accord, mais je ne trouve pas que c'est une bonne chose, parce que cela crée un précédent difficile qui empêche le Canada de se surpasser. Mais je suis convaincu que vous saurez être à la hauteur.

Le président: Monsieur Ritz, votre temps est écoulé.

Aviez-vous des observations à faire sur ce que M. Ritz vient de dire?

Mme Susan Bincoletto: Je peux peut-être ajouter quelques points en ce qui concerne les délégués commerciaux.

Le dernier budget a proposé d'accorder un financement accru au Service des délégués commerciaux, particulièrement pour les marchés émergents, là où les entreprises ont plus de mal à s'implanter. En effet, on a besoin d'un peu plus d'aide, non seulement pour diversifier les possibilités d'exportation — d'où la création du programme CanExport —, mais aussi pour offrir des débouchés mondiaux aux associations, ce qui encourage leurs membres à se lancer sur de nouveaux marchés pour examiner de plus près la situation sur place.

C'est un marché redoutable — songeons à l'Inde, à la Chine. Ces marchés sont difficiles à percer. Voilà pourquoi nous allons accroître notre présence, surtout dans les villes secondaires en Chine et ailleurs en Asie. Je le répète, plus le marché est difficile, plus on a besoin d'aide.

En même temps, nous collaborons beaucoup plus étroitement avec certains de nos partenaires nationaux comme la BDC — la Banque de développement du Canada — et la Société pour l'expansion des exportations, qui relève du mandat de la ministre, afin de déterminer comment offrir un ensemble de mesures de soutien aux entreprises. Cela comprend non seulement un financement à parts égales, mais aussi des prêts et un fonds de roulement pour aider les entreprises à croître et à faire des affaires sur ces marchés plus difficiles.

Comme David l'a mentionné, environ 75 % de notre commerce de marchandises a toujours visé les États-Unis, ce qui peut être à la fois une bonne et une mauvaise chose parce que, comme vous l'avez dit, la diversification du portefeuille est aussi une bonne idée. Grâce à cette nouvelle stratégie, nous essayons de déterminer la meilleure façon d'amener les entreprises canadiennes à faire des affaires à l'étranger — ailleurs qu'aux États-Unis, même s'il s'agit d'un lieu de prédilection, surtout grâce à la faiblesse du dollar et parce qu'il est plus facile d'y exploiter des activités pour diverses raisons —, sans toutefois perdre de vue les possibilités d'obtenir un taux de croissance à double chiffre dans d'autres pays.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant aux libéraux. Monsieur Dhaliwal, à vous la parole.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président.

Je tiens à dire aux témoins que, même si le Comité est doté d'un mandat précis, nous pouvons établir nos propres priorités. La semaine dernière, nous avons parlé de certaines des priorités sur lesquelles nous devrions nous pencher dans les jours et les semaines à venir: le Partenariat transpacifique, l'accord sur le bois d'oeuvre, nos échanges commerciaux avec l'Union européenne. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

La semaine dernière, je me suis entretenu avec des gens d'affaires et, même s'ils appuient le Partenariat transpacifique et estiment que c'est une bonne entente pour eux, ils ont presque tous... Mais, là encore, pour revenir au contexte de la Colombie-Britannique, ils ont dit que la priorité absolue est l'accord sur le bois d'oeuvre. C'est ce qui devrait être la priorité du Comité. La sous-ministre adjointe Hillman a mentionné que l'accord a pris fin en octobre 2015.

Seriez-vous en mesure de nous conseiller une ligne d'action à suivre, si nous avions à faire un choix? Quelle serait votre priorité? Qu'envisageriez-vous d'examiner en premier: l'accord sur le bois d'oeuvre ou le Partenariat transpacifique?

● (0950)

Mme Kirsten Hillman: Eh bien, il m'est très difficile de répondre à cela. Je serais tentée de retourner la question de cette façon: serait-il possible de mener les deux dossiers de front plutôt que d'en prioriser un seul?

Les consultations auxquelles j'ai pris part au cours des deux derniers mois concernaient principalement, mais pas exclusivement, le Partenariat transpacifique. Les échanges que j'ai eus avec diverses parties concernées — des Canadiens, des provinces, des fonctionnaires, des administrations municipales, etc. — ne concernaient pas un seul dossier, mais une foule de sujets. D'après ce que je comprends, le Comité cherche à rejoindre les gens. Dans cette optique, il me semble normal que les Canadiens à qui nous parlons et qui s'intéressent au commerce en leur qualité de commerçant ou d'expert dans leur domaine soient impatients de nous faire part de leurs commentaires sur une variété d'initiatives et sur ce qu'ils considèrent comme des priorités.

