



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 077 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 25 septembre 2017

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le lundi 25 septembre 2017

• (1535)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour à tous et bon retour à Ottawa. Comme tous ceux qui sont assis à cette table le savent, nos projets ont changé. Nous espérons nous trouver au Mexique ce matin, mais à cause des graves difficultés que connaît ce pays en ce moment, nous avons changé d'idée. Ce désastre nous offre cependant une possibilité fort intéressante, celle de recevoir aujourd'hui un représentant de la U.S. Chamber of Commerce.

De nombreux membres du Comité et de nombreux députés ont eu la chance de se rendre aux États-Unis ces derniers mois et nous avons toujours constaté que la Chambre de commerce nous avait toujours bien reçus, monsieur Murphy. Nous avons passé une excellente soirée avec des représentants de cet organisme à Washington. Nous avons également eu une bonne expérience en Californie avec des représentants de votre chambre de commerce. Nous avons déjeuné avec eux. Je vous remercie de vous présenter devant notre comité.

Vous êtes venu à Ottawa accompagné d'un groupe de collaborateurs très distingués. Il comprend plus de 37 membres des plus grandes sociétés et fabricants des États-Unis. Nous nous trouvons à un moment très important, comme vous le savez, pour nos deux pays, en particulier dans les prochains jours, de sorte que nous sommes très heureux de voir tous ces gens-là ici.

Il y a certainement quelques différences entre la façon dont nous menons nos comités, et la façon dont cela se fait aux États-Unis. Premièrement, il n'est pas permis de prendre des photos ici parce que nous sommes réunis dans un cadre officiel.

Nous allons diviser cette séance. Nous allons faire les choses un peu différemment, monsieur Murphy. Nous allons vous inviter à présenter un exposé, bien entendu. Ces exposés prennent environ cinq minutes, mais vous pouvez prendre le temps que vous souhaitez. Nous aurons ensuite un dialogue avec les députés.

Nous allons siéger de cette façon pendant environ une heure et nous siégerons ensuite de façon moins officielle. Encore une fois, il n'y aura pas d'appareil photo. Au cours de la première heure, si certains membres de votre délégation souhaitent siéger à la table, ils peuvent bien sûr le faire. Vous pouvez leur demander de prendre place maintenant. S'il y a un membre de votre délégation qui souhaite aborder un sujet particulier, disons le lait ou autre chose, et que vous souhaitez qu'il s'assie avec vous, invitez-le à le faire. Il n'y a pas de structure formelle. Vous pouvez inviter les personnes que vous voulez à prendre place à vos côtés pour vous aider à répondre aux questions ou pour nous fournir des renseignements.

Comme vous le savez, notre pays est bilingue, de sorte que, si vous avez besoin d'interprétation, vous avez des écouteurs. Il y a trois chaînes. L'anglais est la première, et le français la deuxième.

Sans plus tarder, je vous donne donc la parole, monsieur, et nous passerons ensuite à une discussion avec les députés.

M. John Murphy (premier vice-président, Politique Internationale, U.S. Chamber of Commerce): Je remercie le président du Comité, M. Eyking et les vice-présidents, MM. Allison et Ramsey, pour cet accueil très chaleureux.

C'est un honneur de comparaître aujourd'hui devant le Parlement du Canada, et d'y représenter la U.S. Chamber of Commerce.

La U.S. Chamber of Commerce est l'organisme commercial le plus important des États-Unis. Nous représentons les intérêts de plus de trois millions de sociétés de toutes tailles, dans tous les secteurs et dans tous les États — de grosses sociétés, de petites sociétés, des manufacturiers, des fournisseurs de services, des entreprises agricoles. Nous représentons également plus de 2 000 chambres de commerce locales et étatiques, près de 1 000 associations sectorielles et un réseau de chambres de commerce américaines à l'étranger, y compris celle qui existe au Canada. Je devrais également ajouter que nous comptons parmi nos membres les filiales américaines d'un certain nombre de sociétés canadiennes.

Le sujet du jour est l'Accord de libre-échange nord-américain. Comme nous le disons depuis le début de l'année, nous sommes favorables à l'idée de moderniser cet Accord, pour prendre en compte les changements économiques, technologiques et autres qu'ont connus l'économie nord-américaine tout comme l'économie mondiale, ces dernières années. Mais à notre avis, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord en 1994, l'ALENA a été une grande réussite pour nos échanges avec le Canada et cinq millions avec le Mexique. Nous avons connu une augmentation importante des échanges commerciaux dans le continent ainsi que celle des investissements transfrontaliers. Cet accord a stimulé la croissance économique. Il a fait progresser les niveaux de vie et amélioré la compétitivité mondiale de nos trois économies. Vous connaissez fort bien les chiffres. Chaque jour, les échanges commerciaux représentent plus de 3 milliards de dollars. Aux États-Unis, comme mon chef Tom Donohue, le président et premier dirigeant de la U.S. Chamber of Commerce le dit souvent, les échanges commerciaux avec le Canada et le Mexique représentent 14 millions d'emploi pour les Américains. Je pense que ce chiffre se répartit entre neuf millions pour nos échanges avec le Canada et cinq millions avec le Mexique. Nous constatons donc tous les jours les répercussions positives de cet accord. Une bonne partie de ce commerce dépend de l'ALENA, même si les raisons qui l'expliquent ne sont pas très bien connues; les négociations qui sont en cours aujourd'hui devraient, à notre avis, être menées de façon à ne pas compromettre nos relations commerciales actuelles. Nous pensons qu'il est tout à fait possible d'atteindre ce but.

Au cours des derniers mois, nous avons présenté les principes généraux suivants dont pourrait s'inspirer la modernisation de l'ALENA.

Premièrement, ne pas nuire. Interrompre des échanges transfrontaliers annuels de 1,3 billion de dollars ou revenir aux droits de douane élevés qui étaient applicables avant l'entente, pourrait mettre en danger des millions d'emplois qui dépendent de ces échanges dans nos trois pays.

Deuxièmement, il faut que cet accord demeure trilatéral. Il est essentiel de conserver le format trilatéral de l'ALENA parce que le passage à de nouvelles ententes bilatérales risquerait grandement de bouleverser nos échanges. Une telle transition pourrait également donner naissance à des règles divergentes, puisqu'il y aurait un ensemble de règles pour le commerce entre les États-Unis et le Canada, un autre pour les États-Unis et le Mexique et un pour le commerce entre le Canada et le Mexique, ce qui augmenterait les coûts assumés par les industries dans un certain nombre de secteurs.

Troisièmement, il faut que cette transition s'effectue de façon harmonieuse. Le président du Comité des voies et moyens de la Chambre, M. Kevin Brady, que vous avez, je crois, déjà rencontré, a insisté à plusieurs reprises sur cet aspect: il est important que le passage entre l'Accord qui est en vigueur actuellement et celui que nous adopterons à l'avenir n'entraîne aucune rupture brutale des échanges commerciaux.

