



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 004 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 23 février 2016

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 23 février 2016

•(0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour tout le monde. Comme d'habitude, nous tentons de commencer à l'heure. Je suis heureux que vous soyez tous présents.

Ce matin, il y aura deux groupes de témoins. Nous consacrerons 50 minutes à chacun parce que le programme est plutôt chargé pour les 15 dernières minutes de la séance. Les 50 premières minutes seront consacrées aux représentants de Manufacturiers et exportateurs du Canada et du Conseil canadien des affaires, puis ce sera au tour de la Chambre de commerce et de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, aussi pendant 50 minutes. Il nous restera 15 minutes à la fin pour discuter de nouveaux points. Voilà donc dans l'ensemble ce qui nous attend.

Sans plus tarder, commençons avec Brian Kingston...

Pardon?

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Je suis curieux. Puisque M. Wilson n'est pas là, d'autres témoins pourraient-ils intervenir pendant la première heure, au cas où il arriverait en retard?

Le président: Monsieur Hoback, advenant que nous finissions plus tôt que prévu avec M. Kingston, nous pourrions boucher le trou avec les nouveaux points, si vous le voulez.

Une voix: Nous pouvons nous adapter.

Le président: Nous nous tiendrons occupés. Bonne idée.

Monsieur Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC): J'ignore s'il se trouve sur la Colline du Parlement. Y a-t-il moyen de le joindre afin de déterminer s'il n'y aurait pas eu confusion par hasard?

Le greffier du comité (M. Rémi Bourgault): Je n'ai pas son numéro de téléphone cellulaire, mais je vais essayer de...

Le président: D'accord, nous nous adapterons.

Monsieur Kingston, vous avez la parole. Merci d'être venu.

Allez-y.

M. Brian Kingston (vice-président, Politiques internationale et budgétaire, Conseil canadien des affaires): Monsieur le président, membres du Comité, je vous remercie de votre invitation à participer à l'étude préliminaire de l'Accord de partenariat transpacifique.

Le Conseil canadien des affaires représente des cadres supérieurs et des entrepreneurs dirigeant 150 grandes entreprises canadiennes qui mènent des activités dans tous les secteurs et toutes les régions du pays. Nos membres emploient 1,4 million de Canadiens, représentent plus de la moitié de la valeur de la Bourse de Toronto, paient l'essentiel de l'impôt fédéral sur le revenu des sociétés et sont à l'origine de la majorité des activités canadiennes au chapitre de

l'exportation, des dons d'entreprise et de l'investissement privé dans la recherche et le développement.

L'organisme vient de changer de nom. Pour ceux qui n'en ont pas eu conscience, il s'appelait auparavant le Conseil canadien des chefs d'entreprise.

Le commerce est depuis longtemps un puissant moteur de l'économie canadienne, et le Conseil canadien des affaires appuie fermement la participation du Canada au Partenariat transpacifique. À l'ère de la volatilité et de la croissance anémique à l'échelle mondiale, le Canada doit faire tout en son pouvoir pour ouvrir des débouchés et promouvoir durablement sa prospérité.

Le Partenariat transpacifique est un accord sans précédent qui permettra au Canada de maintenir sa qualité de vie et de créer des emplois à valeur ajoutée. Si le partenariat et l'accord commercial avec l'Europe étaient tous deux mis en oeuvre, le réseau commercial du Canada couvrirait plus de 60 % de l'économie mondiale, permettant ainsi aux entreprises canadiennes de jouir d'un accès privilégié à près de 90 % des marchés d'exportation actuels.

Le Canada deviendrait ainsi le seul pays du G7 à échanger librement avec les États-Unis, les Amériques, l'Europe et l'Asie-Pacifique, ce qui englobe trois des quatre plus grandes économies du monde. L'immense réseau commercial ainsi constitué ferait du Canada une plaque tournante de l'exportation dans le monde, ce qui se traduirait par des investissements et des emplois d'un bout à l'autre du pays.

À l'instar de l'Accord de libre-échange nord-américain et d'autres accords commerciaux en vigueur, le Partenariat transpacifique stimulera l'innovation et la productivité en ouvrant des débouchés aux entreprises canadiennes tout en élargissant l'offre de biens et de services pour les consommateurs canadiens, à meilleur prix.

J'entends présenter les trois grandes raisons expliquant l'importance névralgique du Partenariat transpacifique pour la prospérité du Canada à long terme.

Primo, le Canada doit diversifier ses liens commerciaux. Selon la Banque du Canada, le potentiel de croissance des marchés émergents s'annonce quatre fois supérieur à celui des économies développées. Les marchés émergents représentent aujourd'hui 80 % de la croissance mondiale. Ils sont en plein essor, mais ils achètent à peine 12 % de nos exportations directes, contre 85 % pour les économies développées qui tournent au ralenti.

Si le Canada était aussi actif dans les marchés émergents que le sont les États-Unis, la demande pour nos exportations bondirait à raison de 60 milliards de dollars. À lui seul, le Japon représente un potentiel exceptionnel parce qu'il applique un tarif NPF moyen de 4,2 % et que les importations y ont un faible taux de pénétration, soit 21,9 % du PIB. Le Canada vend actuellement pour 4 milliards de dollars de produits agroalimentaires au Japon, ce qui représente près de 10 % de toutes ses exportations de cet ordre, mais la réduction des tarifs douaniers prévue dans le Partenariat transpacifique stimulerait considérablement nos exportations dans ce marché.

Secundo, le Partenariat transpacifique fait fond sur le partenariat nord-américain. L'ALENA est la pierre angulaire de la politique commerciale internationale du Canada et, de loin, sa plus importante entente commerciale. Ratifier le Partenariat transpacifique améliorera la plateforme nord-américaine qui propulse l'économie canadienne depuis la conclusion de l'ALENA, il y a plus de 20 ans. Même si les économies émergentes sont en pleine croissance, les États-Unis et le Mexique demeureront nos principaux marchés dans le cadre du Partenariat transpacifique. Comptant pour 78 % des exportations canadiennes, ils sont respectivement le premier et le troisième partenaire commercial en importance du Canada au chapitre des échanges de marchandises.

La mise en oeuvre du Partenariat transpacifique viendra resserrer des liens commerciaux déjà solides, rendre l'Amérique du Nord plus concurrentielle et positionner nos pays sur un pied d'égalité au chapitre des normes de commerce international. Pour les entreprises canadiennes qui font partie des chaînes d'approvisionnement nord-américaines, il serait catastrophique que le Canada n'adhère pas à un accord commercial unissant des partenaires d'une telle envergure. Alors que le Canada a, grâce à la solide plateforme nord-américaine qu'a créée l'ALENA, pris une longueur d'avance pour mieux se démarquer de la concurrence mondiale, rester à l'écart du Partenariat transpacifique éroderait cet avantage au profit des pays participants. Signer l'accord garantira au Canada le maintien de relations solides avec ses partenaires nord-américains.

Enfin, tertio, le Partenariat transpacifique redéfinit la norme relativement aux accords commerciaux régionaux. En fixant des règles commerciales réciproques et fermes et en instaurant des disciplines dans des domaines d'intérêt névralgique pour le Canada, cet accord rigoureux stimulera la croissance et l'emploi au pays.

Prenons l'exemple du secteur des services, qui, au Canada, représente 13,6 millions d'emplois et 70 % du PIB. Les entreprises canadiennes qui se démarquent par leur excellence dans la prestation de services axés sur le savoir, notamment dans le secteur des services financiers, tireront profit du renforcement des obligations relativement à tout un éventail de services. Parce que d'autres membres pourront s'y joindre ultérieurement, le Partenariat transpacifique fournira par ailleurs un cadre aux économies en croissance des Amériques et de l'Asie à l'égard des règles du marché. Ainsi, l'Indonésie et les Philippines ont déjà exprimé leur intention d'adhérer au Partenariat transpacifique. À eux seuls, ces deux pays ajouteraient 354 millions de personnes au marché couvert, sans compter que leur PIB bondirait de 1,17 billion de dollars américains.

● (0850)

Voilà qui conclut mes observations. Je serai ravi de répondre à vos questions.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kingston. À l'échelle du pays, votre groupe et vous représentez une bonne partie de notre PIB. Merci d'être venu témoigner, et à l'heure.

Il y aura probablement une série de questions pour vous, monsieur Kingston.

Commençons par M. Hoback. Les conservateurs disposent de six minutes.

M. Randy Hoback: Oui, d'accord.

Bien le bonjour, monsieur, et merci de votre présence.

Nous donneriez-vous un peu d'information générale à propos du processus de consultation auquel vous avez participé relativement à l'accord? Avez-vous été bien consultés? Quel a été votre rôle dans le processus?

M. Brian Kingston: Merci de cette question.

Nous trouvons que le processus de consultation a été très rigoureux. Lorsque le gouvernement a annoncé le début des négociations, il s'est montré ouvert au dialogue et aux consultations. Tout au long du processus, nous avons écrit au ministre, par exemple pour expliquer notre position. Les négociateurs nous ont consultés à diverses reprises, vers la fin.

À notre avis, ce fut très rigoureux.

M. Randy Hoback: Il n'y a pas de secrets ici. Vous saviez très bien ce qui figurait dans l'entente en cours de négociation et vous avez pris part au processus du début à la fin. Est-ce exact?

● (0855)

M. Brian Kingston: Tout à fait.

Je signalerai toutefois que toute négociation est soumise à un certain secret, car chaque partie doit protéger sa position. Nous avions une idée générale des sujets abordés, bien sûr, mais nous n'avons pas eu connaissance des discussions à huis clos entre les représentants des pays. Honnêtement, c'est ainsi que les choses doivent se passer, au bout du compte, dans le cadre de toute négociation.

M. Randy Hoback: Évidemment.

Je rappelle que le Comité a aussi mené des consultations sous l'ancien gouvernement. Je suis juste curieux. À combien de reprises votre association a-t-elle témoigné au Comité dans ce dossier?

M. Brian Kingston: Le Partenariat transpacifique?

M. Randy Hoback: Oui.

M. Brian Kingston: Si je ne m'abuse, c'est aujourd'hui la troisième fois par rapport au Partenariat transpacifique lui-même, mais nous l'avons probablement aussi mentionné dans le cadre d'autres témoignages.

M. Randy Hoback: D'accord.

Vous avez évoqué le faible taux de pénétration des importations au Japon. Selon vous, quelles stratégies faudrait-il adopter pour percer dans ce marché? Serait-ce avec ou sans le Partenariat transpacifique?

M. Brian Kingston: Pour percer le marché japonais?

M. Randy Hoback: Oui.

M. Brian Kingston: Le Partenariat transpacifique est absolument essentiel à ce chapitre, car il éliminera les droits tarifaires et régira d'autres facteurs, comme les barrières non tarifaires. Sans le Partenariat transpacifique, il faudrait compter sur la conclusion de l'accord bilatéral avec le Japon pour accéder à ce marché.

Je pense toutefois qu'en l'absence de tout accord commercial, il sera très difficile d'envisager que le Canada puisse percer tangiblement ce marché.

M. Randy Hoback: Il va sans dire que les gens d'affaires au Canada ont certaines réserves par rapport aux entreprises commerciales d'État. Que pensez-vous des négociations et de la manière dont nous avons géré cette question?

M. Brian Kingston: Oui, il s'agit d'un chapitre sans précédent. C'est du jamais vu dans le contexte d'un accord commercial. On tente pour la première fois de traiter du cas des entreprises commerciales d'État. Je pense qu'il est un peu trop tôt pour dire à quel point ce sera efficace, mais je pense que le Canada doit absolument prendre part à tout cela, car c'est ce qui façonnera les règles qui s'appliqueront désormais aux entreprises commerciales d'État.

M. Randy Hoback: On est en train de définir des règles. J'imagine que le Vietnam est l'un des pays dont il faudrait tenir compte à ce moment-ci. En coulisse, le gouvernement évoque la possibilité de discuter d'un accord avec la Chine et de finaliser celui avec l'Inde.

Dans ce contexte, estimez-vous que le Partenariat transpacifique constitue un bon point de départ ou un incontournable en vue de conclure un accord avec la Chine ou l'Inde?

M. Brian Kingston: Je pense qu'il s'agit manifestement d'un bon point de départ pour pénétrer davantage le marché de l'Asie-Pacifique. Il est difficile de dire pour l'instant si la Chine serait en mesure de se conformer à toutes les normes que fixe le Partenariat transpacifique dans sa forme actuelle. Je trouve que c'est un bon modèle, mais je ne suis pas convaincu qu'il serait possible de l'appliquer directement à un accord de libre-échange avec la Chine.

M. Randy Hoback: À vrai dire, faire cavalier seul pour négocier un accord bilatéral avec la Chine n'élargirait pas beaucoup notre influence, alors que la conclusion du Partenariat transpacifique nous positionnerait de manière fort avantageuse. Est-ce exact?

M. Brian Kingston: Sans aucun doute. Voilà pourquoi, par exemple, nous avons accès au marché japonais. C'est parce que nous étions partie aux négociations entourant le Partenariat transpacifique. Aux côtés de nos partenaires étatsuniens, nous étions certainement dans une meilleure position de force alors que, en faisant cavalier seul, nous aurions plus de mal à obtenir un tel accès.

M. Randy Hoback: Est-il exact que l'ALENA a aussi facilité les négociations entourant le Partenariat transpacifique étant donné qu'il nous lie déjà aux États-Unis et au Mexique?

M. Brian Kingston: Assurément, oui.

M. Randy Hoback: Il est donc essentiel de bien placer ses billes avant d'aller de l'avant avec d'autres accords commerciaux. Est-ce exact?

M. Brian Kingston: Je crois, oui. Comme je l'ai dit un peu plus tôt, le partenariat nord-américain a été déterminant pour la prospérité du Canada. Tout ce que nos trois pays peuvent faire de concert en misant sur cette plateforme nous permettra inmanquablement de mieux soutenir la concurrence.

M. Randy Hoback: Je laisse les deux minutes qui me restent à M. Ritz.

L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC): Je suis heureux de vous voir, Brian. Merci de votre présentation.

Vous avez fait observer que le commerce, aussi bien l'importation que l'exportation, stimule l'innovation et la performance. Je suis on ne peut plus d'accord. Vous avez aussi évoqué des retombées de

l'ordre de 60 milliards de dollars dans le cadre du Partenariat transpacifique.