Ce n'est peut-être pas une réponse des plus directes, mais je vous répondrai que je ne suis pas certaine que le pays a besoin de se choisir une priorité. Je crois que nous pouvons affirmer sans hésitation que le bois d'oeuvre est un dossier très important. C'est un secteur de grande valeur qui occupe une place prépondérante dans notre économie. Pour notre politique commerciale, c'est une question qui génère des tensions et que nous devons résoudre. Par ailleurs, je crois qu'il est très important que certains accords de libre-échange aient été conclus. Nous devons les parachever et les mettre en vigueur. Puis, il y a le Partenariat transpacifique, qui est une tout autre affaire. Le gouvernement s'évertue à tenter de bien comprendre ce que les Canadiens en pensent.

Je serais tentée de vous répondre que j'ai bien l'impression que les deux questions peuvent être abordées simultanément auprès des témoins que le Comité reçoit.

M. Sukh Dhaliwal: Chose certaine, c'est que l'accord sur le bois d'oeuvre est l'une de vos priorités, n'est-ce pas?

Mme Kirsten Hillman: Eh bien, pour notre direction des négociations, le bois d'oeuvre est effectivement une priorité, cela ne fait pas le moindre doute.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Je souhaite maintenant aborder la question de l'Inde. Je suis né là-bas, certes, mais je me trouve très privilégié d'être ici aujourd'hui. Même si le Canada n'est qu'un petit partenaire commercial de l'Inde, quels sont les obstacles qui nous empêchent de faire des affaires dans ce pays? J'ai vu directement de quoi il retourne, mais ce sont des choses que les autres membres du comité auraient intérêt à savoir.

Mme Kirsten Hillman: Je pense qu'il y a deux façons de répondre à cela. Il y a d'abord cette réponse qui serait semblable à celle que Susan a donnée à propos de la Chine. Il s'agit d'un marché vaste et complexe qui, pour les entreprises canadiennes, peut parfois sembler opaque et en quelque sorte imprévisible. Il faut mettre les bouchées doubles pour faire des affaires en Inde, pour s'y établir, pour y investir. Dans cette optique, nous consacrons beaucoup de temps et d'énergie par l'intermédiaire de nos missions là-bas et des modestes bureaux que nous avons un peu partout dans le pays afin d'aider les Canadiens à comprendre le milieu et à y réussir. Je pense que c'est un aspect très important. Les entreprises doivent amorcer la démarche, prendre des risques et s'exporter là-bas. Ce n'est pas toujours aisé pour les entreprises canadiennes, une dynamique qui s'explique en partie par le fait qu'elles sont souvent habituées à traiter avec les États-Unis. Entre autres, notre langue et notre système juridique ressemblent beaucoup à ceux de nos voisins. Et de un.

Ensuite, nous pouvons rechercher l'instauration de cadres juridiques, c'est-à-dire des accords commerciaux et des accords d'investissement pour appuyer les entreprises et rendre le milieu plus prévisible. Nous travaillons aussi sur cet aspect, et ce, depuis de nombreuses années. En 2010, nous avons amorcé des négociations de libre-échange avec l'Inde, et nous sommes en négociation pour un accord d'investissement bilatéral depuis plus longtemps encore. Aucun de ces deux accords n'a été conclu jusqu'ici. Les négociations s'avèrent ardues, complexes. Nous allons continuer à les soutenir, mais l'Inde a beaucoup de priorités et une foule d'autres choses qui retiennent son attention, ce qui peut parfois rendre les négociations difficiles.

• (0955)

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Le président: Merci, monsieur Dhaliwal. Votre temps est écoulé.

Nous allons laisser la parole aux conservateurs.

Monsieur Van Kesteren, vous avez cinq minutes.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci d'être ici. Sachez que votre présence est particulièrement importante pour moi. Je ne suis pas issu d'un milieu versé dans le commerce. Je n'ai pas siégé à ce comité. Je suis de ceux pour qui cette présentation est nécessaire. Alors, je vous en remercie.