Enfin, je dois mentionner que certains ont menacé, au cours de ce processus de modernisation, de se retirer de l'Accord. Nous prenons ces menaces très au sérieux. Du point de vue de la U.S. Chamber of Commerce, la décision de se retirer de l'ALENA serait un désastre économique, politique ainsi que sur le plan de la sécurité nationale pour les États-Unis. Mon chef, Tom Donohue, a écrit aujourd'hui une chronique à ce sujet dans le quotidien *The Wall Street Journal*, que certains d'entre vous ont peut-être vu, et je vous en cite un bref passage.

Il a écrit:

Affaiblir l'ALENA serait une erreur grave et coûteuse qui nuirait aux agriculteurs, aux fabricants, aux travailleurs et aux familles que la Maison-Blanche affirme vouloir protéger. Les Américains devraient faire tout ce qui est nécessaire pour éviter de s'infliger à eux-mêmes une blessure aussi grave.

● (1540)

Comment pourrait se produire un tel retrait? Pour le moment, nous pensons que le risque que ce retrait s'effectue brusquement, à la suite d'une décision unilatérale, est quelque peu diminué. Nous constatons, à l'heure actuelle, qu'un certain nombre de sociétés membres de notre organisation s'inquiètent de la direction que prennent les négociations dans un certain nombre de secteurs, notamment à cause des propositions présentées par l'administration des États-Unis concernant la protection des investissements, des règles strictes en matière de contenu national ou une disposition prévoyant une date d'expiration de l'Accord. Tous ces aspects soulèvent de grandes inquiétudes. La crainte est que de telles propositions hétérodoxes, qui n'ont jamais été faites dans le cadre d'accords antérieurs, pourraient entraîner la rupture des négociations et le retrait de certaines parties.

Nous intervenons auprès des négociateurs des États-Unis, et nous leur demandons de ne pas oublier que chaque jour, il y a 14 millions d'emplois américains qui dépendent du Canada et du Mexique, sans compter les millions d'emplois qui se trouvent au Canada et au Mexique.

Nous pensons que nous pouvons améliorer et moderniser cet accord et l'adapter à l'économie du XXI^e siècle et nous souhaitons travailler avec vous en ce sens.

Je vous remercie. J'ai hâte de commencer notre discussion.

Le président: Merci, monsieur Murphy.

Avant d'aller plus loin, je vais vous présenter à mes collègues. Nous avons trois des principaux partis de notre Parlement: le NPD est représenté par Mme Ramsey; le Parti conservateur par M. Freeshen, M. Carrie et M. Allison et le Parti libéral par M. Fonseca, Mme Ludwig, Mme Lapointe, M. Peterson et M. Dhaliwal. Ils représentent différents partis, et proviennent de toutes les régions du pays, de la Colombie-Britannique jusqu'à la côte de l'Atlantique, de sorte que notre comité est très représentatif du pays.

Notre comité a également été actif ces dernières années. Bien sûr, comme vous le savez tous fort bien, nous venons de conclure un accord avec l'Europe. Il est en vigueur depuis quelques jours. Cet accord est une grande réussite pour nous.

Nous avons également beaucoup travaillé sur le PTP, qui a été abandonné, mais nous l'avons beaucoup étudié, ce qui, bien sûr, a suscité beaucoup de discussions avec nos homologues américains.

Notre comité est très actif. Nous sommes une nation commerçante et nous sommes heureux que vous soyez ici.

Nous allons poursuivre. Habituellement, un député dispose de cinq minutes pour poser des questions et entendre les réponses et nous donnons la parole à chacun son tour.

Sans plus tarder, nous allons donner la parole aux conservateurs. Monsieur Allison, vous êtes le premier à intervenir.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Je vous remercie. Je remercie également M. Murphy. Je sais que les chambres des deux côtés de la frontière sont des organismes très utiles et nous sommes donc heureux que vous soyez ici pour nous parler au nom de la U.S. Chamber of Commerce.

Nous lisons bien sûr les journaux, comme vous, pour savoir ce qui se passe ou ce qui va se passer et je sais que les affaires sont toujours mentionnées. Nous avons entendu un nombre incalculable de témoins qui nous ont tous dit en commençant « Ne pas nuire ». C'était également votre première remarque.

Quand vous regardez dans votre boule de cristal, pour voir ce que pensent les autres, qu'est-ce qui serait une solution gagnante d'après vous? Nous reconnaissons tous que la modernisation du traité a une certaine importance. Il nous faut un chapitre sur le numérique. Il y a un certain nombre de sujets qui n'étaient pas traités par l'Accord original.

Bien évidemment, nous aimerions que cela se fasse rapidement, mais cela prend toujours un peu de temps. À votre avis, que pensez-vous que l'administration souhaiterait obtenir? Serait-ce une révision complète, un changement total ou simplement la modification de certains aspects mineurs? Une telle issue serait-elle considérée comme une réussite pour l'administration des États-Unis.

M. John Murphy: Premièrement, je vais vous dire rapidement ce qui serait un succès pour le monde des affaires et je reviendrai ensuite à votre question.

Nous souhaitons moderniser une entente commerciale qui a 23 ans et l'adapter au XXI^e siècle en ajoutant des dispositions qui traitent, par exemple, du commerce numérique. L'ALENA a été négocié la même année où a été inventé le Web mondial, je crois. De sorte que le commerce électronique, la possibilité de faire des affaires en ligne, pas simplement acheter un paquet qui sera ensuite expédié chez vous, mais le fait d'effectuer en ligne vos opérations bancaires, de vendre de l'assurance à l'étranger électroniquement, de télécharger des logiciels de l'étranger, sont toutes là des activités qui montrent qu'aujourd'hui il ne s'agit pas simplement d'échanger des biens et des services, mais également des données numériques.

Nous savons comment le faire. Le PTP contenait ce genre de formulation. Il y a également d'autres domaines, par exemple, celui des normes sanitaires et phytosanitaires, dans lequel les accords plus récents réussissent mieux que l'ALENA à faire en sorte que les règlements, qui pourraient être adoptés à l'étranger et gêner le commerce international, soient fondés sur de solides données scientifiques et ne reflètent pas tout simplement le souci de renforcer indirectement le protectionnisme.

Ce sont là des exemples du genre de modernisation que nous souhaitons. L'administration Trump a mentionné un certain nombre de questions de ce genre à titre d'objectifs. Certains autres ont soulevé quelques questions. Par exemple, l'objectif qui figure en premier dans leur document officiel concerne le déficit commercial bilatéral des États-Unis. La U.S. Chamber of Commerce ne pense pas que le déficit commercial, la balance commerciale soit un instrument approprié pour mesurer si un accord commercial ou une relation commerciale bilatérale fonctionne bien. Ces données reflètent plutôt des réalités macro-économiques. Elles n'ont pas plus d'importance que le fait que la famille Murphy ait un déficit commercial avec son épicerie, son coiffeur ou les autres magasins de détail que je fréquente, et un surplus commercial avec mon employeur. Pratiquement tous les économistes au monde s'entendent là-dessus. Il s'agit donc de savoir exactement quelles sont les répercussions de cette situation sur nos politiques commerciales.

Il faut féliciter l'administration des États-Unis d'avoir déclaré qu'elle souhaitait augmenter les échanges commerciaux, mais ce n'est pas en réduisant les importations qu'elle pourra atteindre cet objectif. Nous attendons toutefois des détails sur cette question.