Avez-vous chiffré les conséquences de la grave érosion des accords commerciaux qu'entraînerait la non-ratification du Partenariat transpacifique? Sauriez-vous quantifier cela, en dollars?

M. Brian Kingston: Voilà une excellente question. Nous n'avons aucun chiffre à ce chapitre. Je cherche à savoir si quelqu'un s'est intéressé à la question, mais je pense que c'est un incontournable par rapport au Partenariat transpacifique. Oui, il y a des avantages à aller de l'avant, mais j'estime qu'ils pèsent moins lourd dans la balance que les conséquences de ne pas le faire.

Je ne peux pas fournir de montant précis, mais j'imagine que les chaînes d'approvisionnement seraient gravement érodées.

L'hon. Gerry Ritz: Sur le plan de l'agroalimentaire, avant de conclure l'accord avec la Corée — qui, soit dit en passant, tâte elle aussi le terrain par rapport au Partenariat transpacifique —, ce marché de 1,5 milliard de dollars pour le porc nous échappait parce que nous ne faisons pas partie de sa chaîne d'approvisionnement.

Je suis très curieux de savoir si vous êtes en mesure de chiffrer la valeur globale éventuelle des chaînes d'approvisionnement dans le monde dans le contexte du Partenariat transpacifique. Nous pouvons essayer de deviner, mais vous êtes sans doute en mesure de nous fournir ce renseignement. Si c'est le cas, pourriez-vous le communiquer au Comité?

M. Brian Kingston: Évidemment.

L'hon. Gerry Ritz: Parfait, merci.

Le président: Il vous reste encore 30 secondes, si vous le voulez. Non?

D'accord. Passons au Parti libéral, pour six minutes.

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

Merci, monsieur Kingston.

Vous avez dit que nous devons absolument maintenir des liens étroits avec les États-Unis et le Mexique. Quelles seraient les conséquences de ne pas faire partie du Partenariat transpacifique?

● (0900)

M. Brian Kingston: Toute notre économie est fondée sur les échanges commerciaux avec les États-Unis et le Mexique. Soixante-dix pour cent de nos exportations sont destinées à ces deux pays. En n'adhérant pas au PTP, nous perdons soudainement des avantages particuliers que nous avons avec les États-Unis et le Mexique et nous élargissons, si on peut dire, la plateforme nord-américaine pour englober les pays du PTP.

Supposons que vous êtes un entrepreneur, que vous souhaitez construire une usine en Amérique du Nord, et que vous devez choisir entre le Canada et le Mexique. Si le Canada n'adhère pas au PTP, cela aura toutes sortes d'incidences au chapitre des règles d'origine. Si vous construisez votre usine au Mexique, vous pouvez utiliser les intrants de tous les pays partenaires du PTP, et ces intrants seront en franchise de droits. Si le Canada n'adhère pas au PTP et que vous construisez l'usine ici, seuls les intrants provenant des États-Unis et du Mexique — et ceux d'autres pays avec lesquels nous avons des accords commerciaux — seront en franchise de droits. Pas ceux provenant des pays membres du PTP.

Cela, en soi, aurait une grande incidence sur l'avenir économique du Canada selon moi.

M. Sukh Dhaliwal: Je suis ingénieur de formation. Vous n'avez parlé que de deux secteurs qui bénéficieraient de cet accord, soit le secteur financier et celui de l'architecture.

En quoi cet accord aurait-il une incidence négative sur autant de secteurs commerciaux et techniques? Vous avez parlé des aspects positifs pour ces deux secteurs, mais aimeriez-vous nous parler des aspects négatifs?

M. Brian Kingston: Je ne peux songer à aucun secteur qui subirait des effets négatifs en ce moment. La protection tarifaire du Canada est déjà généralement assez basse, et nous nous débarrasserions des tarifs douaniers. Je ne vois pas en quoi cela aurait une incidence marquée sur un secteur en particulier.

Bien entendu, tout accord commercial a de bons et de mauvais côtés. Je ne vois pas...

M. Sukh Dhaliwal: Et si on disait dans 10 ans. En quoi cela aiderait-il nos jeunes qui sortent de l'université à être concurrentiels sur la scène internationale? C'est ma question.

M. Brian Kingston: Je crois que cela aide nos jeunes... Par exemple, nous voyons la région de l'Asie-Pacifique comme un secteur à croissance dynamique depuis cinq ans. Si le Canada adhère à cet accord, nous offrons à nos entreprises et à nos jeunes un accès à un marché d'une façon dont ils n'ont jamais bénéficié auparavant.

Selon moi, cela représente l'avenir de l'économie mondiale. C'est là que nous voyons l'avenir de la classe moyenne. Je crois que cela créera d'énormes possibilités pour nos jeunes.

M. Sukh Dhaliwal: Des pays comme l'Inde se sont dit intéressés à adhérer au PTP, mais sur 189 pays, l'Inde se classe au 130^e rang pour ce qui est de la facilité à faire des affaires, et 178^e au chapitre de la mise en oeuvre des accords.

Comment notre pays, nos entreprises et nos jeunes peuvent-ils gérer de telles situations si des pays comme l'Inde font partie du PTP?

M. Brian Kingston: Vous voulez dire pour appliquer les règles, par exemple?

M. Sukh Dhaliwal: Oui.

M. Brian Kingston: Cela peut poser d'énormes problèmes.

Je crois que c'est pourquoi il est important d'avoir des accords commerciaux. Cela permet aux entreprises de recourir à un mécanisme de règlement des différends, et s'il y a des problèmes au chapitre de l'application ou des barrières non tarifaires, l'accord établit le cadre juridique permettant de faire appliquer les règles.

Je crois que c'est essentiel. Je préférerais de beaucoup un tel cadre qu'aucun cadre du tout.

M. Sukh Dhaliwal: Je vais laisser le temps qu'il me reste à Mme Lapointe.

[Français]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci, monsieur le président.

Monsieur Kingston, je vous remercie d'être parmi nous ce matin.

Vous avez parlé plus tôt d'une diversification de notre économie. Vous avez aussi parlé, si j'ai bien compris, d'une augmentation de nos exportations. Selon vous, dans quels domaines cela serait-il avantageux et quels sont ceux où nous ferions face à des problèmes, voire à des diminutions de parts de marché?

[Traduction]

M. Brian Kingston: Pour ce qui est des possibilités d'exportation, il y a par exemple l'agriculture. Je crois que ce secteur bénéficiera d'avantages immédiats, tout simplement parce qu'il y a toujours eu une protection tarifaire élevée dans beaucoup de ces secteurs, et pour beaucoup de ces produits.

Il y aurait d'énormes gains au chapitre des services. Il s'agit d'une partie importante de notre économie qu'on mentionne rarement, mais ce qui est intéressant au sujet du PTP, c'est qu'il va au-delà de nos engagements en matière de services de l'OMC. Je crois que cela crée d'innombrables possibilités au chapitre des services financiers, par exemple, mais nous sommes très forts en services d'ingénierie, alors il existe d'excellentes possibilités là aussi.

Je crois que cela pourrait être très bénéfique à bon nombre de nos produits manufacturés. Nous avons aussi des fabricants de pièces automobiles de premier ordre qui pourraient par exemple exporter leurs produits partout dans le monde. Le fait d'élargir l'accès grâce à une réduction des tarifs ferait une grande différence dans ce domaine également.

Ce n'étaient que quelques exemples qui me sont venus à l'esprit.

● (0905)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Autrement dit, les avantages se situeraient là où leur marché s'accroîtrait.

Lorsque vous avez mené vos consultations, j'imagine que certains de vos membres étaient d'accord à 150 % alors que d'autres avaient des réserves. Pourriez-vous me dire qui sont ceux qui avaient des réserves et quelles étaient leurs réserves en ce qui a trait à l'Accord de partenariat transpacifique?

[Traduction]

M. Brian Kingston: L'exemple qui suit ne provient pas de nos membres, mais nous avons vu que le secteur laitier a manifestement de fortes réserves à cause des produits assujettis à la gestion de l'offre. Comme vous le savez, j'en suis sûr, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont évidemment une très forte présence dans ce secteur et représentent une menace concurrentielle importante pour les producteurs canadiens. C'est évidemment un secteur où il y a des inquiétudes.

Le président: Nous allons procéder à un tour supplémentaire pour vous, si vous en avez besoin.

Nous passons maintenant au NPD. Comme je l'ai dit, il ne s'agit que d'un tour. Le NPD dispose de six minutes.

Mme Ramsey a la parole.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci.

Merci de votre exposé d'aujourd'hui.

J'ai une question pour vous. En vertu du PTP, le Canada et d'autres pays se sont engagés à faciliter les déplacements des gens d'affaires. D'un point de vue commercial, à quels secteurs de l'économie canadienne cette mobilité accrue de la main-d'oeuvre devrait-elle bénéficier, et à quels secteurs devrait-elle nuire?

M. Brian Kingston: La mobilité de la main-d'oeuvre a été un enjeu important. Avec l'ALENA et les États-Unis, surtout, nous avons une liste de professions en lien avec l'accès amélioré à des pays. Cette liste n'a pas été mise à jour depuis longtemps, alors nous espérons que cet accord permettrait de la mettre à jour et de faciliter les déplacements entre nos deux pays. Je sais que nous avons obtenu des accès supplémentaires, dans le domaine des services d'architecte et quelques autres services professionnels je crois, alors il s'agit d'un résultat très positif de l'accord que de permettre à des fournisseurs de services professionnels de se déplacer plus facilement entre les marchés du PTP.

Mme Tracey Ramsey: Donc, du point de vue des affaires, pensez-vous que l'accroissement de la mobilité de la main-d'oeuvre entraînera une arrivée nette de travailleurs au Canada, ou une sortie nette de travailleurs du Canada?

M. Brian Kingston: C'est une bonne question.

Je ne suis pas certain de ce que les chiffres nets pourraient représenter. Nous avons plutôt examiné la question du point de vue de la fourniture temporaire de services, comme par exemple aller en Australie pour offrir des services professionnels dans le cadre d'un contrat d'une durée déterminée. Je ne sais pas s'il y aurait nécessairement une sortie nette. Ce serait sur une base temporaire plutôt que permanente. C'est une bonne question, à laquelle je n'ai pas vu de réponse.

Mme Tracey Ramsey: Depuis la publication du texte du PTP, divers organismes ont publié des études qui fournissent de l'information au sujet des répercussions possibles que l'accord aurait sur divers secteurs.

Par exemple, l'Association des industries automobiles du Canada a publié un rapport sur l'incidence du PTP sur le marché de l'automobile. Est-ce que des organisations commerciales ou des entreprises de divers secteurs ont analysé les coûts et les avantages d'un accord de libre-échange avec les pays du PTP, et si oui, quels sont les résultats de ces analyses?

M. Brian Kingston: La principale étude que j'ai vue à ce sujet, une étude élargie sur l'économie canadienne et non une analyse d'un secteur en particulier, a été publiée récemment par le Peterson Institute, aux États-Unis. On y estime à environ 37 milliards de dollars la hausse du revenu national d'ici 2030. C'est la principale étude que j'ai vue. J'espère qu'on verra bientôt quelque chose ici, au Canada, fondé sur la même méthode, mais d'un point de vue davantage canadien que l'étude menée par le Peterson Institute.

Mme Tracey Ramsey: Donc, votre organisation n'a pas publié de rapports ou d'analyses sur les gains ou les pertes possibles pour le Canada.

M. Brian Kingston: Oui. Nous avons publié une étude il y a deux ans. Je serais heureux de la partager avec vous.

Mme Tracey Ramsey: Le Comité peut-il y avoir accès?

M. Brian Kingston: Absolument. Je dois toutefois préciser que nous n'avons pas fait de modélisation économique dans le cadre de cette étude. Nous avons fait notre propre analyse, mais nous n'avons pas utilisé de modèle pour examiner les avantages par secteur. Je serais heureux de vous fournir cette étude.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

Vous avez parlé du processus de consultation. Je me demande si vous pourriez nous en dire plus sur votre participation au processus de consultation actuel du gouvernement et nous dire comment cela s'est passé pour vous.

M. Brian Kingston: Jusqu'à présent, en ce qui concerne le gouvernement actuel, nous avons constaté une demande de participation. Nous avons donc soumis notre position au gouvernement, et nous voici à ce Comité. Cela résume notre participation aux consultations jusqu'à présent.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

J'aimerais aussi aborder le sujet des petites et moyennes entreprises. Selon un sondage mené par Statistique Canada en 2015, 11,8 % des PME ont exporté des produits en 2014, et 89,2 % d'entre elles ont indiqué avoir exporté leurs produits vers les États-Unis. L'Europe arrivait au deuxième rang au chapitre des exportations. Dans quelle mesure les PME sont-elles au courant de toute la panoplie de services de promotion du commerce à leur disposition?

● (0910)

M. Brian Kingston: C'est une excellente question.

Je ne crois pas que les PME sont nécessairement au courant de toute la gamme des services offerts. En fait, nous avons récemment mené une étude à ce sujet parmi nos membres, et nous avons constaté que dans bien des cas, les grandes entreprises aident à faire percer les plus petites. En moyenne, nos membres achètent environ 750 millions de dollars d'intrants des PME, et ils aident à les faire connaître à l'étranger. Je crois que c'est une combinaison des deux. Il faut évidemment aider les PME à en apprendre davantage au sujet des possibilités qui s'offrent à elles, et collaborer avec le Service des délégués commerciaux du Canada pour qu'elles en tirent parti, mais je crois aussi que la collaboration des grandes entreprises pour l'accès à de nouveaux débouchés constitue un aspect intéressant. La protection et le savoir-faire d'une grande entreprise présente sur le marché depuis un certain temps constituent un avantage.

Mme Tracey Ramsey: Dans quelle mesure le PTP pourrait-il permettre aux PME canadiennes d'élargir elles-mêmes leurs marchés à l'exportation?

M. Brian Kingston: Je crois que les possibilités sont énormes avec le bon appui du gouvernement. Le marché à lui seul suffit à ce que les PME s'y intéressent. Elles n'ont ensuite qu'à savoir que notre Service de délégués commerciaux, qui est de première classe, est là pour les aider à accéder aux marchés je crois. Je n'ai pas de chiffres à vous fournir, mais les possibilités sont énormes.

Mme Tracey Ramsey: Vous avez aussi parlé du secteur des services. Je voudrais juste savoir, rapidement, quel secteur canadien des services en particulier bénéficierait le plus des dispositions de l'accord concernant le commerce et les services? Et est-ce qu'il y en a à qui cela nuirait?