Monsieur Morrison, l'une des choses que vous avez dites qui m'a particulièrement frappé est le fait que les États-Unis représentent, je pense, 70 %. Je pense que c'est le chiffre de 70 % qui a circulé, mais je crois me rappeler qu'il y a plusieurs années, il était plutôt question de 90 %. Suis-je dans l'erreur? J'ai 60 ans, alors, lorsque je parle de 90 %, je veux parler à tout le moins de ce que ma mémoire récente a retenu. Les choses ont-elles évolué? Je crois que la question de suivi serait celle-ci: le libre-échange et l'ouverture de nos marchés nous ont assurément permis de nous libérer de cette dépendance pour laquelle le Canada a tant été critiqué; ai-je raison de penser cela? Pouvez-vous faire un bref commentaire à ce sujet?

M. David Morrison: Je ne connais pas vraiment les chiffres historiques. La proportion de 90 % me semble élevée, mais, comme cela a été dit, la diversification de nos partenaires commerciaux a

toujours été un enjeu et un objectif, cela ne fait aucun doute. C'est une stratégie judicieuse que d'essayer de diversifier son portefeuille.

Selon de nombreux points de vue... Je pense ici à une conversation que j'ai eue avec mon homologue australien, qui, regardant notre situation géographique, nous trouvait très chanceux d'être à côté de ce marché et d'avoir ce libre-échange avec les États-Unis, certes, mais aussi avec le Mexique et jusqu'aux pays de l'Alliance du Pacifique. Pour lui, les marchés du nord sont un peu plus difficiles à percer. Comme le dit mon collègue, c'est une chance inouïe, mais la diversification reste une démarche judicieuse.

Nous pouvons vous revenir là-dessus, à moins que mon collègue ou l'économiste principal de notre ministère ait ces données à portée de main. Quoi qu'il en soit, je crois comprendre que cette proportion tourne autour des 75 % depuis très longtemps. Et cela ne concerne que le commerce des marchandises. Le commerce des services n'est pas inclus là-dedans.

M. Dave Van Kesteren: Et maintenant, ma question de suivi. Nous avons parlé abondamment de l'importance. Nous avons parlé de certains problèmes. Je pense en fait que j'ai trois questions. Je crois que n'importe lequel d'entre vous pourrait y répondre. M. Verheul pourrait lui aussi intervenir à un moment donné.

Voici ce que je cherche à savoir. Dans quoi sommes-nous vraiment bons? Aussi, dans quoi sommes-nous en train de devenir bons? En tant qu'homme d'affaires, je rechercherais les occasions favorables. S'il y avait un domaine où nous ne pourrions pas être concurrentiels, nous le laisserions évidemment tomber. Dans quoi sommes-nous incapables d'être concurrentiels? Je crois que cela devient de plus en plus évident dans certains domaines. Pouvez-vous nous parler de cela? Si nous devons concevoir une stratégie, nous pourrions nous servir de ces chiffres pour orienter nos efforts.

Dans quoi sommes-nous vraiment bons? Dans quoi sommes-nous en train de devenir bons? Quelles sont les industries où nous ne sommes tout simplement pas concurrentiels?

Mme Susan Bincoletto: C'est une question à laquelle il est difficile de répondre, car il n'est pas simple d'arriver avec une liste des trois domaines où nous excellons. Je regarde les statistiques en matière de commerce. Nous sommes très présents dans le domaine de l'extraction. Nous sommes très bons dans l'exploitation minière. J'arrive tout juste de la Conférence d'Indaba sur l'industrie minière qui s'est tenue en Afrique du Sud. Nous sommes bons dans ce domaine et nous le faisons de façon responsable, alors nous sommes perçus comme une entreprise socialement responsable.

L'industrie minière n'est en rien supérieure aux technologies de l'information et des communications, ou au domaine de l'aérospatiale. L'aérospatiale est aussi une très grosse industrie axée sur les exportations. Je regarde la question sous l'angle des exportations.

M. Dave Van Kesteren: Merci. Nous sommes bons dans l'exploitation minière, mais ce que vous dites essentiellement, c'est que nous exportons ce savoir-faire dans d'autres pays.

• (1000)

Mme Susan Bincoletto: Oui. Nous allons à l'étranger et nous investissons à l'étranger. Nous faisons deux choses. Premièrement, nous créons de la richesse au Canada grâce à nos investissements à l'étranger. Deuxièmement, nous favorisons un développement économique durable dans des pays qui dépendent de l'extraction minière.