Un autre objectif a été mis de l'avant par cette administration, à savoir renforcer les règles d'origine de l'ALENA. Nous n'avons pas encore vu de texte précis à ce sujet qu'aurait présenté l'administration des États-Unis. Cela nous inquiète un peu parce que l'ALENA contient déjà des règles d'origine qui sont plus strictes que celles que l'on retrouve dans les accords de libre-échange. Si vous prenez le secteur de l'automobile, qui est bien souvent en première ligne dans ce domaine, le pourcentage de 62,5 % est supérieur à celui que prévoit n'importe quel autre accord commercial. Le problème est que si ce niveau est relevé de façon importante, cela n'obligera aucunement cette industrie à augmenter le contenu nord-américain. De toute façon, le tarif extérieur américain accordé à la NPF sur les automobiles est de 2,5 %.

S'il est trop complexe et trop coûteux de se conformer à ce qu'exige la bureaucratie et de respecter les règles en matière d'origine, alors les sociétés vont simplement décider de payer ce que prévoit le tarif. Il y a un certain nombre d'exemples concrets que nous donnons à nos négociateurs pour les amener à prendre des mesures positives.

● (1545)

Le président: Merci, monsieur Allison.

Nous allons maintenant passer aux libéraux. Madame Ludwig, vous avez la parole.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci, monsieur Murphy, pour votre excellent exposé.

Je représente une région que l'on appelle le sud-ouest du Nouveau-Brunswick. Nous avons une frontière commune avec le Maine, et nous jouons le rôle de porte d'entrée pour la région de l'Atlantique. Dans notre région, jusqu'à tout récemment, aucun droit de douane n'était perçu sur le bois d'oeuvre. Je me demande si vous pouvez nous dire quelles seraient les répercussions sur les emplois et sur l'économie américaine d'une augmentation des droits de douane et des droits compensatoires.

M. John Murphy: Merci d'avoir posé cette question.

Le litige sur le bois d'oeuvre dure depuis des dizaines d'années et il y a pas mal d'avocats d'affaires qui ont payé les études de leurs enfants grâce aux différents avatars de ces règles. Du point de vue du monde des affaires des États-Unis, de la U.S. Chamber of Commerce plus précisément, c'est un litige que nous avons eu parfois du mal à trancher, parce que dans ce domaine, les intérêts des producteurs s'opposent à ceux des consommateurs.

Cela fait environ 18 ans que je travaille pour la U.S. Chamber of Commerce et j'ai toujours espéré que progressivement, nos économies s'intégreraient davantage et que les litiges portant sur cet aspect de notre relation diminueraient. C'est quelque chose que nous pouvons dire, par exemple, pour le secteur de l'acier. Les sociétés exerçaient davantage de recours commerciaux dans le domaine de l'acier il y a 20 ans qu'aujourd'hui. De nos jours, les aciéries de l'Amérique du Nord sont intégrées très étroitement, ce qui réduit beaucoup ce genre de tension.

Nous n'en sommes encore pas là. Nous espérons que les négociateurs trouveront le moyen de régler cette question et de le faire rapidement. Je pense que les intéressés sont nombreux à espérer que cette question se règle à court terme et cela renforcerait la confiance dans les négociations au sujet de l'ALENA.

● (1550)

Mme Karen Ludwig: Merci.

J'aimerais ajouter à vos commentaires, monsieur Murphy, au sujet de l'intégration des chaînes d'approvisionnement que, si nous prenons l'exemple du bois d'oeuvre, il y a au Nouveau-Brunswick une usine qui est située en partie du côté américain et l'autre moitié, l'usine de pâte à papier, du côté canadien, ou le contraire. C'est l'usine de Twin Rivers. C'est un excellent exemple d'intégration.

Je me demande si les Américains sont très conscients, légèrement ou quelque peu conscients du risque que le bouleversement des échanges commerciaux entraîne des pertes d'emploi du côté américain comme du côté canadien.

M. John Murphy: Je pense que les événements de l'année dernière ont permis aux décideurs du Congrès d'apprendre certaines choses au sujet des avantages qu'offre l'ALENA aujourd'hui et de la relation commerciale que nous avons avec le Canada et le Mexique.

La semaine dernière, j'ai fait un voyage de quatre jours dans sept États du Midwest. Ils ont tous en commun le fait d'avoir voté très majoritairement pour Donald Trump. Un autre aspect qu'ils ont en commun est que ces États dépendent énormément du commerce, en particulier du commerce avec le Canada et le Mexique. Au cours de mon voyage dans cette région, j'ai visité plusieurs fabricants — une grande société de camionnage, une société de technologie, un fabricant de ballons — et j'ai parlé à des représentants des chambres de commerce locales et étatiques; je n'ai pas senti beaucoup d'intérêt pour l'idée d'abandonner l'ALENA.

En fait, au cours de la première réunion à laquelle j'ai assisté, le membre du Congrès pour le Dakota du Nord, Kevin Cramer, m'a dit qu'il ne connaissait pas une seule circonscription du nord du Dakota dont les électeurs souhaitaient le retrait de l'ALENA. Le Dakota du Nord est peut-être l'État le plus rouge de l'union, comme nous disons. C'est un des États où le président Trump l'a emporté par une très forte marge.

À la fin de mon voyage, je me suis rendu au Kansas et le sénateur Pat Roberts assistait à une réunion tenue dans cet État. Il est le président du comité de l'agriculture. C'est peut-être pour l'agriculture que les avantages de ce traité sont le plus frappants; ce n'est pas seulement le cas pour les fabricants. Le Canada et le Mexique achètent plus de produits manufacturés américains que les 10 marchés d'exportation suivants.

Au Congrès, je constate que le message a été compris. Je sais que les gouverneurs le comprennent. Je dois mentionner que, d'après moi, la diplomatie canadienne a joué un rôle positif dans ce domaine. Non seulement le gouvernement, mais nos excellents amis de la Chambre de commerce canadienne ont déployé beaucoup d'efforts pour expliquer la situation; ils se sont rendus, comme vous l'avez tous fait, dans de nombreux endroits.

L'ALENA a été très critiqué dans le passé, mais je crois que l'opinion actuelle est quelque peu différente. Les sondages le confirment. L'ALENA est vu de façon plus favorable actuellement que dans le passé.

Le président: Merci. Voilà qui termine votre temps de parole.

Nous allons maintenant passer au NPD. Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Je vous remercie d'être venus.

Ma mère est une Murphy, nous avons donc beaucoup de Murphy des deux côtés de la frontière.

J'aimerais approfondir un peu un point que vous avez abordé avec mon collègue, et c'est l'idée générale qu'on se fait au sujet des échanges commerciaux entre les États-Unis et le Canada ainsi que les fausses informations.

Nous avons vu ce qui s'était passé avec ce qu'a dit Wilbur Ross la semaine dernière au sujet des règles d'origine dans le secteur automobile. Ses affirmations ont été rapidement réfutées par les dirigeants des sociétés de construction automobile canadiennes, et bien sûr, par les représentants du gouvernement. La question des règles d'origine nous préoccupe beaucoup, notamment parce que certains semblent penser que le Canada et le Mexique utilisent des pratiques déloyales dans ce domaine.