M. Brian Kingston: Je reviens encore une fois aux services financiers qui, selon moi, pourraient vraiment en bénéficier, mais d'autres secteurs, dont les services d'ingénieur et d'architecte, pourraient en tirer un avantage marqué. Il y aurait aussi par exemple les infrastructures et les transports.

Mme Tracey Ramsey: Qu'en est-il des secteurs qui subiraient des impacts négatifs?

M. Brian Kingston: Je n'en connais aucun.

Le président: Madame Ramsey, votre temps de parole est écoulé.

Bienvenue, monsieur Wilson. Nous sommes heureux de vous voir parmi nous. Si cela ne vous dérange pas, pour l'instant, nous allons nous concentrer sur M. Kingston. Vous témoignerez plus tard, avec le groupe suivant. Nous allons d'ailleurs peut-être commencer un peu plus tôt, vers 9 h 40. Vous pourrez ainsi faire un exposé en bonne et due forme. Est-ce que cela vous convient?

Nous allons donc poursuivre. Je crois que les députés libéraux disposent des six minutes restantes avec M. Kingston. Nous allons ensuite siéger à huis clos pendant environ 15 minutes, puis nous reviendrons entendre les quatre témoins restants.

Passons maintenant aux députés libéraux.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci d'être ici parmi nous, monsieur Kingston. Nous avons apprécié votre exposé.

J'aurais quelques questions au sujet de votre organisation. Combien d'entreprises représentez-vous déjà?

M. Brian Kingston: Environ 150.

M. Kyle Peterson: Un processus de consultation a précédé votre prise de position au sujet du PTP. Le résultat de ce processus a-t-il été unanime, ou y a-t-il eu des dissensions?

M. Brian Kingston: Vous voulez dire parmi nos membres?

M. Kyle Peterson: Oui.

M. Brian Kingston: Certains secteurs et industries ont toujours des préoccupations, bien entendu. Je ne crois pas qu'il soit possible d'obtenir l'unanimité au sujet d'un accord commercial de cette envergure.

M. Kyle Peterson: Je ne m'attendais évidemment pas à l'unanimité. Quels enjeux ou préoccupations vos membres ont-ils soulevés pendant ce processus?

M. Brian Kingston: Je crois que le plus notoire, dont vous avez évidemment déjà entendu parler, provenait de l'industrie automobile. Cela avait surtout trait aux règles d'origine. Nous passons de 62,5 % à 45 % de contenu originaire. Cela a donc posé problème.

M. Kyle Peterson: Toujours au sujet du secteur automobile, je suppose que les trois grands fabricants sont concernés, mais qu'en est-il des fabricants japonais qui font partie de votre organisation?

M. Brian Kingston: Le secteur automobile représente bien entendu toujours une part importante de l'économie canadienne. Le nombre de producteurs d'origine et de fabricants de pièces d'auto que nous comptons parmi nos membres en témoigne.

M. Kyle Peterson: Quelles dispositions ont été prises en lien avec ces préoccupations? Comment votre organisation y a-t-elle réagi? Vous êtes manifestement ici au nom de l'ensemble votre organisation.

M. Brian Kingston: Absolument.

Voici un exemple: nous avons travaillé avec nos fabricants automobiles et relayé certaines de leurs préoccupations sur les règles d'origine et le fait qu'un taux de 45 % était très bas par rapport à 62,5 %. C'est l'un des enjeux que nous avons porté à l'attention des négociateurs, en indiquant clairement que nous aurions préféré un seuil plus élevé.

• (0915)

M. Kyle Peterson: Il ne faut donc pas présumer que tous les membres de votre organisation sont en faveur du PTP.

M. Brian Kingston: Non, bien entendu. Il y aura toujours une entreprise en désaccord avec un tel accord.

M. Kyle Peterson: Merci, monsieur Kingston.

Je vais laisser le reste de mon temps de parole à Mme Ludwig.

Le président: Il reste beaucoup de temps, presque quatre minutes.

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

Je vous remercie de votre présentation, qui était excellente. Je vous sais gré des faits et des chiffres que vous avez mentionnés.

Monsieur Kingston, parmi les 150 entreprises que vous représentez, combien sont des petites entreprises?

M. Brian Kingston: En fait, nous ne représentons que de grandes entreprises, c'est ce qui nous caractérise en quelque sorte.

Mme Karen Ludwig: Pour ce qui est des marchés d'exportation, je pense que nous savons tous que les États-Unis sont la destination la plus courante.

Bien que vous ne représentiez pas spécifiquement les petites entreprises, selon vous, dans quelle mesure celles-ci sont-elles prêtes à s'intéresser à des marchés d'exportation émergents ou à d'autres marchés que les États-Unis?

M. Brian Kingston: Vous parlez des petites entreprises?

Mme Karen Ludwig: Oui.

M. Brian Kingston: Ce n'est pas mon domaine d'expertise, mais, franchement, je pense que c'est une question de renforcement des capacités. Je pense qu'il y a des PME qui sont axées sur le monde et qui sont prêtes à faire cela. Je crois qu'il y en a d'autres qui ne sont peut-être pas conscientes de l'importance et de l'envergure des possibilités que cela représente. Selon moi, le gouvernement peut jouer un rôle pour aider à les préparer à cet égard.

Mme Karen Ludwig: J'ai quelques questions sur les importations, c'est-à-dire le revers de la question.

Nous nous intéressons beaucoup aux possibilités d'exportation. Selon vous, pour les 150 entreprises que vous représentez, quelles occasions d'innover davantage découlent des importations vers le Canada?

M. Brian Kingston: C'est une excellente question. Je pense que les possibilités sont énormes pour les entreprises qui utilisent un certain nombre d'intrants.

Avant le Partenariat transpacifique, nous avons effectué une étude qui examinait la suppression complète et unilatérale des protections douanières canadiennes. Nous avons constaté que cela représentait des avantages considérables pour l'économie canadienne, et ce, de deux manières. Premièrement, cela entraînerait une baisse des prix pour les consommateurs dans toutes sortes de secteurs, l'un d'entre eux étant évidemment les produits laitiers. Deuxièmement, il y aurait une diminution du coût des intrants dans les produits manufacturés. Le gouvernement a déjà effectué certaines réductions unilatérales, mais il y a encore des gains à faire à cet égard.

Je pense que c'est un vaste secteur qui sera avantagé.

Mme Karen Ludwig: Vous avez déjà parlé de cet aspect, je vous remercie.

À quels marchés canadiens les signataires du PTP destineront-ils leurs produits?

M. Brian Kingston: Vous dites?

Mme Karen Ludwig: Selon vous, quels marchés canadiens intéresseront le plus les pays du PTP?

M. Brian Kingston: Je dirais tous les secteurs où les droits de douane sont élevés et ceux où ils sont réduits.

Malheureusement, je n'ai pas devant moi la liste des secteurs pour lesquels les droits de douanes demeurent élevés. Je pense qu'il y en a plusieurs. Je reviens sans cesse aux produits laitiers, car c'est un de ces secteurs. Je sais qu'il y a quelques exemples pour certains produits manufacturés précis. Ce sont les secteurs où une entreprise verrait naturellement des débouchés.

Mme Karen Ludwig: Merci. J'ai encore une question.

Si un jeune ou une entreprise vous demandait aujourd'hui quelle troisième langue apprendre, que répondriez-vous?

M. Brian Kingston: C'est une excellente question. Je dirais le mandarin.

Nous venons de publier un article sur l'accord de libre-échange entre le Canada et la Chine et les débouchés dans ce marché sont immenses.

Le président: Merci.

Je vous remercie, monsieur Kingston.

Il restait une minute aux conservateurs, qui viennent de m'informer qu'ils souhaitent l'utiliser.

L'hon. Gerry Ritz: Merci, monsieur le président.

Brian, j'ai deux dernières questions. L'une d'entre elles concerne le moment de la ratification.

Le cycle dure deux ans. Dans quelle mesure est-il important de joindre le PTP le plus tôt possible étant donné que le Japon s'y joindra en juin et que les Américains sont dans une année d'élection présidentielle? Nous devons les devancer eux aussi. Qu'en pensez-vous?

L'autre question est la suivante. Puisque vous représentez essentiellement des grandes entreprises, dans quelle mesure le chapitre sur le règlement des différends entre investisseurs et États est-il important pour que vous puissiez investir dans certains de ces pays en toute sécurité et faire votre travail?

Le président: Monsieur Kingston, veuillez répondre brièvement, s'il vous plaît.

M. Brian Kingston: En ce qui concerne la ratification, j'estime qu'elle est très importante et que nous devons faire le maximum pour ratifier l'accord aussitôt que possible. Je sais que nous avons tendance à vouloir attendre les Américains, mais je pense que c'est une très bonne chose si nous montrons à nos partenaires japonais, par exemple, que nous soutenons fermement l'accord, que nous le prenons au sérieux et que nous tenons à passer à l'action.

Quant au règlement des différends entre investisseurs et États, c'est d'une importance cruciale. Il s'agissait d'un élément majeur de l'ALENA. Cette disposition offre une certitude aux entreprises qui investissent dans un marché. Elle est très précieuse, surtout dans certains pays qui font partie du PTP et où il règne une certaine incertitude du point de vue réglementaire.

• (0920)

Le président: Monsieur Kingston, merci de vos réponses ainsi que de votre présence parmi nous.

Voici qui conclut notre première ronde de questions.

Je vais maintenant poursuivre à huis clos pour 15 minutes afin que nous puissions parler des travaux futurs. Nous reviendrons ensuite, dans 15 ou 20 minutes, et procéderons à une période de questions plus longue, à laquelle M. Wilson participera.

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

• (0920)

(Pause)

• (0940)

[*La séance publique reprend.*]

Le président: Avant de commencer la séance, j'aimerais souhaiter la bienvenue à des étudiants de la section canadienne de la Harvard Law School, qui prennent place dans la rangée du fond. Ils sont ici pour nous observer et prendre des notes. Pouvons-nous les applaudir pour leur souhaiter la bienvenue?

Des voix: Bravo!

Le président: Nous allons devoir nous conduire de manière irréprochable aujourd'hui.

Nous avons modifié quelque peu l'ordre des choses. Nous commençons un peu plus tôt et quatre témoins vont comparaître. Chacun d'entre eux disposera de cinq minutes, puis nous passerons aux séries de questions.

Il y aura d'abord M. Wilson, qui représente Manufacturiers et exportateurs du Canada; M. Beatty — qui n'est pas nouveau ici puisqu'il est un ancien député et un ancien ministre —, de la Chambre de commerce du Canada; Corinne, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante; puis M. Everson, qui était présent à notre réunion de ce matin et qui accompagne M. Beatty.

Allez-vous partager le temps qui vous est accordé ou un seul d'entre vous prendra-t-il la parole?

M. Warren Everson (vice-président principal, Politiques, Chambre de commerce du Canada): Non. M. Beatty prendra la parole.

Le président: Entendu. Allons-y. Qui veut commencer?

Monsieur Wilson, êtes-vous prêt?

Soyez le bienvenu, monsieur. Allez-y, vous avez cinq minutes.

M. Mathew Wilson (premier vice-président, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Je vous remercie une fois de plus de la souplesse dont vous avez fait preuve ce matin pour ce qui est de mes problèmes d'horaire.

Pour commencer, je m'appelle Matthew Wilson. Je suis le premier vice-président de l'association Manufacturiers et exportateurs du Canada. Je suis heureux d'être ici au nom des 60 000 manufacturiers et exportateurs canadiens et des 2 000 membres directs de notre association pour parler du Partenariat transpacifique.

MEC est la plus grande association industrielle et commerciale du Canada. Nous présidons également la Coalition des manufacturiers du Canada, qui représente 55 associations manufacturières et sectorielles. Plus de 85 % de nos membres sont des PME issues de tous les secteurs industriels, de tous les secteurs d'exportation et de toutes les régions du pays.

Le secteur manufacturier est le plus important secteur d'affaires au Canada. L'année dernière, les ventes du secteur manufacturier ont dépassé les 600 milliards de dollars, ce qui représente 11 % du PIB du pays. Quelque 1,7 million de Canadiens occupent des emplois à valeur ajoutée, très productifs et bien rémunérés dans ce secteur. Leur contribution est essentielle à la création de la richesse qui soutient le niveau de vie de tous les Canadiens.

En termes simples, le marché canadien est toutefois trop petit pour que les manufacturiers puissent prospérer. Leurs activités sont tournées vers l'exportation. Plus de la moitié de la production industrielle canadienne est exportée directement, que ce soit dans le cadre de chaînes d'approvisionnement mondiales ou de fabrication intégrée, ou sous la forme de produits de consommation finis, et ce, dans pratiquement toutes les catégories de produits. Les produits manufacturés comptent pour à peu près 70 % de toutes les exportations canadiennes, proportion qui gagne en importance étant donné la faiblesse du prix des ressources naturelles.

Bien que les marchés canadiens et américains demeurent une grande priorité pour la plupart des exportateurs canadiens, une proportion croissante de nos membres cherche à profiter des nouveaux débouchés émergents au-delà de l'ALENA, surtout dans les pays représentés par le PTP. L'ensemble de ce marché représente aujourd'hui plus de 650 millions de personnes et des débouchés de 20 billions de dollars.

MEC croit fermement qu'un accord commercial ne mérite d'être signé que si l'entente est juste et repose sur des principes. Premièrement, nous estimons que tout accord doit créer des règles équitables pour les manufacturiers et exportateurs, de façon à garantir qu'ils aient les mêmes chances d'accéder aux marchés étrangers que nos concurrents l'ont d'accéder au marché canadien. Deuxièmement, le PTP permet l'exportation de produits à valeur ajoutée par le Canada, pas seulement l'exportation de ressources naturelles. Enfin, l'accord ne nuit pas aux chaînes d'approvisionnement du secteur manufacturier déjà mises en place dans d'autres accords de libre-échange, particulièrement dans l'ALENA.

MEC a appuyé, en principe, l'adhésion du Canada au Partenariat transpacifique et la signature de celui-ci en raison de la petite taille du marché national, de la vocation exportatrice de nos manufacturiers, de l'adhésion à l'accord de nos principaux partenaires commerciaux et des débouchés considérables qu'offre cette adhésion.