Nous sommes très bons pour ce qui est d'investir dans la recherche et le développement, mais nous sommes plutôt moyens pour la commercialisation. Ce n'est pas un domaine qui est lié aux exportations, mais nous savons qu'il nous faut des bases solides en innovation et en matière de compétitivité pour nous lancer dans le monde des exportations. Il vous faut de bons produits, de bons services et des prix peu élevés. Il faut aussi des produits innovateurs qui vont trouver preneur sur de nouveaux marchés. Pour en arriver là, nous avons besoin d'une politique industrielle rigoureuse capable de soutenir cette dynamique.

L'une des choses que nous examinons de plus près, je crois, c'est la façon de mieux intégrer la dimension canadienne dans l'équation, c'est-à-dire les façons d'aider nos entreprises à grandir afin qu'elles puissent se lancer dans l'exportation sur des bases plus solides.

Je crois que j'ai terminé. Non? Je n'ai pas terminé?

Le président: Vous pouvez prendre le temps de conclure.

M. Dave Van Kesteren: N'arrêtez pas.

Mme Susan Bincoletto: Vous voulez que je continue? Vous aimez mon explication.

Nous n'avons pas été particulièrement efficaces pour adopter les technologies, et je crois que c'est quelque chose que les entreprises devraient faire davantage. La question va donc devenir: quel rôle les gouvernements et le secteur privé doivent-ils jouer pour remédier à cela? Le commerce se fait de plus en plus à l'intérieur du pays. Nous avons besoin d'une culture industrielle vigoureuse. Nous avons beaucoup de PME, mais elles ne grandissent pas assez vite. Nous savons que la taille d'une entreprise est importante, qu'elle est un indicateur de sa capacité d'exporter. Nous devons examiner comment les politiques nationales sont élaborées, puis intervenir.

Mon travail consiste à montrer à ceux qui ont le potentiel nécessaire comment arriver à la position qu'ils convoitent à l'international. Nous avons les contacts. Nous avons le savoir-faire quant aux différences culturelles et à la façon de faire des affaires à l'étranger. Mais sans un noyau d'entreprises prêtes à sauter dans la mêlée, il nous est très difficile de faire notre travail. Cela dépend du secteur, mais, en fin de compte, ce sont les sociétés qui nous intéressent. Je dis toujours que les résultats dépendent aussi de l'état d'esprit des sociétés. Certaines préfèrent rester de taille moyenne et n'aspirent à rien de plus. Que faut-il faire pour les porter elles aussi à ce niveau?

Il y a un certain nombre de secteurs chauds. Nos services aux délégués commerciaux concernent surtout l'aérospatiale, les technologies de l'information et des communications et le secteur de l'extraction. Bien sûr, cela dépend du marché, mais il y a une poignée de secteurs où les exportations sont vraiment importantes pour les entreprises. Nous allons donc rencontrer ces gens et nous leur demandons ce qui fait d'eux de si bons exportateurs à long terme, ce qui leur donne cette constance. Les exportateurs occasionnels ne nous intéressent pas.

Le président: Merci. Information utile. Bonne question.

Ce sera maintenant au tour du NPD. Vous avez trois minutes.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

J'ai deux autres questions au sujet de cet accord de libre-échange potentiel avec la Chine.

Tout d'abord, l'Association des fabricants de pièces d'automobile a demandé que le Canada prie la Chine de s'engager à établir une usine de pièces d'automobiles en sol canadien dans le cadre d'un possible accord de libre-échange entre les deux pays. Quelle incidence ce

possible accord de libre-échange peut-il avoir sur le secteur manufacturier du Canada en général, et sur les fabricants de pièces d'automobile en particulier?

Mme Kirsten Hillman: Je crois qu'il est vraiment trop tôt pour répondre à cela. Tous les accords de libre-échange sont différents et les conditions d'accès au marché de cet accord particulier diffèrent de celles d'autres accords. Les conditions d'accès au marché concernent à la fois les réductions tarifaires et les règles d'origine qui s'appliquent à ce traité.

Le secteur canadien de l'automobile et des pièces d'automobile est en grande partie basé en Amérique du Nord. Dans les accords de libre-échange bilatéraux conclus avec des États situés à l'extérieur de l'Amérique du Nord, nous adoptons certaines approches. Si les États-Unis ou le Mexique sont au nombre des partenaires, nos approches ne sont pas les mêmes. Il y a beaucoup de variables dans l'équation.

Il est vraiment encore trop tôt pour être en mesure de répondre précisément à ce genre de question.

•(1005)

Mme Tracey Ramsey: Affaires mondiales Canada a-t-il fait une analyse économique afin d'évaluer les avantages et les coûts d'un accord de libre-échange avec la Chine?