Vous avez fait allusion au fait que ces règles n'avaient pas encore été déposées. Nous trouvons cette question très préoccupante. Je représente une circonscription du sud de l'Ontario, située à la frontière, et on y trouve de nombreuses sociétés du secteur automobile. Avez-vous une idée du moment où cette importante

discussion va démarrer? Quelle est la position de la Chambre de commerce?

M. John Murphy: Le mémoire que nous avons présenté au Bureau du représentant commercial des États-Unis allait dans le sens que je vous ai exposé il y a un instant, à savoir que les règles d'origine de l'ALENA sont déjà très strictes et que, si l'on prenait des mesures pour renforcer ces conditions, elles risqueraient d'avoir l'effet contraire et nous pourrions nous retrouver avec un contenu nord-américain diminué. C'est le point de vue qui a été présenté par la plupart des grandes organisations commerciales aux États-Unis.

● (1555)

Mme Tracey Ramsey: Avez-vous une idée du moment où cela sera abordé?

M. John Murphy: Cela fait un mois que nous sommes en négociation. Dans ce domaine, comme dans plusieurs autres, il semble que l'administration soit en train de prendre des décisions internes très importantes et qu'elle essaie de faire circuler des projets de texte parmi les organismes concernés ainsi qu'auprès des comités sectoriels du Congrès. Elle est tenue de consulter le Comité des voies et moyens de la Chambre et le Comité des finances du Sénat.

Mme Tracey Ramsey: Malheureusement, nous n'avons pas le même processus au Canada. Nous étions très admiratifs lorsque nous nous sommes rendus à Washington au printemps et que nous avons rencontré les membres du sous-comité.

Je voulais vous poser une question sur un sujet que vous avez touché, l'acier. Nous attendons une décision de l'article 232, qui devait être rendue publique en juin, mais que nous attendons toujours. Le Canada souhaite obtenir une exemption. Je me demande si vous êtes favorable à sa demande. Nous avons rencontré l'American Iron and Steel Institute lorsque je me trouvais à Washington au mois de juin avec les députés des régions de l'acier. J'aimerais savoir quelle est la position de la Chambre de commerce américaine sur la demande d'exemption pour l'acier faite par le Canada.

M. John Murphy: La situation sur cette question n'est pas très claire. Je pense que le secrétaire Ross a récemment déclaré à la presse que la décision sur cette question serait prise après la réforme fiscale et il est difficile de savoir exactement combien de temps cela va prendre.

Il a été difficile de suivre ce processus. Les négociations relatives à l'accord commercial sont régies par nos lois sur les pouvoirs en matière de promotion des échanges commerciaux, qui prévoient des consultations avec le Congrès et avec le secteur privé. La loi qui contient l'article 232 n'a pas été utilisée depuis les années 1970, de sorte que cette question est un peu floue. Je regrette d'avoir à vous dire que je ne connais pas très bien la situation actuelle, ni comment elle va évoluer, mais il semble que...

Mme Tracey Ramsey: Désolée de vous interrompre, mais je sais que la Chambre de commerce canadienne est favorable à cette exemption, et je me demandais si vous aviez eu des conversations avec M. Batey et comment cela s'intégrait à vos discussions.

M. John Murphy: Un certain nombre de grandes organisations du monde des affaires ont exprimé certaines inquiétudes générales à ce sujet. Je ne pense pas que cette exemption ait suscité beaucoup d'attention, dans le sens que la situation du Mexique n'est pas nécessairement différente. Il est toutefois évident que certaines préoccupations ont été exprimées et transmises et qu'un certain nombre de membres de la haute direction du cabinet sont intervenus dans ce domaine. Par exemple, il semble que le secrétaire Mattis, le secrétaire de la défense, se soit inquiété des répercussions qu'aurait sur la sécurité nationale l'application de nos tarifs douaniers à nos alliés de l'OTAN, ce qui nous laisse songeurs.

Mme Tracey Ramsey: Pouvez-vous nous dire quelque chose au sujet de votre position sur le chapitre 19?

M. John Murphy: Oui. Comme je l'ai mentionné, cela fait près de 20 ans que je travaille pour la U.S. Chamber of Commerce, et je trouve surprenant que, pendant tout ce temps, aucune de nos sociétés membres n'ait mentionné qu'il y avait là un problème. Néanmoins, cet aspect est soulevé depuis quelques mois, et certains de nos membres nous en ont parlé. Dans le secteur de l'agriculture, par exemple, vous avez peut-être vu une lettre qui a été signée par plusieurs douzaines d'organismes agricoles qui souhaitaient supprimer le chapitre 19. Je pense que le monde des affaires des États-Unis, qui ne s'est jamais beaucoup intéressé à ces dispositions, s'y intéresse aujourd'hui davantage. Nous sommes en train d'étudier cet aspect. Il est possible que, d'ici quelques mois, nous ayons adopté une position plus officielle là-dessus.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant revenir aux libéraux et à Mme Lapointe.

[Français]

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

Monsieur Murphy, je vous remercie de votre présence et vous souhaite la bienvenue.

M. John Murphy: Merci.

Mme Linda Lapointe: Vous dites avoir trois millions de compagnies membres. Est-ce que les gens vous ont...?

Est-ce que vous m'entendez?

[Traduction]

M. John Murphy: Je vous entends maintenant, oui.

[Français]

Mme Linda Lapointe: D'accord.

Est-ce que les gens vous ont demandé de... Vous souhaitez que ce soit négocié avant la fin de 2017, n'est-ce pas?

•(1600)

[Traduction]

M. John Murphy: Dans l'ensemble, les grandes entreprises américaines n'ont pas adopté une position très ferme au sujet des délais. Nous nous intéressons davantage au résultat des négociations. Nous l'avons souvent dit. Nous tenons compte du calendrier politique du Mexique, qui pose un vrai problème à nos homologues mexicains.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Plus tôt, ma collègue a posé une question concernant les règles d'origine. Dans l'ALENA, celles-ci sont déjà très strictes. Vous avez dit que le fait de les relever pourrait se retourner contre nous.

À quoi faisiez-vous allusion?

[Traduction]

M. John Murphy: Pour ce qui est des règles d'origine et du renforcement des conditions en matière de contenu nord-américain.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Selon vous, que pourrait-il arriver si on demandait qu'elles soient rehaussées?

[Traduction]

M. John Murphy: Je crois qu'il est déjà arrivé que, dans certains secteurs, les sociétés aient décidé de ne pas utiliser les règles de l'ALENA, mais plutôt celles de l'OMC et de payer ce que l'on appelle les tarifs imposés à la nation la plus favorisée.

Cela vient simplement du fait que prouver à des fonctionnaires quelle est l'origine d'un produit et en suivre le contenu est très coûteux. En plus, les tarifs de la nation la plus favorisée sont parfois très faibles. Un représentant d'une société m'a déclaré que bien souvent, les conditions en matière de contenu n'étaient pas gênantes du tout. En cas de durcissement des conditions, le contenu nord-américain ne sera pas optimisé et vous finirez par vous retrouver avec un contenu nord-américain moindre. Par exemple, si nous parlons d'électronique, d'équipements ou d'autos, il arrive que la principale composante soit asiatique ou européenne.