Cependant, cet appui n'est pas sans réserve de la part de bien des membres de MEC. Certains éléments de l'accord proposé suscitent de grandes inquiétudes. La réduction du contenu pour les règles d'origine dans le secteur automobile, l'absence de mesures supplémentaires pour contrer les politiques privilégiant l'achat de biens américains pour les marchés publics aux États-Unis, et une suppression graduelle inégale des droits de douane dans certains secteurs par rapport à nos homologues américains ne sont que quelques exemples des préoccupations dont nos membres me font part directement.

Toutefois, en dépit de ces réserves, nous continuons d'encourager les négociateurs à régler ces problèmes pour garantir aux exportateurs canadiens une juste part des possibilités. Il est crucial de ne pas oublier que les possibilités d'exportation commencent chez nous et sont soutenues par la force du marché national, la créativité du secteur privé et l'appui que les exportateurs canadiens reçoivent pour accéder aux marchés étrangers et y prospérer.

Je ne mâcherai pas mes mots, le Canada a connu peu de succès dans ses accords de libre-échange. À part l'ALENA, très peu d'accords ont entraîné une hausse des exportations. Par ailleurs, on ne constate pas non plus d'augmentation très importante des importations. On signe des accords de libre-échange, puis les affaires continuent habituellement comme avant.

Cette fois-ci, les choses seront différentes. Nous adhérons à un accord avec de nombreux pays dynamiques, axés sur l'exportation et coordonnés. Faute de stratégies nationales semblables pour assurer

notre réussite, le Canada pourrait être perdant. Il nous faut une stratégie nationale qui vise d'abord à appuyer la concurrence nationale, puis les exportations dans le monde.

Ces accords commerciaux ouvriront la porte à une concurrence plus forte. Cela peut et doit être perçu comme une bonne chose. Nous devons toutefois y être préparés. Bien que le secteur privé soit disposé et prêt à soutenir la concurrence sur un pied d'égalité, souvent, le contexte d'affaires n'est pas équitable. Nous avons un régime fiscal des entreprises de calibre mondial, mais ce n'est pas le cas pour d'autres domaines. Le coût des intrants est plus élevé pour les entreprises canadiennes, le fardeau réglementaire qu'elles assument est plus coûteux, et les coûts liés à la main-d'oeuvre et à l'énergie sont plus élevés eux aussi. Par ailleurs, le soutien interne aux technologies de pointe et à l'investissement dans le secteur manufacturier accuse un important retard par rapport à nos concurrents internationaux. Il faut comprendre que le Canada n'est pas une île, ce qui est encore plus vrai dans le cadre de ces accords commerciaux. Notre contexte d'affaires doit être de calibre mondial chez nous pour pouvoir réussir à l'échelle internationale.

En outre, bien que notre réseau de soutien commercial soit solide, il peut et doit être renforcé considérablement. Pour commencer, il faut mieux informer les entreprises canadiennes sur le potentiel outre-mer. Malgré notre réussite et le niveau élevé des exportations, très peu d'entreprises canadiennes s'intéressent à d'autres pays. Il faut créer des programmes visant à renseigner les entreprises sur les nouveaux débouchés et à rehausser leur capacité interne et leur expertise en matière de commerce mondial — par exemple, un programme d'accélération fortement axé sur l'exportation semblable à ce qui existe dans d'autres pays. Il faudrait aussi soutenir des missions commerciales prolongées à l'étranger pour rapprocher les entreprises et les acheteurs étrangers. De plus, les exportateurs doivent être mieux renseignés sur les marchés et resserrer les liens avec les partenaires commerciaux internationaux grâce à un service accru des délégués commerciaux.

● (0945)

Le PTP peut et doit être une étape majeure vers l'atteinte de ces objectifs. MEC reconnaît et applaudit le leadership manifesté par le gouvernement pour aider les manufacturiers canadiens à assurer l'expansion de leur entreprise sur les marchés mondiaux grâce à des accords comme le PTP et l'AECG. Toutefois, nous devons continuer de mettre l'accent sur une approche commerciale fondée sur des principes qui stimule les exportations à valeur ajoutée et ne nuisent pas aux chaînes d'approvisionnement existantes, tout en mettant en oeuvre un réseau de soutien solide pour aider les entreprises à tirer parti de ces nouveaux débouchés.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé ce matin.

Le président: Merci de votre présentation, monsieur Wilson.

Pour le bénéfice de tous ceux qui sont présents dans la salle, nous avons des services d'interprétation. Ces services sont toujours offerts dans les deux langues.

Nous passons à M. Beatty, qui dispose de cinq minutes.

Soyez le bienvenu.

[Français]

L'hon. Perrin Beatty (président et chef de la direction, Chambre de commerce du Canada): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président, de m'avoir invité à vous parler aujourd'hui de l'Accord de partenariat transpacifique.

La région de l'Asie-Pacifique est un marché de plus en plus important pour les entreprises canadiennes.

[Traduction]

Le commerce international est seulement l'un des leviers dont nous disposons pour stimuler la croissance économique, mais malheureusement, c'est un domaine où le Canada ne réussit pas très bien depuis quelque temps. À de nombreux endroits au Canada, le nombre de sociétés exportatrices est moins élevé aujourd'hui qu'il ne l'était il y a 10 ans. Si nous en sommes là, c'est en partie parce que nous n'avons pas su diversifier notre commerce pour tirer parti des marchés à forte croissance comme ceux de la ceinture du Pacifique.

Vous serez sans doute nombreux à vous souvenir de l'avertissement de Mark Carney, du temps où il était encore gouverneur de la Banque du Canada. Il nous disait que notre pays dépendait trop du commerce avec des économies arrivées à maturité comme les États-Unis et l'Europe, où la croissance restera faible dans un avenir prévisible. Le PTP sera très utile pour remédier à cette dépendance. En éliminant les barrières commerciales, il ouvrira de nouveaux horizons pour les entreprises canadiennes dans la région du Pacifique.

Monsieur le président, en tant que ministre du Cabinet ayant autorisé l'accord commercial le plus chaudement débattu de notre histoire, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, en 1988, je connais très bien les pressions politiques qui s'exercent en pareil cas. Chaque accord oblige le gouvernement à faire des choix difficiles. Des travailleurs et des entreprises doivent affronter des difficultés, et les gens qui s'inquiètent méritent notre respect, mais si nous nous bornions à négocier les accords commerciaux qui n'ont aucune incidence sur personne, nous cesserions complètement de participer à de telles négociations.

Nous croyons que le travail de ce Comité ne consiste pas à déterminer si le Canada devrait ratifier l'accord. Nous devons le ratifier. Le travail du Comité consiste à déterminer quels secteurs risquent de rencontrer des difficultés et quelles mesures peuvent être prises pour les aider à s'adapter au changement.

Nous avons parlé aux secteurs qui seront gagnants, à ceux qui devront surmonter des difficultés nouvelles et à ceux qui se demandent encore quelles incidences le PTP aura sur leurs entreprises. Puis, à notre assemblée générale annuelle en octobre, quelques jours avant les élections fédérales, des centaines de chambres de commerce du Canada ont adopté presque à l'unanimité une résolution demandant aux dirigeants politiques de ratifier le PTP.

Je vais vous donner trois raisons qui expliquent cette position, mais avant, permettez-moi de préciser une chose. Les coûts qu'engendrerait la non-ratification du PTP ne sont pas inclus dans ces raisons. Si nos partenaires de l'ALENA, le Mexique et les États-Unis ratifient le PTP, mais nous ne le faisons pas, ce sera catastrophique pour le Canada. Par exemple, les problèmes qui sont soulevés concernant l'industrie de l'automobile ne seront vraisemblablement pas résolus si nous boudons cet accord. Au contraire, les 11 autres pays vont s'offrir entre eux des privilèges dont nous allons être exclus.

Mais je ne tiens pas compte de ces coûts dans les raisons que je vais vous donner, car il ne serait pas juste de dépendre le PTP simplement comme un accord que nous ne sommes contraints de signer. Le PTP sera en réalité très bénéfique pour le Canada.

S'il faut ratifier le PTP, c'est premièrement à cause des gains bien tangibles qu'il génèrera.

Des études économiques estiment que les retombées pour le Canada seront de 5 à 10 milliards de dollars par année. Nous savons déjà que le PTP sera très avantageux pour les entreprises qui faisaient affaire avec le Japon, le Vietnam et la Malaisie, des pays

avec lesquels nous n'avions jusqu'ici aucun accord commercial. Le Japon est la troisième économie du monde. Le Vietnam et la Malaisie comptent ensemble 120 millions d'habitants, et leur croissance économique varie entre 5 et 10 % par année.

Aujourd'hui, les entreprises oeuvrant dans les secteurs de l'agroalimentaire, des fruits de mer, du bois, de la machinerie et de l'équipement doivent payer des centaines de millions de dollars chaque année en tarifs douaniers. Nombre d'entre elles nous disent que le PTP leur permettra d'augmenter leurs exportations. Les producteurs et les transformateurs de boeuf, par exemple, pourront doubler ou tripler leurs exportations à destination du Japon, entre autres, et une hausse des échanges commerciaux implique un chiffre d'affaires accru pour les chemins de fer, les ports et les transporteurs aériens.

Ce qui m'amène à vous parler de la deuxième raison militante pour le PTP, selon moi. Le PTP met à jour des règles commerciales qui auraient dû l'être depuis longtemps. L'Organisation mondiale du commerce et l'ALENA ont vu le jour il y a plus de 20 ans et ne sont plus adaptés aux réalités d'aujourd'hui.

Songez aux grands changements qui se sont produits depuis ce temps, par exemple, l'expansion d'Internet. Il y a 20 ans, personne n'aurait pu imaginer qu'Internet serait aussi omniprésent qu'il l'est devenu. Aujourd'hui plus de 10 % du commerce des produits et 60 % du commerce des services se fait en ligne. Les industries du savoir, les services financiers, la consultation en gestion et les technologies de l'information figurent parmi les cinq secteurs qui, au Canada, connaissent la plus forte croissance des exportations. Pourtant, aucune disposition des accords commerciaux dont le Canada est actuellement signataire n'interdit aux pays de bloquer la circulation des données ou d'obliger les entreprises à stocker des données sur le territoire national. Le PTP y remédierait puisque, en un mot, il étendrait les règles du libre-échange au monde des communications en ligne.

N'oublions pas également que le PTP exige des pays signataires le maintien et l'application d'un solide cadre juridique et réglementaire, sous peine de sanctions économiques. Lorsque la conclusion du PTP a été annoncée, un groupe écologiste a même déclaré que cet accord comportait les plus solides dispositions de protection de l'environnement de tous les accords commerciaux déjà signés.

Le PTP contient aussi d'autres innovations importantes, notamment au sujet des sociétés d'État, de la transparence réglementaire et des petites entreprises.

La troisième et dernière raison pour laquelle le Canada devrait appuyer le PTP est d'ordre stratégique. C'est peut-être aussi la principale raison.

● (0950)

Pour les économies de taille moyenne qui dépendent du commerce international, comme c'est le cas de l'économie canadienne, affronter des géants comme la Chine, l'Inde et le Japon est un très mauvais choix comparativement aux négociations multilatérales dont nous avons été traditionnellement un chef de file. Nous nous en sortons généralement beaucoup mieux en collaborant avec d'autres pays, et ils sont nombreux à se bousculer au portillon pour conclure un accord dont le Canada fait partie.

J'étais à la réunion de l'APEC l'année dernière, à Manille, lorsque les présidents des Philippines et de l'Indonésie nous ont annoncé que leur pays avait l'intention de se joindre au PTP. Du jour au lendemain, nous pourrions nous retrouver avec 350 millions de personnes de plus dans le marché du PTP, ce qui en augmenterait la taille de près de 50 %.

Taiwan et la Corée du Sud veulent, elles aussi, intégrer le PTP. Nous assistons à un phénomène que j'appellerais l'effet multiplicateur du PTP. Une occasion unique se présente à nous de collaborer avec nos partenaires et de façonner l'avenir du commerce international dans le monde. C'est non seulement dans notre intérêt économique de répondre à cet appel, mais c'est aussi dans notre intérêt national.

• (0955)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Beatty.

Nous passons la parole à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, dont je suis fier d'avoir été membre pendant 20 ans.

Madame Pohlmann, vous avez cinq minutes.

Mme Corinne Pohlmann (vice-présidente principale, Affaires Nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante): Merci à vous et merci de me donner l'occasion de prendre la parole ici aujourd'hui.

Comme le président du Comité vient de le dire, je m'appelle Corinne Pohlmann. Je suis vice-présidente principale chargée des affaires nationales à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et je suis heureuse de pouvoir vous présenter la perspective de cette association concernant le Partenariat transpacifique.

J'aimerais préciser, pour commencer, que je ne suis pas une experte en commerce international et que la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante n'a pas participé aux discussions concernant le PTP, contrairement peut-être à d'autres groupes qui sont venus témoigner devant vous aujourd'hui. Cependant, je peux vous parler un peu des PME canadiennes et vous transmettre quelques-unes de leurs réflexions à propos du commerce international et des effets que cet accord pourrait avoir sur elles.

Vous devriez avoir sous les yeux un diaporama et un exposé dont j'espère pouvoir vous donner un aperçu au cours des prochaines minutes.

Premièrement, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante est un organisme non partisan et sans but lucratif qui représente plus de 109 000 PME du Canada. Nos membres sont présents dans tous les secteurs de l'économie et dans toutes les régions du pays.

Il est important de se rappeler que les PME emploient 70 % des Canadiens qui travaillent dans le secteur privé. Elles créent la plupart des emplois et représentent environ la moitié du PIB du Canada. Donc, les questions qui ont de l'importance pour les PME risquent par le fait même d'avoir de vastes répercussions sur la création d'emplois dans l'économie.

Je tiens à vous rappeler que la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante n'a de comptes à rendre qu'à ses membres et qu'elle détermine son orientation en les sondant régulièrement. Une forte majorité de nos membres se sont montrés favorables au libre-échange dans tous les sondages que nous avons effectués jusqu'ici. La plupart d'entre eux considèrent que le commerce international est bon pour les PME, l'économie et les emplois au Canada.