Mme Kirsten Hillman: Non. Nous avons amorcé un processus de consultation auprès des entreprises, des Canadiens, des provinces et d'autres intervenants de la société civile. Nous recueillons l'information qu'il nous faut avant de nous engager dans ce type d'entreprise.

Mme Tracey Ramsey: Pour en revenir au secteur de l'automobile, croyez-vous que le Canada devrait prévoir certaines mesures aux termes du possible accord de libre-échange avec la Chine afin de protéger ses manufacturiers et ses emplois dans le secteur manufacturier?

Mme Kirsten Hillman: Bien sûr. Nous en prévoyons presque toujours. Je ne dis pas « toujours », car il faudrait pour cela que j'aie vérifié tous les accords de libre-échange que nous avons signés. Or, des dispositions très communes sinon universelles des accords de libre-échange conclus avec des pays qui fabriquent des automobiles sont les « dispositions de protection dans le secteur de l'automobile ». Il s'agit d'une règle qui nous permet de rétablir nos tarifs en cas d'une recrudescence des importations attribuable à la mise en oeuvre de l'accord de libre-échange et susceptible de nuire à notre industrie nationale. On procède pour ce faire à une évaluation basée sur les faits afin d'établir si l'accord de libre-échange a effectivement l'incidence que l'on croit sur notre secteur de l'automobile. Si les processus nationaux indiquent que oui, nous avons le droit de rétablir nos tarifs.

C'est un des outils possibles, mais nous en avons utilisé bien d'autres.

Mme Tracey Ramsey: J'ai une autre question.

La Chine a-t-elle demandé au Canada de construire un nouveau pipeline vers la côte Ouest et de supprimer les restrictions sur les acquisitions d'entreprises canadiennes par des entreprises d'État chinoises dans le cadre d'un possible accord de libre-échange?

Mme Kirsten Hillman: Pas à ma connaissance. Qu'en est-il?

Le président: J'aimerais conclure cette assemblée dans 10 minutes. Les membres qui n'ont pas encore posé de question peuvent maintenant le faire. Je demanderais des questions rapides et, si possible, des réponses brèves. Nous n'allons pas nous rendre à six minutes, puis ajouter six minutes.

Si les libéraux sont d'accord, c'est ce que nous allons faire. Ceux qui n'ont pas posé de question sont libres de le faire maintenant. Ceux qui croient que nous avons négligé d'aborder tel ou tel sujet, manifestez-vous, et nous essayerons d'avoir terminé dans 10 minutes.

Madame Ludwig.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci beaucoup de votre exposé très instructif. La formatrice et professeure en commerce d'exportation que je suis a été ravie d'entendre vos arguments et vos points de vue sur le sujet.

J'ai deux questions rapides. La première concerne l'investissement de 50 millions de dollars pour venir en aide aux entreprises qui cherchent de nouveaux marchés. Comment la répartition de ce financement se fera-t-elle par secteur, par région, en fonction de la diversité et des marchés à l'exportation, de la protection de l'environnement et de la taille des entreprises?

Mme Susan Bincoletto: La ministre Freedland a lancé l'initiative le 5 janvier dernier et elle a vraiment réussi à susciter l'enthousiasme. Nous avons déjà reçu 700 demandes actives; environ 200 d'entre elles ont été approuvées ou sont en voie de l'être. Au cours des trois prochaines semaines, on y accordera beaucoup d'attention et on s'attachera à la faire connaître. À ce stade, c'est premier arrivé, premier servi.

Avec le temps et grâce aux données, nous serons en mesure de dégager les secteurs et les entreprises qui ont été les plus intéressés à présenter une demande et pour quels marchés, et la valeur moyenne d'activités données. Nous avons besoin d'un peu plus de temps, car cela fait moins d'un mois. Nous devons ensuite discuter avec la ministre pour voir s'il est nécessaire d'apporter des modifications à l'initiative. Nous connaissons les points forts et faibles au fur et à mesure.

Encore une fois, il est tôt pour se prononcer. De toute évidence, c'est quelque chose qui pourrait être plus stratégique, si on est disposé à le faire, une fois que la stratégie commerciale que la ministre a été chargée d'élaborer se servira de cet outil, le programme CanExport. On vient à peine de commencer.

Mme Karen Ludwig: Il me reste une autre question.

Certains rapports suggèrent que 75 % des nouveaux exportateurs canadiens n'exportent pas pendant leur deuxième année. Je sais pour avoir travaillé avec des collèges et des universités qui ont collaboré directement avec des entreprises locales qu'ils les ont aidées à se préparer à l'exportation.