[Français]

Mme Linda Lapointe: D'accord, merci.

Comme je vous le disais plus tôt, ma circonscription est située au nord de Montréal, en banlieue. Beaucoup de composantes aéronautiques de la chaîne d'approvisionnement y sont fabriquées.

Comment devrait-on aborder la mobilité de la main-d'oeuvre dans le cadre de l'ALENA mis à niveau?

Devrait-on s'inspirer du Partenariat transpacifique ou de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne?

En matière de mobilité de la main-d'oeuvre, y a-t-il des dispositions que vous souhaiteriez voir incluses dans l'Accord?

[Traduction]

M. John Murphy: Pour ce qui est de la mobilité de la main-d'oeuvre, je dirais que, d'une façon générale, le monde des affaires des États-Unis est très favorable aux mesures qui facilitent le déplacement des professionnels.

Cependant, cet aspect soulève de nombreuses complications politiques au Congrès des États-Unis. Je me souviens que le dernier accord commercial qu'ont négocié les États-Unis remonte à 2003; c'était avec le Chili et Singapour, et cet accord contenait des dispositions en matière de visa. Ce n'est pas le Comité des voies et moyens, mais le Comité des affaires juridiques qui est compétent pour ces questions. Le représentant du commerce des États-Unis de l'époque a été vivement critiqué et il a été obligé de promettre de ne plus aborder ces questions à l'avenir dans les accords commerciaux. Je crois que la situation n'a pas changé.

Il demeure que le Canada et le Mexique ont, par l'intermédiaire de l'ALENA, un accès à des visas professionnels illimités et gratuits...

[Français]

Mme Linda Lapointe: Vous parlez des professionnels, mais il y a aussi les techniciens, notamment, qui peuvent aller d'un pays à l'autre. Le domaine de l'automobile est très intégré dans les trois pays.

À votre avis, comment les gens qui connaissent très bien leur chaîne de production pourraient-ils aller travailler dans chacun des trois pays?

[Traduction]

M. John Murphy: Il n'y a pas de raison théorique pour laquelle, avec les dispositions actuelles de l'ALENA, il ne devrait pas y avoir une catégorie qui le permettrait. Il est largement reconnu qu'il y a lieu de moderniser les différentes catégories. En fait, c'est quelque chose qui a déjà été fait, il y a, je crois, 10 ou 15 ans. Il n'est pas nécessaire de renégocier complètement l'ALENA pour le faire.

C'est quelque chose que le milieu des affaires appuie. Avec la situation politique actuelle, aux États-Unis, ce sujet est considéré comme quelque peu sensible, mais c'est certainement techniquement faisable.

• (1605)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup.

[Traduction]

Le président: Merci, madame Lapointe.

Voilà qui termine notre première série de questions. Nous allons entamer la seconde. Nous allons commencer par le Parti libéral. Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur Murphy. J'aime beaucoup entendre vos commentaires et votre point de vue.

Les membres de notre comité ont voyagé d'une côte à l'autre des États-Unis, et nous avons visité plusieurs villes. En fait, nous sommes allés au Colorado, près de votre *alma mater* à Boulder, ainsi qu'à Denver. On nous a expliqué que le secteur bovin était très intégré, la reproduction, l'élevage, la transformation, etc., par exemple et que les produits traversaient la frontière plusieurs fois avant de se retrouver dans l'assiette des consommateurs.

Nous avons entendu des représentants des nombreuses chambres de commerce, et il semblait tous penser que nous voulions moderniser l'ALENA, que nous voulions faire de l'ALENA un accord plus efficace et utile, mais si nous examinons ce que pense la population et revenons aux élections présidentielles aux États-Unis ou à aujourd'hui, ou même au cours de nos élections de 2015, et maintenant, avec les élections qui s'en viennent au Mexique... Nous allions pouvoir le faire cette semaine... Malheureusement, à cause du tremblement de terre catastrophique qui a frappé Mexico, nous avons dû changer nos plans. J'aimerais bien entendre ce qu'ont à dire nos homologues mexicains, ainsi que leur chambre de commerce.

Je sais que vous avez beaucoup travaillé sur l'Amérique latine, et j'aimerais savoir comment, d'après vous, cela va se passer avec les élections mexicaines. Je suis sûr qu'ils en parlent déjà, de l'ALENA et de cet accord commercial. Que se passe-t-il en ce moment?

M. John Murphy: Eh bien, c'est une bonne question et j'ai mon avis là-dessus, mais je suis certain que, dans le cadre du processus actuel, vous allez entendre ce qu'ont à dire les représentants de l'industrie mexicaine et les autres parties prenantes mexicaines.

Les développements politiques récents aux États-Unis ont compliqué les relations entre les États-Unis et le Mexique sur plusieurs plans. Je n'ai pas à mentionner au comité les déclarations qui ont été faites au cours de la campagne électorale, ni même les débats qui ont lieu actuellement au sujet des expulsions et du report des mesures concernant l'arrivée des enfants, le DACA, ou même le projet de mur à la frontière. D'après les sondages de l'opinion

publique qui ont été faits au Mexique, il est incontestable que toutes ces propositions ont eu un effet sur les attitudes, mais nous ne savons pas encore très bien comment cela va influencer les élections qui vont avoir lieu en juillet prochain.

Je pense que certains secteurs de l'administration Trump sont sensibles à ces réalités politiques. Je pense que progressivement, ces personnes vont constater que ces négociations ne concernent pas seulement un partenaire dans une affaire immobilière, mais des États-nations qui ont chacun une situation politique différente. Pour l'avenir, il sera de plus en plus important d'en tenir compte et de ne pas prendre des mesures qui pourraient avoir des conséquences imprévues, pour ce qui est de leur effet durable sur les relations bilatérales entre les États-Unis et le Mexique.

M. Peter Fonseca: Si nous regardons les déficits ou les excédents de la balance commerciale, je sais qu'entre le Canada et les États-Unis, nous en sommes à environ 680 milliards de dollars par an. Les États-Unis ont eu en fait l'année dernière un excédent de 1,5 milliard de dollars, pour un déficit canadien comparable.

Dans le cas du Mexique et des États-Unis, le déficit est près de 60 milliards de dollars. Si nous voulons uniformiser les règles du jeu en matière de main-d'oeuvre, de normes environnementales, etc., pensez-vous que ce sont là des questions qu'il est souhaitable d'aborder à la table des négociations pour combler l'écart qui existe entre les États-Unis et le Mexique?

M. John Murphy: Pour ce qui est de la balance commerciale entre les États-Unis et le Mexique, je voudrais commencer par rappeler rapidement que nous ne devrions pas faire une fixation sur cet aspect. Ce n'est pas la bonne façon de déterminer si des relations commerciales bilatérales sont un succès ou un échec. Ensuite, l'étude des chiffres devient intéressante. Vous avez raison de dire que le déficit commercial sur les marchandises est d'environ 60 milliards de dollars, mais si vous incluez les services, il tombe à quelque chose comme 45 milliards de dollars. Si vous mesurez en fait les échanges commerciaux et la valeur ajoutée, en utilisant la base de données de l'OCDE qui mesure ces aspects, et qui tient compte de l'endroit où les objets sont réellement fabriqués et du contenu canadien, mexicain ou américain exact que l'on trouve dans certains produits individuels, on constate alors que le déficit commercial des États-Unis diminue encore.