Nous savons aussi que la plupart de nos membres semblent être bien placés pour profiter du PTP. Cependant, une minorité d'entre eux, notamment les producteurs des secteurs soumis à la gestion de l'offre et les fabricants de pièces d'automobile, sont fermement opposés à cet accord. Nous continuons d'être à l'écoute de nos membres pour connaître l'évolution de leur point de vue à mesure que nous apprenons les détails de l'accord, et nous tiendrons le

gouvernement au courant des objections qui pourraient surgir. Par exemple, nous avons déjà informé le gouvernement de l'importance de voir à ce que les producteurs des secteurs soumis à la gestion de l'offre puissent être pleinement dédommagés des pertes économiques que leur fera éventuellement subir l'accord.

En premier lieu, il faut toutefois se demander quelle est l'ampleur des activités de commerce international des PME canadiennes. Environ une PME sur cinq a déjà vendu des produits ou des services dans un autre pays, tandis qu'environ la moitié en ont déjà acheté hors du Canada. Une proportion de 6 % des PME prévoit accroître son commerce avec l'étranger à l'avenir. Avec quels pays les PME ont-elles des échanges commerciaux? Les États-Unis demeurent de loin le pays où les PME sont les plus susceptibles d'exporter leurs produits ou leurs services. Suivent dans l'ordre l'Union européenne, le Mexique, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, puis la Chine. Trois des cinq premières destinations étant des pays membres du PTP, les PME concernées auraient avantage à ce que soient réduits les tarifs douaniers et les autres barrières commerciales qui ne leur facilitent pas la tâche d'accroître leur part de marché dans ces pays.

Une bonne proportion des PME qui n'exportent rien ne croient pas que leurs produits ou leurs services soient exportables de toute façon, mais 38 % d'entre elles pensent tout de même le contraire. Par conséquent, en veillant à ce que les accords commerciaux comme le PTP réduisent les obstacles que les PME potentiellement exportatrices doivent surmonter et en déployant des efforts accrus afin de faire connaître aux PME les avantages que l'exportation de produits ou de services pourrait avoir, pour elles et la population locale, on pourrait inciter un plus grand nombre de PME à se lancer à la conquête de nouveaux marchés.

En fin de compte, les PME souhaitent que les accords de libre-échange aient comme résultat une rationalisation de la réglementation et des normes, une simplification des procédures douanières, une réduction des tracasseries administratives et une baisse des coûts. Il semble qu'en négociant le PTP, on se soit efforcé de répondre à ces attentes dans une large mesure.

Selon ce que nous savons des nombreuses caractéristiques du PTP, celles qui sont énumérées ici figurent parmi les plus importantes si l'on veut que les PME partent à la conquête des marchés étrangers ou y accroissent leur présence. Il s'agit de caractéristiques suivantes: la réduction des taxes et des tarifs, une plus grande transparence des procédures douanières; la réduction des obstacles au commerce, en particulier dans la réglementation et la conformité aux normes, ce qui implique une réduction de la paperasse et une transparence accrue dans les exigences; un meilleur accès aux nouveaux marchés, ce qui est particulièrement important pour les fournisseurs de services, car ils constituent une proportion croissante et déjà considérable des PME désireuses d'exporter; un chapitre consacré aux PME.

Nous sommes heureux de constater l'existence d'un chapitre sur les PME dans le PTP, car on peut en conclure qu'aux yeux des pays signataires, les PME peuvent avoir des besoins particuliers, notamment des outils additionnels ou différents afin de pouvoir étendre leurs activités commerciales au-delà des frontières nationales. Nous sommes également heureux de constater que le chapitre en question prévoit la création, dans chaque pays, de sites Web conçus sur mesure pour répondre aux besoins des PME. Il sera très important que ces sites Web soient rédigés simplement et qu'ils puissent être aisément interreliés si cela s'avère utile.

Enfin, nous voyons d'un bon oeil que le comité dédié aux PME et formé de représentants de tous les pays se réunisse dans un délai d'un an pour discuter des questions intéressant les PME. Toutefois, nous trouvons certaines choses peu rassurantes, notamment que le comité en question ne comprenne que des fonctionnaires. Nous pensons que des représentants des PME devraient aussi faire partie du comité si l'on veut que les besoins et les inquiétudes des PME soient vraiment au coeur des travaux du comité.

Nous fondons beaucoup d'espoir sur la loi de ratification du PTP. Elle a l'air très bien sur papier, mais les PME en ressentiront-elles les effets sur le terrain? Observeront-elles une vraie différence?

En somme, la vaste majorité des membres de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante est favorable à un libre-échange équitable. Nombre d'entre eux semblent être bien placés pour profiter du PTP, mais quelques-uns en éprouvent de vives inquiétudes, que nous avons communiquées au gouvernement. Nous avons déjà insisté sur l'importance de trouver des moyens d'atténuer les pertes économiques que subiront éventuellement les secteurs susceptibles d'être désavantagés par l'accord commercial.

Il est encourageant de voir que l'accord contient un chapitre entièrement consacré aux mesures qui devraient aider les PME à profiter des perspectives offertes par le PTP, mais il faudra joindre le geste à la parole pour que les petites entreprises en ressentent concrètement des effets bénéfiques.

Comme je l'ai dit au départ, la position de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante est déterminée strictement par ses membres, alors nous continuerons d'écouter attentivement les réactions de nos membres à mesure que de nouveaux détails seront dévoilés. Nous continuerons de transmettre ces réactions au gouvernement fédéral, tandis qu'il poursuit ses consultations.

• (1000)

Merci de nous avoir donné l'occasion de vous faire cet exposé.

Le président: Merci beaucoup à vous et merci à tous les témoins pour leurs exposés.

Nous allons passer aux échanges avec les témoins. Comme les membres du Comité le savent, je suis assez souple dans ma gestion du temps, mais comme vous avez trois témoins, tâchez de ne pas poser une question alors qu'il ne vous reste que cinq secondes, ce qui risque d'embarrasser la personne. Servez-vous de votre jugement lorsque vous posez des questions parce que nous aurons amplement le temps de faire un deuxième tour de table. Je ne voudrais pas être obligé d'interrompre les témoins alors qu'ils se dépêchent de répondre.

Je cède premièrement la parole à M. Hoback pendant six minutes.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président, et merci à vous, chers témoins, d'être présents ce matin.

Je voudrais commencer par vous demander ce que vous pensez des négociations et des consultations. Avez-vous l'impression d'y avoir participé? Avez-vous été exclus de certaines réunions? Pensez-vous que les consultations ont été adéquates? Je voudrais entendre votre opinion à ce sujet.

L'hon. Perrin Beatty: Je pourrais répondre, monsieur le président.

Nous avons passablement dialogué avec le gouvernement en cours de route. Les échanges auraient-ils pu être plus soutenus? Oui, il est certain que cela aurait pu être le cas.

Lors des négociations ayant mené à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, en 1988, le gouvernement avait

formé les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur. J'aimerais que nous puissions encore disposer d'un tel forum pour que le monde des affaires et le gouvernement tiennent des discussions beaucoup plus intensives. Je crois que les négociations sont parfois entourées d'un trop grand secret, en particulier lorsque ceux qui seront touchés par l'accord n'ont pas l'occasion de se faire entendre. C'est certainement mieux que...

M. Randy Hoback: Vous avez l'impression d'avoir été exclus des consultations.

L'hon. Perrin Beatty: Non, pas exclus, mais je crois que les consultations pourraient être meilleures.

M. Randy Hoback: Je vois.

Mathew.

M. Mathew Wilson: Merci.

Nous avons l'impression d'avoir été bien consultés du début à la fin. Nous avons été invités à des réunions avec des ministres et des hauts fonctionnaires à Ottawa et nous avons été consultés ailleurs au pays. Les occasions de donner notre point de vue ont été nombreuses. Comme l'a dit Perrin, il y a toujours de la place pour l'amélioration, mais nous avons l'impression que le gouvernement nous a constamment accordé passablement d'attention.

M. Randy Hoback: Les manufacturiers avaient-ils l'impression de faire partie du processus?

M. Mathew Wilson: Oui, même si certains résultats ne leur ont pas plu, ils ont au moins eu l'impression d'avoir leur mot à dire.

M. Randy Hoback: En ce qui concerne le choix du moment pour la ratification de cet accord — il y a différentes théories à ce sujet, évidemment —, selon vous, où le Canada devrait-il se situer? Devrait-il jouer un rôle de meneur ou devrait-il attendre? À votre avis, que devrions-nous faire?

L'hon. Perrin Beatty: Voulez-vous que je réponde, Corinne, ou préférez-vous le faire?

Mme Corinne Pohlmann: Allez-y.

L'hon. Perrin Beatty: Je crois que nous devrions être les meneurs. Il est très clair qu'aux États-Unis, cette question est de plus en plus mêlée au débat politique de cette année électorale. C'est malheureux, car cela crée des problèmes là où, autrement, il n'y en aurait pas. D'après ce que je comprends, le Japon entend aller de l'avant et le ratifier. Je pense qu'il serait bon que le Canada en fasse autant.

J'espère que le Comité et l'ensemble du Parlement affirmeront que notre politique est claire: nous sommes en faveur de l'élimination des obstacles pour établir des liens commerciaux avec le monde entier. Nous comprenons que les négociations commerciales sont toujours un processus qui repose sur les concessions mutuelles. Notre processus de consultation devrait viser à atténuer les inconvénients pour les secteurs au Canada et non à déterminer si nous devrions aller de l'avant.

Mme Corinne Pohlmann: Je suis d'accord. Je pense que nous devons jouer un rôle de meneur.

À la dernière question, on nous a demandé si nous avions été consultés. En toute franchise, je dirais que nous n'avons probablement pas été consultés autant que je l'aurais souhaité. On nous a consultés plus tard au cours du processus, quand tout était presque terminé. Je voulais simplement le mentionner.

Nous n'estimions pas devoir participer à la consultation dès le début, car comme je l'ai dit tout à l'heure, nous ne mettons pas autant l'accent sur les questions commerciales que les autres organisations, mais je pense que nous aurions souhaité y participer un peu plus. Je voulais ajouter cette observation; pour revenir à la deuxième question, je crois que nous devrions prendre l'initiative et je suis d'accord avec Perrin sur tout ce qu'il a dit.

M. Randy Hoback: D'accord.

M. Mathew Wilson: Nous sommes probablement un peu plus prudents que les autres associations commerciales pour ce qui est de prendre l'initiative. Étant donné la nature intégrée des chaînes d'approvisionnement et la prédominance du secteur manufacturier dans les marchés d'exportation, si nous avançons nos principaux partenaires commerciaux, cela aura une incidence négative sur les chaînes d'approvisionnement intégrées dans le secteur manufacturier. Cela pourrait nuire au commerce non seulement dans les marchés du PIB, mais aussi...

• (1005)

M. Randy Hoback: Ne pourriez-vous pas voir le contraire? Quand vous faites votre planification sur deux ou cinq ans et que vous construisez une nouvelle installation, ne voudriez-vous pas disposer d'une certaine viabilité financière afin de savoir où nous en serons, plutôt que d'attendre de voir ce qui se passera?

M. Mathew Wilson: Je pense que la plupart des manufacturiers préfèrent travailler en coordination avec les États-Unis tout simplement en raison des chaînes d'approvisionnement intégrées. Je ne dis pas que ce n'est pas un bon point. Je pense que c'est la réalité pour la plupart des entreprises, étant donné l'intégration.

M. Randy Hoback: Parlons maintenant de la propriété intellectuelle, au sujet de laquelle des préoccupations ont été soulevées. Selon vous, sur le plan de la propriété intellectuelle, y a-t-il quoi que ce soit de différent dans cet accord par rapport aux accords antérieurs? Cela soulève-t-il des préoccupations?

L'hon. Perrin Beatty: Ma réponse sera brève: il n'y a pas de différences importantes par rapport à ce qui existe aujourd'hui. Ce qui nous frappe, c'est que les lois canadiennes ne devront être modifiées que très légèrement. Dans l'ensemble, le régime international correspond à ce que nous avons actuellement au Canada.

Je ne sais pas si M. Everson voudrait ajouter quelque chose.

M. Warren Everson: Oui, merci.

Le PTP n'exige presque pas de modifications aux lois canadiennes; il y a un élargissement des droits d'auteurs qui datent de 50 à 70 ans, que nous, à la Chambre de commerce, aurions probablement appuyé de toute façon. Nous sommes très combatifs en ce qui concerne la propriété intellectuelle.

Comme vous le savez, il y a un grand débat sur la question de savoir si le PTP répond ou non à nos attentes pour ce qui est de créer la culture de l'innovation dont nous avons besoin. Nous ne voyons rien dans le PTP à ce sujet. Évidemment, la question reviendra toujours. Comment le fait de se retirer du PTP ou de ne pas le ratifier permettra-t-il de progresser sur ce plan? On ne sera pas plus avancés.

M. Randy Hoback: Exactement. Dans votre exposé, vous avez parlé de créer cette culture et ce mentorat. Comment vos organisations — Manufacturiers et exportateurs du Canada et le programme de mentorat, par exemple — aident-elles les manufacturiers à créer une situation où ils peuvent faire des échanges commerciaux?

Que font les associations pour les aider à passer au niveau supérieur afin d'explorer les occasions qui leur sont offertes?

M. Mathew Wilson: Je vais commencer par ce point.

Nous avons lancé plusieurs initiatives pour aider les entreprises à mieux comprendre les débouchés sur les marchés mondiaux. Nous organisons chaque semaine, avec le Service des délégués commerciaux, des conférences téléphoniques avec nos membres de partout au pays et, pour tout dire, quiconque souhaite se joindre à nous pour parler des nouveaux débouchés sur les marchés.

L'an dernier, avec le ministre du Commerce de l'époque, nous avons lancé un projet appelé Réseau canadien d'entreprises, qui donne un accès direct aux occasions d'affaires sur le marché européen, mais qui va aussi au-delà de l'Europe, dans quelque 80 pays du monde.

Nous dirigeons également de nombreuses missions commerciales dans des marchés clés en collaboration avec Affaires mondiales Canada. Tout au long de l'année, nous en dirigerons trois ou quatre, ainsi que des visites technologiques, afin que les entreprises comprennent ce que font d'autres pays pour favoriser l'adoption des technologies et ce qui leur est offert sur le marché pour qu'elles adoptent les technologies au pays.

Nous appuyons énergiquement ces initiatives, mais encore une fois, nous savons qu'on pourrait faire beaucoup plus pour aider les entreprises, en particulier les petites entreprises.

Le président: Merci, monsieur Wilson.

Monsieur Fonseca.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci également aux témoins qui sont ici aujourd'hui. Ils nous ont présenté des exposés très vastes sur divers secteurs de notre économie.