Est-ce qu'une partie de ce financement...? A-t-on conçu un plan ou tient-on actuellement des discussions auxquelles participeraient les collèges et les universités? Lorsque l'on considère qu'un certain nombre de nos nouveaux exportateurs, ou aspirants exportateurs, sont des petites entreprises qui sont très engagées du côté national et qui utilisent au maximum leurs ressources pour passer du côté de l'exportation, il arrive souvent qu'elles ne fassent pas leurs recherches, car elles ne savent souvent pas quoi chercher. Par le passé, le Réseau Entreprises Canada a été un excellent service. Je sais que son financement a diminué.

Peut-on relancer un plan ou une discussion concernant ces services?

• (1010)

Mme Susan Bincoletto: Nous tenons des conversations suivies avec un certain nombre de collègues fédéraux, dont ceux d'Innovation, Sciences et Développement économique parce que ce

sont eux qui se rapprochent le plus de nous en termes d'environnement microéconomique.

Vous avez tout à fait raison de dire que de nombreuses entreprises ne réussissent que la première année et s'arrêtent ensuite d'exporter. Nous avons besoin de déterminer ce qui les caractérise et de connaître les caractéristiques de ceux qui exportent depuis plus de cinq ans avant de voir comment il est possible d'offrir de meilleurs programmes adaptés à ce milieu.

Encore une fois, nous venons de commencer. Nous voulions que les gens soient excités d'avoir l'occasion de faire des choses qu'ils n'auraient pas faites sans ce programme et de chercher des occasions d'exporter où ils ne l'auraient pas fait avant. Ils exportent normalement vers les États-Unis puisque c'est le marché le plus facile d'accès.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Le président: Merci de votre question et de votre réponse. Je céderai la parole à M. Ritz, ensuite à M. Fonseca et enfin à M. Hoback. Mais nous nous en tiendrons à deux minutes par personne, alors il va falloir que ça roule.

L'hon. Gerry Ritz: J'ai un bref commentaire à formuler. On parle beaucoup de permis social aujourd'hui, tant pour les clients canadiens qu'étrangers. Le Canada a une excellente histoire à raconter sur l'empreinte environnementale, les normes de travail, et tous ces types de choses. Vous connaissez la vieille expression « avec la marée montante, tous les bateaux peuvent flotter ».

Dans quelle mesure cela importe-t-il lorsque vous discutez avec les pays? Lorsque je suis allé en Chine et en Inde, j'ai parlé de toute notre production alimentaire sur des terres propres avec de l'air et de l'eau propres. C'est d'une importance capitale.

Est-ce qu'il en est question lorsque vous parlez à d'autres acheteurs potentiels?

Mme Susan Bincoletto: Oui, tout à fait. Il est important pour l'image du Canada de faire en sorte que les entreprises se comportent de façon responsable, mais il nous faudrait aussi mettre davantage en valeur la gamme de choses que nous faisons bien, comme la sécurité alimentaire.

L'hon. Gerry Ritz: Absolument. Merci.

C'est tout.

Le président: Monsieur Fonseca.

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

Ma question concerne l'incidence du PTP sur l'ALENA. Remplacerait-il l'ALENA à tous les égards?

Mme Kirsten Hillman: Non.

M. Peter Fonseca: Non. Pouvez-vous nous donner un peu plus d'information à ce sujet?

Mme Kirsten Hillman: Nous avons conclu de nombreux accords de libre-échange. Nous avons signé l'Accord de l'OMC, qui est un accord mondial. Nous avons conclu des accords de libre-échange avec le Chili, le Pérou, divers autres pays et, bien sûr, l'ALENA. Tous ces accords coexistent. À titre d'exemple, l'Accord de l'OMC englobe tous les pays du PTP, tandis que l'ALENA en englobe trois. Le Chili, signataire du PTP, a conclu un accord de libre-échange avec chaque autre pays du PTP, bilatéralement, tout en faisant partie du PTP.

Tous ces régimes internationaux coexistent, tout comme les mesures législatives municipales, fédérales et provinciales coexistent. Ce qui importe — et nous en tenons toujours compte pendant les négociations —, c'est de s'assurer qu'il n'y pas de conflit entre les deux. Si le PTP entrait en vigueur pour le Canada, un commerçant qui fait affaire avec le Mexique ou les États-Unis déciderait s'il choisit ou non de profiter des règles du PTP, de l'ALENA ou de l'OMC, en fonction de l'accord qui lui donne le meilleur cadre.