Je mentionne cet aspect pour simplement faire remarquer que le problème réside dans les détails et que ces chiffres globaux sont extrêmement trompeurs.

Excusez-moi, j'ai perdu le fil.

• (1610)

M. Peter Fonseca: Je parlais de la main-d'oeuvre et de l'environnement et je vous demandais s'il serait possible de réduire cet écart à la table des négociations.

M. John Murphy: C'est ce que nous espérons, mais le problème est très complexe. L'administration à Washington parle souvent de réduire les déficits commerciaux bilatéraux des États-Unis. Il est plus difficile de savoir comment cela peut se faire. Comme je l'ai soutenu, les règles d'origine n'ont pas beaucoup d'effet sur cet aspect. Ce n'est pas un outil qui permet d'obtenir de bons résultats dans ce domaine. Il serait peut-être utile d'adopter des règles comme celles que nous avons négociées avec le PTP, ce qui représente, d'après moi, une façon générale la direction qu'entend prendre l'administration des États-Unis dans le domaine de la main-d'oeuvre. Mais aucune de ces propositions ne permet de garantir que cela changera automatiquement la balance commerciale.

Je reviens à mon commentaire initial selon lequel il ne sert à rien de s'inquiéter au sujet de la balance commerciale. Ce n'est pas la bonne mesure à utiliser.

Le président: Merci, monsieur Fonseca.

Mme Ramsey a un engagement, et elle m'a demandé si je pouvais avancer son nom sur la liste des intervenants pour qu'elle puisse utiliser ses trois minutes. Cela ne me dérange pas du tout. Y a-t-il des objections de la part des membres du Comité? Nous pouvons... Il n'y a pas d'objection? Très bien.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Il faut que la décision soit unanime.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Allez-y, madame Ramsey et nous donnerons ensuite la parole à M. Dreeshen.

Mme Tracey Ramsey: Merci, et je vous prie d'excuser le fait que je doive partir.

Je ferais preuve de négligence si je ne mentionnais pas un aspect qui est très important pour nous ici, et c'est le secteur de la gestion de l'offre. Il est évident que le secteur laitier s'inquiète beaucoup de ce qui pourrait être proposé au cours des négociations. Je me demande si vous pouvez nous donner une idée de ce que cela sera. Je vois qu'il y a des représentants de plusieurs sociétés laitières dans votre délégation. Pourriez-vous nous donner une idée de ce que recherchent ces sociétés avec l'ALENA?

M. John Murphy: Je le regrette, mais je ne pense pas que ces personnes se trouvent dans la salle en ce moment, parce que nous faisons toutes sortes de choses en même temps. Je me ferai un plaisir de leur demander de vous contacter pour qu'ils vous donnent une réponse plus précise que celle que je peux vous donner.

Mme Tracey Ramsey: Ce serait une excellente chose.

M. John Murphy: C'est un sujet qui a été souvent mentionné dans les nouvelles et je ne voudrais pas...

Mme Tracey Ramsey: Non, mais s'ils ont fait des déclarations publiques, s'ils ont publié des choses pour la Chambre de commerce, je serais heureuse d'obtenir ces documents.

Je vais donc passer à une autre question qui est importante pour ma région et que j'ai notée dans les 18 pages; c'est le fait de faire passer à 800 \$ le *de minimis*. Pourriez-vous nous dire quelle est la position de votre chambre de commerce sur cette question? Je suis sûre que vous savez quelle est celle de la Chambre de commerce du Canada. Je suis curieuse de savoir quelle est votre position sur le *de minimis*.

M. John Murphy: Nous sommes partisans d'un niveau *de minimis* qui serait vraiment intéressant sur le plan commercial. Nous estimons qu'il existe de nombreuses études effectuées dans divers pays qui démontrent que la disparition des recettes provenant des droits de douane à cause de l'augmentation du niveau *de minimis* est en réalité largement compensée par l'augmentation des échanges commerciaux et par la croissance économique qui en découle. C'est là pour nous une question importante dont nous devrions parler ici.

Un peu plus tôt dans notre conversation, nous parlions des choses que nous pouvons... Par exemple, les négociateurs canadiens recherchent les façons de renforcer les exportations canadiennes. Nous pensons que c'est un secteur qui pourrait, de façon tout à fait légitime, favoriser les échanges et aider les consommateurs des deux côtés de la frontière.

Le président: Il vous reste environ 40 secondes.

Mme Tracey Ramsey: Je vais vous poser une brève question au sujet du calendrier. On se préoccupe beaucoup ici au Canada du rythme du processus, et du fait qu'il existe une brève période de 11 jours entre les séances. Pourriez-vous nous dire si la Chambre de commerce américaine estime que cela reflète bien la portée des discussions commerciales?

M. John Murphy: Nous sommes déchirés entre deux choses, parce que nous sommes conscients, en particulier en ce qui concerne le Mexique, qu'il faut tenir compte des aspects politiques. Nous sommes favorables à l'idée d'avancer relativement rapidement, mais en fin de compte, nous sommes une organisation commerciale qui représente ses membres et nous avons toujours soutenu que c'est le contenu des négociations qui doit influencer le calendrier. Il est important de préparer un bon accord.

Je suis désolé de vous avoir donné une réponse un peu floue.

Le président: Merci et voilà qui termine ce temps de parole.

Nous allons maintenant passer aux conservateurs pour cinq minutes.

Monsieur Dreeshen allez-y. Vous avez la parole, monsieur.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Monsieur Murphy, je vous remercie d'être venu.

J'ai parlé la semaine dernière avec Karen Harbert, la représentante du Global Energy Institute, qui a abordé certaines questions touchant l'énergie. Je viens de l'Alberta, et je sais que c'est un aspect tout à fait essentiel; nous pensons à certains problèmes que nous avons connus dernièrement. Nous sommes bien évidemment satisfaits de voir que le pipeline Keystone va finalement aller de l'avant.

Bien sûr, la Chambre de commerce... c'est un actif certainement très utile. Nous avons eu des discussions au sujet du caractère équitable de la fiscalité des petites entreprises, et nous nous en remettons à nos chambres de commerce pour faire connaître la situation. Cela est important pour vos activités et le fait de venir ici pour nous en parler est également très important.

Vous avez mentionné les questions reliées au chapitre 19 et vous avez déclaré qu'il y avait certains groupes du secteur de l'agriculture à qui cela faisait problème. De quels groupes s'agit-il?

•(1615)

M. John Murphy: Oui, je me ferai un plaisir de vous trouver une copie de cette lettre et de vous la transmettre. C'était un regroupement d'organismes agricoles des États-Unis qui s'inquiétaient de la volonté de l'administration des États-Unis de supprimer le chapitre 19. Pour l'essentiel, cette position était très proche de celle du gouvernement canadien. Il y avait dans ce regroupement des représentants des principaux produits agricoles et il est intéressant de les voir s'intéresser à cette question, qui, comme je l'ai dit, n'a pas suscité beaucoup d'intérêt jusqu'ici de la part du monde des affaires ni du secteur de l'agriculture aux États-Unis.