Je voudrais revenir à certaines questions qu'a soulevées M. Hoback en ce qui concerne le processus de consultation, puis parler de votre propre analyse de ce processus. Je m'adresse ici à vous trois. Quelle analyse vos membres ont-ils faite du PTP?

Quelle était votre perspective? Quelles occasions vous ont été offertes? Avez-vous mis un comité sur pied ou simplement sondé vos membres? Comment avez-vous analysé le PTP? Comment pourrait-il être avantageux pour le Canada?

Mme Corinne Pohlmann: Nous n'avons pas encore posé de questions précises sur le PTP. La plupart des commentaires que nous avons reçus l'ont été... Nous recevons environ 28 000 appels téléphoniques de nos membres chaque année sur divers sujets. Cela provient donc de cette source.

Nous avons sondé nos membres au sujet du commerce international en général, mais nous n'avons pas posé de questions précises sur le PTP. Chaque fois que nous les avons sondés à propos des accords de libre-échange dans le passé, ils nous ont dit appuyer fortement le commerce libre et équitable. Les préoccupations que nous avons soulevées sont celles qui ont été soulevées individuellement par divers entrepreneurs du pays. C'est donc ainsi que nous sondons nos membres.

Quand nous obtenons de nouveaux renseignements, nous essayons de les communiquer à nos membres afin de savoir ce qu'ils en pensent. Nous avons 109 000 membres. Nous n'avons pas de comités. Nous ne tenons pas de congrès. Nous essayons de les rejoindre au moyen du processus de sondage. C'est peut-être une méthode un peu différente et plus longue, et il est peut-être un peu plus difficile d'obtenir immédiatement leur rétroaction.

À mon avis, bien des petites entreprises ne savent pas grand-chose au sujet du PTP et de ce qui se passe. Les autres nous font part de leurs réactions et de leurs commentaires, et nous les encourageons à le faire.

• (1010)

M. Mathew Wilson: Nous n'avons pas non plus posé de questions à ce sujet, mais nous participons souvent, avec nos membres, à de petites tables rondes avec des députés, des ministres et des fonctionnaires un peu partout au pays au sujet du PTP et d'autres accords commerciaux, afin de connaître leur avis, ainsi qu'à des conférences téléphoniques avec des membres et des responsables qui participent au processus de négociation, afin que nos membres puissent être informés et fournir de la rétroaction. Nous discutons constamment avec nos membres. Chaque fois qu'ils soulèvent une préoccupation, nous pouvons en parler aux responsables.

Toutefois, c'est grâce à divers canaux, de façon continue, dans le cadre du développement du processus ainsi que la ratification de l'accord. C'était une discussion assez approfondie, en personne ou au téléphone, pour faire participer les entreprises afin qu'elles soient au courant des possibilités.

Je suis d'accord avec Corinne. Le défi est... Je suis sûr que si on allait sonder les entreprises, 90 % d'entre elles ne seraient pas au courant. Les grandes entreprises averties comprennent et elles savent ce qui se passe. La quasi-totalité des petites entreprises canadiennes n'auraient aucune idée de la nature ni des conséquences de l'accord, en dépit de tous nos efforts et de ceux de tous les autres responsables d'associations. Les petites entreprises sont un peu déconnectées de cette réalité.

L'hon. Perrin Beatty: Nous avons rencontré périodiquement les négociateurs, probablement au moins 10 fois au cours des négociations. Nous avons donc reçu de l'information. Ils ont répondu à nos questions. De temps à autre, nous avons également communiqué directement avec le ministre et son bureau, afin d'être tenus au courant de l'orientation générale des choses.

Un accord comme le PTP est manifestement très détaillé. Il vise un très grand nombre de domaines; certains éléments ne nous concernaient pas directement, mais sur le plan de l'orientation, nous avons été informés. Je pense que les négociateurs ont fait des efforts de communication.

Qu'avons-nous fait en plus d'effectuer notre propre examen des dispositions du PTP? Nous avons également mis sur pied un comité du commerce international auquel siègent des experts et avec qui nous communiquons, et notre politique est établie à l'assemblée générale annuelle. Quelques jours avant les élections, des délégués de chambres de commerce de partout au pays sont venus pour appuyer fermement le PTP.

M. Peter Fonseca: Merci.

L'une des questions qui ont souvent été soulevées concerne l'établissement de règles du jeu équitables. Je ne me rappelle pas qui a mentionné que nous cherchons à conclure un accord juste et fondé sur des principes.

Bien qu'il n'y ait aucun consensus sur cette question aux États-Unis, que ce soit parmi les républicains, les démocrates, les membres du Congrès ou les sénateurs, on a parlé récemment de la préoccupation concernant la dévaluation de la monnaie dans des pays aussi développés que le Japon, mais aussi au Vietnam ou en Malaisie. Quelles sont vos réflexions au sujet de l'uniformisation des règles du jeu?

Votre réponse ne doit pas nécessairement porter seulement sur la préoccupation relative à la dévaluation de la monnaie, mais sur l'établissement de règles du jeu équitables sur le plan des normes du travail et des autres normes qui sont en place au Canada, un pays très développé, par rapport à celles des autres pays qui font partie de l'accord.

M. Mathew Wilson: Je crois avoir soulevé cette question, et d'autres personnes l'ont peut-être fait aussi, alors je pourrais commencer.

La monnaie n'est qu'un exemple. La question de la réglementation en est un autre. Souvent, dans les accords commerciaux, les pays qui veulent nos ressources naturelles ne sont pas trop intéressés par nos produits finis. C'est une réalité, en particulier dans de nombreux marchés asiatiques; nous leur faisons concurrence dans beaucoup de secteurs de produits manufacturés à valeur ajoutée.

Ils peuvent utiliser et utilisent très efficacement une grande variété de mesures réglementaires afin de bloquer l'importation de produits à valeur ajoutée pour privilégier leurs propres chaînes d'approvisionnement, puis réexporter les biens en Amérique du Nord en utilisant nos ressources naturelles pour les produits finis.

Nous l'avons constaté. On s'est penché sur cette question. Je ne pense pas que ce soit mis en doute. La question est de savoir ce que nous devons faire dans le cadre d'un accord de libre-échange. C'est un point sur lequel nous avons insisté avant l'Accord économique et commercial global. Nous devons veiller à ce que la réglementation soit ouverte, équitable et transparente. Il est souvent arrivé, dans le passé, qu'elle ne le soit pas. Cet accord contribue grandement à uniformiser les règles du jeu dans le processus du PTP avec ces pays.

La monnaie est un élément qui n'a pas été couvert dans l'accord. Je sais que différents groupes proposent diverses solutions, notamment dans le secteur de l'automobile. Dans une étude que j'ai réalisée il y a une dizaine d'années, j'ai constaté que la fluctuation de la devise du Japon par rapport au dollar canadien entraînait une différence de 5 000 \$ sur le prix d'un véhicule.

C'était donc un montant supplémentaire de 5 000 \$ pour le Japon, et une économie de 5 000 \$ pour le Canada, seulement pour une Camry, une voiture intermédiaire ordinaire. C'est une incidence assez importante pour un produit moyen.

La monnaie peut avoir une grande incidence sur le commerce. Nous le constatons actuellement avec la baisse de la valeur de notre dollar et les nouvelles possibilités d'exportation, mais je ne suis pas certain. Je sais qu'il y a des solutions aux problèmes. Nous aurions souhaité qu'il y ait un mécanisme dans le PTP permettant d'examiner plus en détail l'incidence de la monnaie, car je ne crois pas qu'on en ait fait assez pour examiner les causes profondes et les problèmes que cela entraîne. Mais il n'y en a pas, et c'est peut-être un élément sur lequel le Comité ou une autre instance pourrait se pencher, car c'est un problème important.

• (1015)

Le président: Merci, monsieur Wilson.

C'est maintenant au tour de Mme Ramsey, du NPD, pour six minutes.

Mme Tracey Ramsey: Merci, monsieur le président.

Je vous remercie des exposés que vous avez présentés aujourd'hui. Je voudrais aborder la question de la fabrication. Je viens du sud-ouest de l'Ontario, une région où il y a de nombreuses entreprises manufacturières. Une étude de l'Université Tufts indique qu'il pourrait y avoir 58 000 emplois perdus en raison du PTP, dont plus de 20 000 dans le secteur manufacturier.

Vous avez mentionné qu'il nous faut des politiques et des stratégies nationales afin d'assurer le succès du secteur manufacturier canadien. Monsieur Wilson, pourriez-vous nous parler un peu plus de nos lacunes, au Canada, sur le plan des politiques nationales? Selon vous, qu'est-ce qui pourrait nous mettre sur le même pied que les autres membres du PTP?

M. Mathew Wilson: Je dirai d'abord qu'on peut faire dire toutes sortes de choses aux études économiques. Cela dépend de l'économiste qu'on a embauché. J'ai beaucoup de respect pour les économistes, mais je ne me fie pas beaucoup aux chiffres qu'ils lancent. Ils utilisent divers modèles d'intrants et d'extrants qui sont tout au plus des hypothèses. Il n'y a pas de modèle solide.

Nous n'avons vu aucun chiffre que nous estimons réel. Avec le bon cadre, nous pensons qu'il pourrait y avoir de véritables possibilités et que l'on pourrait créer des emplois et attirer des investissements au Canada. Je ne suis pas sûr de croire à ces données sur les pertes d'emplois.

Par ailleurs, sur le plan du réseau de soutien, la Corée du Sud — qui ne fait pas partie de l'accord actuellement, mais qui pourrait en faire partie dans l'avenir, comme l'a dit M. Beatty — a mis en place une stratégie complète pour le secteur manufacturier qui est axée sur deux ou trois secteurs de l'économie. Nous ne parlons pas de choisir des gagnants et des perdants, mais les Sud-Coréens ont choisi quelques gagnants, et ils gagnent. Ils ont choisi de mettre l'accent sur les secteurs de la technologie et du transport. L'ensemble du réseau de soutien public a soutenu les entreprises de ces secteurs, ce qui leur a permis d'exporter des produits à valeur ajoutée à partir de la Corée du Sud.

On les a soutenues par des mécanismes de soutien direct à l'investissement. On peut appeler cela une subvention ou autre chose, mais le soutien à l'investissement existe dans la plupart des secteurs dans le monde. Le système de réglementation a été conçu pour appuyer les entreprises. Le système d'éducation a été conçu pour les appuyer, afin de leur fournir les compétences dont elles ont besoin. Puis, un organisme comparable au Service des délégués commerciaux a été créé expressément pour aider les entreprises de ces secteurs à trouver de nouveaux débouchés à l'étranger, et il s'occupe activement de faire connaître ces débouchés aux entreprises sud-coréennes.

C'est la même chose au Vietnam. Je rencontre régulièrement des délégués vietnamiens, et ils peuvent maintenant faire davantage d'échanges commerciaux avec le Canada. C'est aussi la même chose au Japon.

Nous avons quelques petites mesures de soutien de ce genre au Canada, mais elles n'ont jamais été regroupées dans un ensemble complet. Il y a beaucoup de choses...

Mme Tracey Ramsey: Souhaiteriez-vous qu'une politique nationale plus solide soit mise en oeuvre?

M. Mathew Wilson: J'aimerais qu'il y ait une politique nationale beaucoup plus solide. Nous ne pouvons pénétrer les marchés mondiaux si nous ne sommes pas compétitifs au pays, car nous ne le serons pas non plus à l'étranger. Je pense donc que nous devons commencer d'abord par appuyer les entreprises au pays, puis sur la scène mondiale.

Mme Tracey Ramsey: À propos des études, des représentants du gouvernement sont venus témoigner et nous ont dit ne pas avoir réalisé d'étude d'impact économique. Il est très difficile pour nous, membres du Comité, d'examiner les avantages de cet accord pour les Canadiens et les entreprises canadiennes lorsqu'il est question de concepts pour lesquels nous n'avons pas nécessairement de données concrètes.

Vous avez mentionné que beaucoup d'économistes publient des études et utilisent divers modèles. J'aimerais demander à chacun d'entre vous si l'une de vos organisations ou des entreprises de vos secteurs a effectué une analyse de ces coûts dans le cadre d'une étude et, dans l'affirmative, si vous pourriez nous en parler.

L'hon. Perrin Beatty: Je peux répondre.

Plutôt que d'examiner la question dans le cadre d'une étude, les entreprises l'ont examinée dans le cadre de leurs plans d'affaires.

Vous avez parlé, par exemple, du secteur manufacturier dans le sud-ouest de l'Ontario. J'ai grandi et vécu à Fergus, une ville située à 12 milles de Guelph, où se trouve la société Linamar. Linda Hasenfratz a été très claire au sujet du caractère essentiel du PTP pour son entreprise de fabrication de pièces d'automobiles. Chaque entreprise examinera la situation à sa façon.

Le gouvernement doit examiner les conséquences secteur par secteur et d'un point de vue général pour le Canada.

Nous avons vu des données qui indiquent qu'il pourrait y avoir des milliards de dollars en retombées économiques pour le Canada. Il est clair, également, qu'il serait désastreux pour le Canada de ne pas faire partie du PTP si le Mexique et les États-Unis en font partie.

Pourquoi? Parce que lorsque votre région ou mon ancienne région voudront implanter de nouvelles installations, les investisseurs se demanderont, s'ils veulent installer leur usine dans l'un des trois pays de l'ALÉNA, quels pays auront accès au marché du PTP. Si le Mexique et les États-Unis ont accès à ce marché alors que le Canada n'y a pas accès, les investisseurs iront ailleurs.

● (1020)

Mme Tracey Ramsey: Ma question porte plus précisément sur les études que vous avez consultées. Il existe de nombreuses études sur cette question; il y en a certainement autant qui disent que nous subissons des pertes et que la croissance du PIB sera très faible qu'il y en a qui disent le contraire.

Je me demande simplement quelles études vous avez consultées au sein de vos organisations.

Monsieur Beatty, je pense que vous en avez mentionné une dans votre exposé.

L'hon. Perrin Beatty: Je vais me faire un plaisir de vous fournir de l'information au sujet des études.

Au fond, ces associations d'entreprises ne seraient pas ici aujourd'hui si elles ne croyaient pas qu'il y a un avantage net pour le Canada. Nous n'irions pas à l'encontre des intérêts des entreprises canadiennes. Nos membres nous disent qu'il est essentiel que nous fissions partie du PTP.