M. Peter Fonseca: Mon autre question porte sur ce que M. Ritz me demandait concernant l'égalisation des règles du jeu.

Lorsque nous prenons certains de nos accords avec des pays en développement, qu'il s'agisse de santé et de sécurité au travail, de sécurité alimentaire ou autre, comment ces questions sont-elles traitées à la table des négociations?

Lorsque les normes sont beaucoup moins élevées dans l'autre pays... avec lequel nous allons conclure un accord bilatéral, que faisons-nous? Pourriez-vous me donner une idée de la façon dont on procède?

Mme Kirsten Hillman: Bien sûr.

On procède de diverses façons. Nous avons conclu un certain nombre d'accords commerciaux avec des pays dont la structure diffère beaucoup de la nôtre et qui ont différents régimes réglementaires et niveaux de développement. Il arrive souvent que les sujets qui nous intéressent — les normes de travail ou les normes environnementales — soient reliés au niveau de développement. En conséquence, un accord de libre-échange cherche à fixer une norme.

Nos accords parallèles en matière d'environnement et de travail sont maintenant des chapitres de l'AECG et du PTP. À titre d'exemple, il s'agit de chapitres de l'Accord de libre-échange. Ils ont quelques fonctions. Ils fixent des normes de protection environnementale et de droits des travailleurs et ils offrent un mécanisme de recours en cas de non-respect de ces normes. Nous sommes en mesure de faire en sorte que notre partenaire commercial applique ses propres normes nationales.

•(1015)

M. Peter Fonseca: Merci.

Le président: Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Quand on prend le nombre d'accords qui ont été conclus au cours des huit dernières années et ceux qui sont en cours de négociation, on constate que vous n'avez pas chômé.

Vous avez fait un commentaire sur l'importance du premier venu. Je pense qu'il est bon que les membres du Comité comprennent ce que cela signifie pour le Canada en ce qui concerne le PTP, l'AECG et l'ALENA, et ce que cela signifie pour notre industrie lorsque nous sommes le premier venu, que nous signons ces accords avec empressement, et l'incidence que cela aura chez nous.

Mme Kirsten Hillman: Je suis ravie de vous l'expliquer. Le Canada est un bon exemple de premier venu. L'avantage du premier venu est... Les accords commerciaux servent à faire un certain nombre de choses. Ils servent à créer des environnements commerciaux ouverts, prévisibles et transparents pour nos entreprises afin qu'elles connaissent les conditions dans lesquelles elles feront des affaires et qu'elles bénéficient d'une certaine sécurité. Ils nous donnent aussi un avantage sur nos concurrents. Par leur intermédiaire, nous essayons de faire en sorte que les échanges commerciaux des entreprises canadiennes — les types que Susan et son équipe essaient d'aider — bénéficient d'avantages dans le marché. Si nous signons un accord avec un partenaire, obtenons des préférences commerciales et établissons des normes applicables

avant nos concurrents, les entreprises canadiennes jouiront d'un avantage dans ce marché; c'est ce que nous entendons par avantage du premier venu.

Un très bon exemple, ou contre-exemple, de cela est la relation Canada-Corée. Le Canada négociait un accord de libre-échange avec la Corée en même que les États-Unis. L'accord Corée-États-Unis est entré en vigueur avant le nôtre; en conséquence, les réductions tarifaires pour les États-Unis ont commencé à s'appliquer avant celles du Canada. Nos exportateurs en ont souffert puisque les produits américains sont devenus moins chers que les nôtres dans le marché coréen, et les États-Unis ont bénéficié d'un avantage concurrentiel. L'exemple le plus frappant — et il y en a d'autres — est le cas des exportateurs de porc canadien. Dans les 12 premiers mois après l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange Corée-États-Unis, alors que nous n'avions pas conclu d'accord commercial, ces exportateurs ont perdu 1,5 milliard de dollars en exportations vers ce pays. En termes simples, c'est parce que le porc américain était meilleur marché. Nous essayons de faire deux choses dans les accords de libre-échange: fixer des modalités commerciales prévisibles, ouvertes, fiables et socialement responsables, et donner aux exportateurs un avantage dans le marché.

Le président: Merci beaucoup.

Notre réunion tire à sa fin. Monsieur Dhaliwal, vous avez une question brève et vous pourrez ensuite vous lancer.

Mme Susan Bincoletto: J'ai une simple...

Le président: Désolé, allez-y.