M. Earl Dreeshen: L'autre chose que vous avez mentionnée, en écoutant ce que vous venez de dire à Mme Ramsey, était le choix d'un niveau *de minimis* qui soit intéressant sur le plan commercial, et qui, d'après certaines personnes, devrait être identique. Cela donne au moins aux gens une certaine latitude pour parler de ce que cela voudrait dire pour chaque pays, en tenant compte du genre d'industries qui seraient concernées. Je pense que c'est un aspect positif, qui nous permettra de progresser.

Pour en revenir au volet agricole, vous avez parlé des dispositions relatives aux questions phytosanitaires et sanitaires et de l'importance de s'inspirer de solides données scientifiques dans ce domaine. Cela me paraît extrêmement important, parce que nous parlons souvent de transporter du bétail d'un pays à l'autre et des différentes façons dont les inspections s'effectuent lorsque du bétail américain arrive au Canada ou du bétail canadien est expédié aux États-Unis. Il existe des différences, et je sais que le secteur de l'élevage en a parlé énormément, notamment sur la façon d'aborder ces questions. Bien entendu, lorsque nous avons... c'est un secteur où la réglementation applicable aux frontières est très complexe et qui est à l'origine d'un grand nombre de problèmes, de sorte que c'est pour moi une partie importante. Est-ce que certains de vos membres ont parlé d'examiner les façons d'harmoniser davantage ces réglementations?

M. John Murphy: Je ne peux pas vous fournir de détails, mais d'une façon générale, je peux dire que les initiatives de collaboration dans le domaine de la réglementation qui ont été lancées ces dernières années sont appuyées par une bonne partie de nos membres. Le Regulatory Co-operation Council est un programme que nous appuyons complètement et nous avons enregistré quelques progrès modestes dans un certain nombre de secteurs. C'est effectivement le cas pour l'agriculture. J'en ai énormément entendu parler lorsque certaines de nos sociétés membres ont demandé la coprésidence de la COOL Reform Coalition. C'est la coalition d'entreprises agricoles et commerciales des États-Unis qui a fait du lobbying pour que les États-Unis modifient leur programme d'étiquetage du pays d'origine de façon à respecter la décision de l'Organisation mondiale du commerce.

Encore une fois, le public américain n'est peut-être pas très au courant de tout ceci, mais tout comme le secteur manufacturier fabrique des choses ici en Amérique du Nord, cela vaut également pour l'agriculture. Nous devons trouver le moyen d'améliorer cette situation.

M. Earl Dreeshen: Un autre problème est apparu, puisque nous avons des entreprises qui sont situées des deux côtés de la frontière; des sociétés chinoises ont acheté ou ont essayé d'acheter des sociétés canadiennes, et cela pose des problèmes sur le plan de la sécurité. Nous savons que le gouvernement des États-Unis est également sensible à cet aspect. Est-ce que certains de vos membres sont préoccupés par ces questions?

M. John Murphy: L'acquisition par les Chinois de...

• (1620)

M. Earl Dreeshen: L'acquisition par les Chinois de sociétés canadiennes qui ont également des rapports commerciaux avec des sociétés des États-Unis est-elle un sujet de préoccupation?

M. John Murphy: C'est un aspect qui suscite énormément d'intérêt à l'heure actuelle à Washington. Le sénateur Cornyn, qui est le numéro deux au Sénat, travaille sur un projet de loi visant à modifier notre processus CFIUS. C'est le Comité sur l'investissement étranger aux États-Unis qui a mis sur pied un processus qui examine les achats effectués par des organismes étrangers de façon à déterminer si cela soulève des préoccupations sur le plan de la sécurité nationale. Il s'intéresse à l'aspect sécurité nationale, et ce processus n'a aucun volet économique. Cependant, c'est un secteur qui suscite de plus en plus d'intérêt, je pense qu'il est également multisectoriel, même si la plus grosse partie de ces achats touche le secteur technique.

Le président: Merci. Voilà qui termine votre temps de parole, monsieur Dreeshen.

Nous allons maintenant passer aux libéraux. Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Monsieur Murphy, je vous souhaite la bienvenue, à vous et à votre équipe.

Vous étiez en train de mentionner cet aspect et j'ajouterais qu'au cours de notre voyage aux États-Unis, nous n'avons rencontré personne qui s'opposait à l'ALENA. Les membres de ces trois nations sont disposés à travailler ensemble. Vous avez également mentionné que, dans l'un des États, le Dakota du Nord, dans lequel le président a été élu par une très forte majorité, la population était très favorable à l'ALENA.

La U.S. Chamber of Commerce, les gouvernements locaux, les organismes commerciaux, les entreprises privées, toutes ces entités veulent aller de l'avant. Qu'est-ce qui ralentit les choses, du point de vue des États-Unis?

M. John Murphy: Comment expliquer cela, c'est ce que vous vous demandez, si en fait, le monde de l'agriculture et des affaires n'a pas vraiment d'inquiétudes au sujet de l'ALENA?

Comme je l'ai mentionné, il est possible de soutenir qu'il faut moderniser différents aspects de l'Accord, et cet intérêt est sincère et important. La U.S. Chamber of Commerce a participé au processus formel mis sur pied par le gouvernement du Canada pour obtenir des commentaires. Nous avons transmis un document qui décrivait un certain nombre d'aspects de ces questions, mais pour le reste, le président Trump a réussi comme candidat et a été élu président en tenant compte de différentes préoccupations, en particulier dans les États du Midwest américain, qui semblent être reliées aux changements économiques et sociaux survenus dans cette région.

Dans une certaine mesure, la préoccupation concernait l'immigration, mais également, la perte d'emplois dans le secteur manufacturier, ce qui a été reproché à l'ALENA. Cela fait longtemps que l'on dit que les avantages des échanges commerciaux sont diffus, mais que les coûts sont assumés par un petit nombre d'entités. Cela s'est avéré pour les échanges commerciaux, et aussi dans la mesure où il y a eu des pertes d'emplois dans le secteur manufacturier des États-Unis, mais l'emploi dans ce secteur avait atteint un sommet en 1979. Le nombre des emplois a chuté depuis, même si la production américaine dans ce secteur a doublé et même triplé depuis 1979. Les fabricants des États-Unis sont plus efficaces qu'ils ne l'ont jamais été. Ils produisent de plus en plus de choses en utilisant de moins en moins de travailleurs.

Je crois que nous vivons à une époque où les candidats peuvent s'appuyer sur ces préoccupations légitimes. Je crois que le monde des affaires doit trouver le moyen de canaliser ces préoccupations pour qu'elles débouchent sur des solutions pratiques et concrètes, comme l'apprentissage, l'orientation des jeunes vers des formations qui leur permettront d'obtenir de bons emplois dans le secteur privé.

M. Sukh Dhaliwal: D'un autre côté, je viens de la Colombie-Britannique, et le grand problème auquel nous faisons face tous les 10 ans est la question du bois d'oeuvre. Pensez-vous qu'il soit possible de régler de façon définitive cette question, autrement qu'en ratifiant ces accords de temps en temps?