Le Canada sera nettement avantagé s'il en fait partie et nettement désavantagé s'il n'en fait pas partie.

Mme Tracey Ramsey: Quelqu'un d'autre veut-il répondre à la question?

M. Mathew Wilson: Nous n'avons pas réalisé notre propre étude économique. Nous nous sommes principalement tournés vers certains des travaux qu'a faits initialement le gouvernement en ce qui concerne les modèles. Nous avons consulté d'autres études du secteur privé qui ont été réalisées par des groupes de réflexions, notamment, et diverses études commanditées par les syndicats et le secteur privé.

Je pense que M. Beatty a raison lorsqu'il dit que les entreprises ont leurs propres études économiques. Je pense que vous pourriez faire témoigner des entreprises du même secteur et que chacune vous dirait être arrivée à une conclusion très différente, principalement en raison de l'emplacement de leur capacité manufacturière et de leur clientèle, qui varie beaucoup et est difficile à déterminer.

Le président: Madame Pohlmann, si vous avez quelque chose à ajouter, allez-y.

Mme Corinne Pohlmann: Non, je voulais simplement dire que nous n'avons pas étudié cette question et que nous n'avons donc rien à ajouter.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Le président: Merci pour les questions, madame Ramsey.

C'est maintenant au tour des libéraux.

Partagez-vous votre temps de parole? Vous disposez de six minutes. Allez-y.

M. Sukh Dhaliwal: Oui. Merci.

Je remercie les témoins de leur présence.

Monsieur Wilson, vous avez mentionné que nous ne devrions pas devancer nos principaux partenaires commerciaux, en particulier les États-Unis. Étant donné que c'est une année électorale aux États-Unis, selon vous, devrions-nous accélérer le processus ou devrions-nous tenir d'autres consultations?

Tout à l'heure, M. Beatty et Mme Pohlmann ont mentionné qu'ils n'ont pas participé aux discussions et que nous devrions faire participer davantage d'entreprises et de gens au processus décisionnel lorsque le ministre prendra la décision finale. Croyez-vous que nous devrions aller de l'avant?

M. Mathew Wilson: Heureusement, je ne suis pas politicien et je n'ai pas à déterminer cela pour vous.

Honnêtement, nous sommes effectivement un peu plus prudents en ce qui concerne le leadership du Canada par rapport aux États-Unis, principalement en raison des chaînes d'approvisionnement du secteur manufacturier. Je pense qu'il n'est pas mauvais de poser plus de questions au sujet des retombées, et de ne pas seulement parler des aspects négatifs, mais aussi de l'importance de l'accord et des nouveaux débouchés qu'il peut créer.

Le processus de ratification se prolongera manifestement un peu plus aux États-Unis qu'ailleurs, mais je pense que le processus visant à expliquer aux gens les débouchés qui existent et dans quelle mesure le PTP pourra créer des emplois pour eux au pays et à l'étranger est une bonne chose. Si cela suppose de consulter sur des aspects précis de l'accord et d'obtenir davantage de commentaires, c'est aussi une bonne chose. Nous devons simplement être prudents quant au moment de la ratification et ne pas trop nous éloigner de la position de nos principaux partenaires commerciaux.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Monsieur Beatty, en tant que député libéral, j'appartiens à un parti qui croit dans le libre-échange et le libre entrepreneuriat. Comment nos jeunes entrepreneurs devraient-ils se préparer à faire des affaires dans les marchés émergents auxquels ils ne sont pas habitués, afin que les géants de ces marchés ne prennent pas le contrôle?

L'hon. Perrin Beatty: C'est une excellente question.

Les accords commerciaux offrent de nouvelles possibilités, mais ils ne garantissent pas qu'on saura les saisir. C'est le véritable défi, un défi qui figurera, j'espère, parmi les priorités du Comité: comment pouvons-nous faire en sorte que les entreprises canadiennes saisissent l'occasion? Avons-nous, au Canada, des gens qui ont les compétences et l'expérience nécessaires pour commercialiser les services canadiens dans le monde?

Nous sommes obnubilés par le marché américain depuis des décennies. Les États-Unis sont depuis longtemps notre principal partenaire commercial et le demeureront. Nous devons toutefois élargir nos horizons et prendre conscience des occasions qu'offrent les marchés en plein essor, dont plusieurs sont situés à l'autre bout du monde.

Je trouve désolant que seulement 4 ou 5 % des étudiants canadiens, si je ne m'abuse, fassent une partie de leurs études à l'extérieur du Canada. L'expérience qu'ils acquièrent n'est donc pas aussi multiculturelle ou multilingue que celle des gens d'autres pays. Nous devons faire en sorte qu'il soit plus inspirant et plus facile d'oeuvrer sur la scène internationale et d'y réussir.

À l'époque où l'accord de libre-échange Canada-États-Unis a été conclu, nous avions les mêmes craintes: nous craignons que les Américains ne fassent qu'une bouchée du Canada. En réalité, toutefois, la part de marché du Canada a augmenté considérablement après l'élimination des obstacles au commerce. Le résultat sera le même cette-fois-ci, selon moi.

Si je pouvais attirer l'attention des membres du Comité sur un point, ce serait sur une faille de notre stratégie commerciale. Le Canada jouit d'un avantage concurrentiel important en raison de sa population diversifiée, une population multiculturelle et multilingue, qui compte des immigrants de première génération provenant de tous les pays, qui parlent la langue locale, ont toujours de la famille et des amis dans leur pays d'origine et connaissent très bien sa culture. Ces gens ont l'esprit de collaboration. Ils ont l'esprit d'entreprise, puisqu'ils ont tout quitté pour venir s'établir au Canada. Nous n'avons toutefois aucune stratégie pour tirer parti de cette ressource qui contribuerait grandement à notre réussite dans les marchés du monde entier.

C'est un axe d'intervention prometteur qui s'offre au Comité: celui-ci pourrait encourager le gouvernement à voir, dans la diaspora établie au Canada, un avantage stratégique essentiel à la croissance de nos échanges commerciaux internationaux.

● (1025)

M. Sukh Dhaliwal: Je vous remercie.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci, monsieur le président.

Je remercie beaucoup les témoins d'être avec nous aujourd'hui. Je l'apprécie et j'ai aussi bien apprécié leurs présentations.

Monsieur Wilson et monsieur Beatty, vous avez tous deux fait référence à l'ALENA. Monsieur Beatty, j'aimerais vous entendre au sujet du commerce électronique.

Vous avez dit que l'ALENA n'était plus adapté à la situation actuelle. Cet accord existe depuis 20 ans et le commerce électronique a par la suite émergé. Si j'ai bien compris, vous dites que le PTP pourrait régler la situation en offrant de meilleures occasions et qu'il y aurait un meilleur encadrement. J'aimerais vous entendre à ce sujet. Nous savons tous que le commerce électronique continuera à croître.

L'hon. Perrin Beatty: Je vous remercie de cette importante question.

[Traduction]

À l'époque où l'accord de libre-échange a été conclu, le principal enjeu concernait les barrières tarifaires entre le Canada et les États-Unis. Ces préoccupations ont aussi joué un rôle clé dans l'ALENA. Nous ne nous concentrons pas, comme maintenant, sur de nouveaux axes économiques en plein essor à l'échelle internationale. À l'heure actuelle, en effet, une part croissante des échanges commerciaux dépend d'Internet et des technologies de l'information.

Les normes disparates adoptées par divers pays compliquent grandement la vie des entreprises canadiennes qui souhaitent tirer parti des marchés internationaux. Le PTP a l'avantage d'harmoniser les normes. Il favorise l'ouverture des frontières et évite que le morcellement de l'économie nuise au commerce électronique. Il amène aussi les autres membres du PTP à adopter un régime de propriété intellectuelle semblable à celui du Canada.

Il s'agit d'un accord moderne, qui reflète la réalité de l'économie mondiale actuelle. C'est tout à notre avantage, puisque les entreprises canadiennes sont prêtes à profiter des nouvelles technologies pour conquérir le monde.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

J'aurais...

[Traduction]

Le président: Votre temps de parole est largement écoulé.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Le commerce électronique, c'est tellement important.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie. Quand vous partagez votre temps de parole, vous perdez quelques instants.

Quoi qu'il en soit, cela conclut le premier tour.

Nous avons le temps de faire un deuxième tour, du moins en partie. Je crois que nous pourrions prendre encore trois questions en cinq minutes, si le Comité est d'accord. On peut difficilement s'arrêter à deux questions et demie.

Souhaitez-vous continuer pendant cinq minutes?

Des voix: D'accord.

Le président: Très bien. Commençons par les libéraux. Nous n'avons que cinq minutes.

Qui souhaite intervenir: M. Peterson ou...?

Une voix: Laissez Mme Lapointe continuer.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Comme il me reste encore du temps, monsieur le président, je peux donc continuer?

[Traduction]

Le président: Vous pouvez utiliser vos cinq minutes comme vous l'entendez.

[Français]

Mme Linda Lapointe: D'accord.

En somme, monsieur Beatty, vous êtes en faveur puisque cela va encadrer le commerce électronique.

Quelles occasions pourraient être créées par le commerce électronique? Il y a plusieurs secteurs. Selon vous, qu'est-ce qui pourrait être amélioré par l'entremise du commerce électronique?

[Traduction]

L'hon. Perrin Beatty: Le secteur des services a une influence grandissante sur la croissance du PIB. Les formes d'activité économique connaissent une transformation marquée, tant au Canada qu'à l'étranger.

Le Canada peut tirer son épingle du jeu et offrir des services dans diverses régions du monde, pourvu que le marché mondial ne soit pas morcelé.

De plus, comme la propriété intellectuelle sera mieux protégée, il sera plus facile pour les entreprises canadiennes de faire affaire dans certains marchés étrangers où l'incertitude plane à l'heure actuelle.

M. Everson souhaitera peut-être ajouter quelque chose, puisqu'il étudie cette question.

• (1030)

M. Warren Everson: De nombreux pays sont en train d'adopter leurs propres règles pour encadrer l'utilisation d'Internet et exigent le stockage local des données. Cette façon de faire nous pose des problèmes au chapitre de la protection des renseignements personnels. Elle fait disparaître, à toutes fins pratiques, les avantages économiques de l'infonuagique, une méthode que nous utilisons tous actuellement. Nous sommes d'ardents défenseurs de la libre circulation des données, et le cadre du PTP va tout à fait en ce sens.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Je vais céder la parole à ma collègue.

[Traduction]

Le président: Voulez-vous...

Mme Corinne Pohlmann: J'ajouterais seulement que le commerce électronique est essentiel aux petites entreprises. C'est l'un des éléments clés de cet accord commercial, car il facilite grandement l'accès aux nouveaux marchés. Beaucoup de petites entreprises ne s'aventurent pas sur les marchés internationaux en raison des coûts que cela entraîne, et ces coûts sont liés en partie aux déplacements. Le commerce électronique leur facilite grandement la vie. Il doit faire partie de l'accord du PTP. Ainsi, les petites entreprises canadiennes pourront faire face à la concurrence internationale d'égal à égal et accéder plus facilement à de nouveaux marchés.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

M. Kyle Peterson: J'aurais une question rapide.

Je tiens tout d'abord à remercier chacun d'entre vous d'être ici aujourd'hui et de contribuer à nos travaux.

Ma question s'adresse à vous tous.

Vous représentez tous des organismes différents. Pourriez-vous nous donner un aperçu des commentaires de vos membres, des objections et préoccupations que certains formulent à propos de cet accord, et nous dire s'ils vous semblent fondés?

Merci.

Mme Corinne Pohlmann: Comme je l'ai déjà dit, les commentaires viennent surtout des secteurs qui craignent des répercussions négatives, c'est-à-dire des industries soumises à la gestion de l'offre et les petits fabricants de pièces d'automobile.

Comme certaines industries soumises à la gestion de l'offre devront composer avec les effets négatifs de l'accord, nous faisons valoir, depuis un certain temps, qu'il faut prévoir des dédommagements à leur intention. Certains des dédommagements annoncés répondent, en grande partie, aux préoccupations exprimées par les entreprises en question.

Depuis l'annonce de ces mesures, les préoccupations se sont calmées. Quant aux fabricants de pièces d'automobile, les petits fabricants s'inquiètent évidemment de l'effet que tout cela aura sur leur avenir. Voilà les secteurs qui ont le plus parlé de l'accord.

M. Mathew Wilson: Je peux confirmer, très brièvement, que nous avons entendu des commentaires semblables. Plus précisément, je sais que les dispositions sur le secteur de l'automobile suscitent certaines préoccupations, mais j'ignore si elles ont été résolues. Il s'agit d'une décision politique. Pour la prendre, il pourrait être utile d'avoir des données sur les répercussions réelles qui seraient plus solides que celles dont nous disposons actuellement. La question demeure, en effet: si nous ne ratifions pas l'accord, quelles seront les répercussions? Personne ne le sait vraiment, à ma connaissance.

L'hon. Perrin Beatty: Évidemment, on entend aussi beaucoup de commentaires provenant du secteur de l'automobile, où les opinions sont partagées: certains appuient de tout coeur le PTP, mais d'autres s'inquiètent. Il est important de prendre du recul pour bien examiner la situation.

À titre de parlementaires, vous devrez tout d'abord déterminer si cet accord sert les intérêts du Canada, dans l'ensemble. Si on tient compte de tous les points positifs et de toutes les concessions, le résultat net est-il positif pour le Canada? Selon moi, oui, il est très positif.

Deuxièmement, vous devrez déterminer quels secteurs subiront des répercussions négatives et voir comment on pourrait les soutenir. À titre d'exemple, à l'époque où on négociait l'accord de libre-échange Canada-États-Unis, certains craignaient qu'il sonne le glas de l'industrie viticole canadienne. Les viticulteurs canadiens utilisaient des raisins Labrusca, mieux adaptés à la confection de confitures qu'à la viticulture. Nous avons constaté que d'autres producteurs pouvaient produire des biens de piètre qualité, et à coût moindre que nos producteurs.

Les dirigeants du secteur viticole ont demandé au gouvernement de les soutenir au moyen d'un programme de transition qui leur permettrait d'améliorer la qualité de leurs produits. Aujourd'hui, les vignobles canadiens occupent plus de territoire que jamais auparavant, ils gagnent des prix, et le secteur est plus rentable que jamais. Bref, le gouvernement doit déterminer comment collaborer

avec les secteurs qui ont besoin d'un coup de pouce pour bien traverser la transition.