Mme Susan Bincoletto: Je ne veux rien dire qui minimise l'importance des accords commerciaux, mais ils ne sont utiles que si nos exportateurs font des affaires à l'étranger. C'est l'envers de la médaille. Vous avez un bout de papier qui donne la prévisibilité, mais c'est un moyen de parvenir à nos fins, c'est-à-dire d'accroître les exportations et les activités de nos entreprises. C'est généralement la promotion de l'accord de libre-échange qui s'inscrit dans le mandat de la ministre Freedland et c'est de la plus haute importance. Comment fait-on pour que nos entreprises comprennent ce qu'ont fait les négociateurs et en tirent parti? C'est toute une série d'activités qu'il faut faire afin de ne pas sous-estimer l'investissement nécessaire pour que nos entreprises puissent pénétrer ces marchés.

C'est la même chose pour ce qui est d'attirer les investissements. Lorsque l'ARCG sera entrée en vigueur, nous jouirons d'un avantage concurrentiel, car nous pourrions devenir le carrefour des investissements européens au Canada et profiter aussi de l'ALENA, au lieu de les voir partir aux États-Unis comme c'est actuellement le cas. Si on compare les deux, les États-Unis resteront les États-Unis. Il faut tirer parti de ces accords et attirer de meilleurs investissements étrangers au Canada puisque nous savons que ces types d'investissements nous offrent de nombreux avantages socioéconomiques.

•(1020)

Le président: C'est très instructif.

Monsieur Dhaliwal, la dernière question vous revient, mais elle doit être brève, ainsi que la réponse.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président.

J'aimerais terminer avec une question concernant l'Inde.

Le président: Allez-y.

M. Sukh Dhaliwal: Dans le rapport *Doing Business 2016*, la Banque mondiale a classé l'Inde au 130^e rang sur 189 pays pour ce qui est de la facilité des échanges commerciaux et au 178^e rang pour ce qui est de l'application des accords. Je me souviens bien de l'époque où nous avons signé l'accord de libre-échange avec la Colombie. Je siégeais au comité du commerce international et je sais que nous avons un accord parallèle sur l'environnement, comme vous l'avez mentionné. Ma première question est la suivante: croyez-vous que les classements du rapport soient exacts? Comment percevez-vous un accord de libre-échange avec l'Inde comparativement à un accord avec d'autres marchés émergents comme la Chine? Comment les classeriez-vous? Quelle est votre opinion à ce sujet?

Mme Susan Bincoletto: Avons-nous une opinion?

Des voix: Oh, oh!

Mme Susan Bincoletto: C'est vous la négociatrice, Kirsten... mais je pense que c'est toujours une bonne chose de rehausser les normes à l'échelle internationale. Comme Kirsten l'a mentionné, les pays qui négocient des accords commerciaux ne sont pas tous égaux. Certains ont besoin de plus de temps et d'efforts que d'autres, mais au plan des affaires, je pense que la prévisibilité, la stabilité et la primauté du droit — toutes ces choses — comptent. Elles en valent assurément la peine, quel que soit le pays dont il est question.

M. Sukh Dhaliwal: Vous n'avez pas répondu à ma question. Si nous signons un accord de libre-échange avec l'Inde et la Chine, quelles seront, selon vous, les difficultés qui en résulteront? Est-ce

que c'est gérable? Il ne suffit pas de tenir la main des entrepreneurs et de leur dire d'aller en Inde, en Chine ou en Colombie à ce moment-là, mais plutôt de veiller à ce que les entreprises qui veulent y aller pour faire du libre-échange sachent que ces trois accords que nous avons conclus, ainsi que les accords parallèles, sont applicables et peuvent être gérés. Le voyez-vous?

Mme Susan Bincoletto: Les entrepreneurs ont confiance lorsqu'ils savent que le pays hôte est en mesure de respecter les règles. C'est tout ce que je peux vous dire à ce sujet.

M. Sukh Dhaliwal: Y a-t-il un accord...

Le président: Vous allez devoir vous...

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Le président: Nous aurons bien d'autres occasions d'en discuter, mais aujourd'hui, nous avons dépassé le temps prévu. Je suis certain que les invités reviendront.

Merci d'être venus et de nous avoir donné tout un aperçu, en un peu plus d'une heure et demie, de ce que le Canada et le monde font sur le plan commercial.

Nous allons donner à nos invités une minute pour quitter la pièce et nous passerons ensuite au huis clos pour discuter de travaux futurs.

[*La séance se poursuit à huis clos.*]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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