L' président: Monsieur Ritz, vous avez la parole.

L'hon. Gerry Ritz: Merci, monsieur le président, et merci pour les exposés. Ces discussions sont toujours un plaisir.

Je suis un peu embêté. Le dernier témoin a dit que, d'après le modèle établi par l'organisme qu'il représente, le Conseil canadien des affaires, le PTP représenterait des gains de 60 milliards de dollars. J'aimerais savoir dans quelle mesure la non-ratification du PTP nuirait à l'emploi et aux investissements. Quelqu'un aurait-il la réponse?

● (1035)

L'hon. Perrin Beatty: Je n'ai pas de chiffres, si c'est ce que vous cherchez.

L'hon. Gerry Ritz: Non, je ne cherche pas de chiffres, Perrin. J'aimerais simplement...

L'hon. Perrin Beatty: Les répercussions possibles sont très claires. Je les ai évoquées plus tôt.

Nous souhaitons attirer des investissements au Canada, surtout dans le secteur manufacturier. Nous souhaitons avoir des usines ici même au Canada. L'un des arguments que nous faisons valoir, c'est que nous avons un accord de libre-échange avec l'Europe et participons à l'ALENA. C'est donc dire qu'une usine située dans le sud-ouest de l'Ontario a accès à ces marchés sans devoir payer de droits de douane.

Si les États-Unis ou le Mexique, nos partenaires de l'ALENA, ratifient le PTP et que le Canada ne le fait pas, les entreprises qui souhaitent ouvrir une usine en Amérique du Nord et profiter des avantages de l'ALENA choisiront, au lieu du Canada, un pays qui peut leur donner accès aux immenses marchés du PTP.

L'hon. Gerry Ritz: La déstabilisation du secteur canadien de l'automobile risque de s'accélérer s'il ne peut pas profiter des occasions d'affaires découlant du PTP.

L'hon. Perrin Beatty: Absolument.

L'hon. Gerry Ritz: Je sais que Honda songe à construire une usine au Canada pour y fabriquer des CR-V tout en profitant d'un accès à l'Union européenne. Voilà le genre de possibilités que nous recherchons.

L'hon. Perrin Beatty: En effet. J'aimerais revenir brièvement aux secteurs automobile et manufacturier. Il y a déjà longtemps que le Canada n'arrive pas à attirer de nouvelles usines sur son territoire; ce problème existait bien avant les discussions sur le PTP. Le Canada a besoin d'une stratégie pour le secteur manufacturier.

La stratégie pour l'industrie automobile y jouera un rôle central. Il faut se donner pour objectif d'assurer non seulement la survie de ce secteur, mais sa prospérité, et ce, dans le cadre du PTP et grâce au PTP. Tourner le dos au PTP ne réglerait pas nos problèmes: ils n'en seraient qu'exacerbés.

L'hon. Gerry Ritz: Magna a bâti ses deux dernières usines à l'extérieur du Canada. Cela illustre ce que vous disiez.

Certains aspects ont suscité de vives critiques. Je comprends tout à fait le point de vue de M. Wilson à propos des États-Unis et de la collaboration Canada-États-Unis. Je suis d'accord. Évidemment, l'agriculture et la production alimentaire comptent parmi les principaux secteurs manufacturiers. Je dirais, pour ma part, que nous mettons trop d'oeufs dans le même panier américain.

Pendant notre désaccord avec les États-Unis au sujet de l'étiquetage indiquant le pays d'origine, nous avons constaté que la meilleure façon de tenir notre bout consistait à renforcer nos échanges commerciaux avec la Chine et le Japon et à retirer des produits des États-Unis. Ces gestes ont su capter l'attention des Américains.

Je ne suis pas vraiment convaincu que nous sommes indissociables des États-Unis et que nous ne pouvons pas agir unilatéralement. L'un de nos avantages, c'est que le Japon, le Mexique et l'Australie se tournent vers nous pour se mettre un peu à l'abri de l'esprit très autoritaire avec lequel les États-Unis abordent certains de leurs accords commerciaux.

Nous pouvons faire en sorte que les Américains se décident à régler ce dossier sans tarder. Nous devons faire preuve de leadership et voir à ce que cet accord soit ratifié.

M. Mathew Wilson: Puis-je faire une observation au sujet de la chaîne d'approvisionnement intégrée?

Chercher à percer de nouveaux marchés est important, soit, mais il y a une limite à la diversification qui peut être réussie à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Un fournisseur de pièces d'automobile qui alimente une usine d'assemblage à Détroit ne sera pas en mesure d'envoyer sa marchandise en Corée du Sud ou au Japon, par exemple, où il existe des chaînes d'approvisionnement locales.

Il en va de même pour le matériel agricole. M. Hoback et moi-même avons discuté des nombreux fournisseurs de la Saskatchewan qui font affaire avec Case New Holland, par exemple. Il s'agit en général de chaînes d'approvisionnement régionales, peu susceptibles de se mettre soudainement à diversifier leurs marchés ailleurs, contrairement à d'autres entreprises. Pensons à Magna, Linamar, Martinrea, des entreprises internationales qui ont élargi leur présence.

Autrement dit, il est peu probable de voir un fabricant du Sud de l'Ontario fonctionnant à 95 % ou à 100 % de sa capacité — ce qui est courant de nos jours dans les usines de fabrication — se mettre spontanément à diversifier ses marchés. Il faut aider nos fabricants à prendre de l'expansion à l'étranger et à investir davantage au Canada, de sorte qu'ils pourront augmenter leurs exportations et saisir de nouvelles occasions d'affaires. Toutefois, en ce moment, étant donné la façon dont les choses sont organisées, il y a peu de chance que cela se produise. C'est la simple réalité.

L'hon. Gerry Ritz: Il a été dit qu'en ce qui concerne le secteur de la propriété intellectuelle, les choses sont à peu près les mêmes que ce qui existe actuellement au Canada. Quelle est votre opinion concernant les dispositions de règlement des différends entre investisseurs et États contenues dans le PTP?

Je vous prie d'être bref, car ma collègue souhaite vous poser une question.

M. Warren Everson: Selon moi, tous les accords commerciaux prévoient des solutions en matière de recours commercial. Nous sommes témoins d'une vive querelle en Europe et c'est étrange, car le Canada n'était pas le demandeur dans ce cas. Je ne sais pas trop comment répondre à votre question.

Tant que le gouvernement d'un pays entend traiter de façon équitable avec tous les joueurs, peu importe leur nationalité, il n'y a pas de quoi s'inquiéter. Comme vous le savez très bien, les problèmes surviennent lorsque les lois ou les règlements canadiens sont appliqués différemment à une demande, selon qu'elle provient d'un investisseur étranger, disons coréen, ou d'un investisseur canadien. Voilà qui donne matière à une cause d'action. Ce genre

de choses se produit rarement au Canada et je ne vois pas pourquoi il y aurait un remous.

L'hon. Gerry Ritz: Il s'agit de protéger nos investissements à l'étranger.

• (1040)

M. Warren Everson: D'un point de vue offensif, je conviens que les Canadiens ont intérêt à avoir des dispositions de règlement de différends, surtout avec les pays du PTP, dont le bilan en matière de respect des droits de propriété n'est pas exemplaire.

Le président: Merci.

Nous avons cinq minutes pour les libéraux et je veux essayer d'accorder quelques minutes à Mme Ramsey, s'il reste du temps.

C'est ainsi que les rondes fonctionnent.

Mme Tracey Ramsey: N'avez-vous pas dit que nous procéderions par périodes consécutives de cinq minutes?

Le président: C'est bien cela: cinq, cinq, cinq. C'est ainsi que nous fonctionnons ici: libéraux, conservateurs, libéraux, cinq.

M. Randy Hoback: Les conservateurs devraient ravoire le droit de parole avant les néo-démocrates.

Le président: Nous n'aurons peut-être pas le temps, car il est 10 h 40. J'essaie seulement...

Si quelqu'un a besoin de...

M. Randy Hoback: C'est injuste pour nous.

Le président: D'accord, il ne reste que cinq minutes.

La parole est aux libéraux pour les cinq dernières minutes.

Mme Karen Ludwig: Bonjour et merci.

Je vous remercie de vos excellents exposés. En tant qu'éducatrice, cela m'a fait chaud au coeur d'entendre les observations du Comité. Est-ce vous, M. Beatty, qui avez dit qu'il est important que les entreprises canadiennes se préparent et planifient en vue de la signature du PTP? À votre avis, les universités, les collèges et même certains programmes avancés au secondaire devraient-ils commencer à offrir une formation accrue en matière de commerce, plutôt que d'attendre que l'accord soit signé?

L'hon. Perrin Beatty: En un mot, oui.

Mme Karen Ludwig: Parfait, merci. J'ai quelques questions de plus à poser.

En ce qui concerne les rapports canadiens sur l'exportation et le commerce, je sais pour avoir enseigné dans le domaine du commerce que nos rapports sont les plus consultés dans le monde et que les étrangers s'en servent beaucoup plus que les Canadiens. Les entreprises et les pays étrangers reconnaissent que nous recueillons les meilleures données au monde et ils s'en servent. Quelle est la meilleure façon de préparer les entreprises canadiennes et que devrait être la contribution des universités et des collèges à cet égard? Les collèges et les universités font souvent la distinction entre les affaires et le commerce international alors que, comme vous le savez, l'un ne va pas sans l'autre.

Mon autre question porte sur la faiblesse du dollar canadien, dont de nombreuses entreprises canadiennes veulent maintenant profiter en se lançant dans l'exportation. Cependant, dès que le cours de la devise canadienne remontera, le marché de l'exportation ne sera plus viable, parce qu'il aura dépendu uniquement de la faiblesse du dollar. Quelles recommandations feriez-vous aux entreprises par rapport à ces questions?

M. Mathew Wilson: Je vais répondre à la dernière question en premier, si vous le voulez bien. Il s'agit en fait d'une de nos grandes inquiétudes. Rappelons-nous de ce qui s'est produit il y a 10 ans lorsque le cours du dollar a monté: des milliers de fabricants et d'entreprises au Canada ont piqué du nez, en particulier ceux axés sur l'exportation. Des milliers d'emplois ont été supprimés dans le Sud de l'Ontario, surtout dans le secteur de l'automobile — lequel, il faut le dire, avait procédé sur la base d'un dollar à 70 ¢ —, qui est devenu incapable de toute concurrence lorsque le cours du dollar a bondi de 30 % en quelques mois.

Nous recommandons à nos membres et aux parlementaires d'appuyer les investissements dans le secteur manufacturier maintenant, tandis que le dollar est faible, de sorte que le secteur sera concurrentiel lorsque le dollar reprendra de la valeur. Le cours du dollar ne restera pas à 70 ¢ indéfiniment. En l'absence de telles mesures, nous revivrons les mêmes déboires qu'il y a 10 ans.

Pour ce qui est de l'éducation, très brièvement, je suis d'accord avec vous. Le fait que les compétences en affaires ne sont pas enseignées aux jeunes nous contrarie beaucoup. Je ne parle pas des universités. Je vais aussi loin qu'au niveau primaire. J'ai des enfants en troisième et en cinquième année. Ils ne savent rien du monde des affaires et de ce qui se passe dans le monde. Je crois qu'il faut s'y prendre plus tôt pour leur enseigner le métier d'entrepreneur, les affaires à l'échelle mondiale et la façon dont les choses fonctionnent. Ces notions devraient être intégrées aux programmes scolaires partout au pays. Une fois à l'université, les étudiants seraient ainsi en mesure de traiter le sujet plus en profondeur. De cette façon, ils pourraient mieux contribuer au milieu des affaires dès la fin de leurs études, sans avoir à toujours apprendre leur métier sur le tas.

L'hon. Perrin Beatty: J'aimerais ajouter un mot là-dessus, si vous le permettez. Je suis aussi chancelier d'université. Je suis d'avis qu'il faut établir un dialogue entre le secteur des affaires et celui de l'éducation, afin de cerner les demandes de demain et les besoins d'aujourd'hui, déterminer comment préparer les gens à intégrer le marché du travail et assurer que les compétences enseignées seront utiles. Un tel mandat n'est pas du ressort du gouvernement. Ce sont le secteur universitaire et celui des affaires qui doivent faire preuve de leadership à cet égard.

Vous avez absolument raison de dire qu'il devient de plus en plus pressant d'intégrer le commerce international aux programmes

d'études. La mondialisation fait son oeuvre. Il s'agit d'une décision fondamentale qui, ultimement, vous incombe. En ce qui concerne le PTP, cela dépend de notre vision du monde. Est-ce possible de construire un mur autour du Canada et de revenir à la belle époque où la concurrence était pour ainsi dire inexistante?

Mme Karen Ludwig: Ce l'est pour Donald Trump.

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Perrin Beatty: Arrangeons-nous pour qu'il le finance.

C'est sur la scène internationale que nous trouverons notre prospérité future. Si nous ne nous attaquons pas aux marchés mondiaux, les concurrents étrangers viendront ici s'emparer de nos marchés. Il faut donc nous préparer en formant les jeunes Canadiens et en faisant en sorte que les entreprises élaborent des stratégies d'affaires.

•(1045)

Mme Karen Ludwig: Merci.

Mme Corinne Pohlmann: Je souscris à tout ce qui a été dit du point de vue de l'éducation. Toutefois, il ne faut pas oublier ceux qui ne sont plus aux études et qui cherchent de l'aide et des conseils sur la manière de percer de nouveaux marchés. À cet égard, nous devons déployer des efforts beaucoup plus nombreux et mieux ciblés pour aider ces gens et mieux les informer sur les mesures à prendre ainsi que les obstacles possibles.

Dans les sondages que nous avons menés sur les obstacles au commerce, beaucoup de répondants ont déclaré qu'ils ne savent tout simplement pas comment se lancer. L'ampleur des difficultés pousse bon nombre d'entre eux à abandonner la partie. S'il est vrai que nous devons éduquer les gens qui sont aux études, il est néanmoins nécessaire d'assurer une aide auprès des entrepreneurs qui souhaitent prendre de l'expansion à l'étranger.

Le président: Notre temps est écoulé.

Voilà qui termine la séance d'aujourd'hui. Je remercie les témoins de leur présence et des informations qu'ils nous ont transmises. Étant donné le nombre d'individus et d'entreprises que vous représentez, nous pourrions exploiter toute une mine d'informations, je présume.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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