M. John Murphy: Est-ce que je pense qu'il existe une solution permanente?

M. Sukh Dhaliwal: Oui.

M. John Murphy: Eh bien, ce n'est pas une solution que les décideurs peuvent imposer, mais je pense qu'avec le temps, ce secteur va s'intégrer davantage, ce qui rendra moins probables ces litiges commerciaux.

Il me paraît intéressant que nous ayons cette conversation en ce moment, peu après les ouragans qui ont dévasté le Texas et la Floride. Il y aura beaucoup de reconstruction à faire, et on a calculé que les tarifs douaniers élevés imposés sur le bois d'oeuvre vont certainement avoir pour effet d'augmenter sensiblement le coût des maisons neuves. C'est un aspect intéressant qui est signalé, j'en suis certain, aux décideurs des États-Unis.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur Murphy.

Le président: Monsieur Murphy, vous avez parlé des échanges commerciaux, des avantages économiques qu'on en retire et de la façon dont ils se font sentir et je crois que vous parlez à un converti ici. Nous sommes un organisme non partisan, et lorsque nous nous déplaçons, nous sommes tous de cet avis.

L'autre aspect que nous avons constaté, en particulier lorsque nous sommes allés aux États-Unis, c'est l'importance des liens que l'on construit avec différentes personnes, les liens qui s'établissent lorsque vous faites du commerce. Les gens se parlent. Je crois que cela augure très bien pour la façon dont nous allons collaborer à un moment où nos pays sont en conflit avec d'autres. Je pense que le commerce est un aspect vraiment essentiel.

J'étais, il y a quelques années, en Égypte, qui était en train de signer un accord avec la Jordanie et Israël, je crois. À l'époque, c'était des pays ennemis et quelqu'un a dit qu'ils ne feraient pas beaucoup de commerce entre eux, mais qu'ils allaient au moins se parler davantage. Il me paraît très important de comprendre que le commerce n'a pas uniquement une composante économique, mais qu'il forge des liens entre les pays, entre les populations et entre les individus. Il y a même les liens du mariage qui unissent parfois nos deux pays, nous nous échangeons aussi des joueurs de hockey. Il se fait tant de choses. Parfois, lorsque nous nous trouvons dans une situation comme celle-ci, lorsque tout est sur la table, nous comprenons mieux tout ce que nous avons en commun.

C'est davantage une déclaration. Vous pouvez la commenter si vous le souhaitez.

• (1625)

M. John Murphy: C'est, d'après moi, une excellente remarque.

C'est tellement évident pour ce qui est des États-Unis et du Canada. Nous connaissons tous des familles unies par l'ALENA. En fait, mon deuxième prénom me vient d'un ancêtre canadien français, de sorte que cela est très fréquent.

Un exemple qui serait peut-être meilleur encore est celui des progrès qu'a réalisés le Mexique depuis quelques dizaines d'années. J'étudiais au Mexique pendant les années 1980. Les jeunes d'aujourd'hui ne s'en souviennent pas, mais les États-Unis, et encore davantage le Canada, étaient très loin du Mexique à cette époque. Il y avait un seul McDonald à Mexico. Les familles de la classe moyenne y allaient avec leurs enfants la fin de semaine, et c'était quelque chose d'exotique. On ne parlait anglais nulle part et l'Amérique semblait bien loin. Pensez à l'évolution qu'a connue le Mexique depuis cette époque, il s'est joint au GATT en 1986. Il ne faisait même pas partie du GATT; il avait des droits de douane très élevés. Quelques années plus tard, avec l'ALENA, le Mexique est devenu une vraie démocratie. De nos jours, il y a, au Mexique, une classe moyenne dynamique et ce pays est devenu un élément important de l'économie mondiale. À cette époque, le Mexique exportait du pétrole et aujourd'hui, il exporte des produits manufacturés. Ses perspectives économiques sont beaucoup plus solides.

Oui, effectivement, le commerce modifie profondément les sociétés.

Le président: Très bien, merci.

Nous allons maintenant passer à M. Carrie. Vous avez la parole, monsieur.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci, monsieur Murphy. J'ai beaucoup aimé votre exposé ainsi que les exemples que vous avez fournis.

De mon côté, j'ai moi aussi un déficit commercial avec mon coiffeur. La bonne nouvelle est que je vieillis et qu'il en a moins à faire, la situation s'améliore donc.

M. John Murphy: Je vous comprends.

M. Colin Carrie: J'ai également aimé ce que vous avez dit, à savoir que nous faisons des choses ensemble en Amérique du Nord.

Je viens d'Oshawa et nous construisons des voitures. On dit beaucoup de choses à ce sujet dans le secteur automobile. On parle beaucoup de protectionnisme. Je pense qu'hier encore, j'ai entendu un acteur de ce secteur dire quelque chose du genre: « Ne vous inquiétez pas trop. Nous reviendrons simplement à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis si l'ALENA échoue. »

Pouvez-vous nous dire ce que vous pensez de ce genre de commentaires et si vous pensez que ce n'est peut-être pas une bonne idée? Quels pourraient être les dangers d'un tel échec pour les emplois au Canada et également aux États-Unis? Pourriez-vous replacer cela dans le contexte de la compétitivité internationale? Vous avez parlé de l'importance d'avoir un accord trilatéral. Qu'est-ce qui se passerait si le protectionnisme se renforçait et quel serait le risque que courraient les emplois des deux côtés de la frontière?

M. John Murphy: Les débats qu'a suscités l'ALENA pendant toutes ces années ont été complexes. Et pourtant, nous n'en sommes pas là. Nous ne sommes pas comme en 1992 ou 1993, en train de décider s'il faut aller de l'avant avec cet accord. Nous sommes en 2017 et cela fait des dizaines d'années que cet accord est en vigueur. L'industrie s'est adaptée. Tous les secteurs s'y sont habitués et ils l'utilisent tellement que la disparition de cet accord aurait des conséquences très graves pour tous. Mon chef, Tom Donohue, a mentionné, dans le *Wall Street Journal* d'aujourd'hui, que la Chambre de commerce pensait que cela mettrait en danger des centaines de milliers d'emplois. Il est difficile de savoir exactement comment tout cela se passerait et quelle serait la gravité d'un tel changement. Nous avons souvent utilisé un chiffre qui ressort de nombreuses études économiques qui fournissent à peu près, pour les États-Unis, un chiffre d'environ 14 millions d'emplois américains qui dépendent des échanges avec le Canada et le Mexique. Si l'on supprimait l'ALENA, ces emplois ne disparaîtraient pas. Nous faisons du commerce avec le Canada et le Mexique avant l'ALENA. Mais nous parlons d'un événement macro-économique qui aurait de vastes répercussions sur l'économie des États-Unis. Ces répercussions seraient peut-être plus fortes pour le Canada et le Mexique. En tant que représentants d'un groupe d'affaires des États-Unis, nous voulons attirer l'attention de tous sur ce risque. Il est également très grave pour les États-Unis.

• (1630)

M. Colin Carrie: Pourriez-vous nous parler de l'idée d'un accord multilatéral et par opposition à bilatéral? Vous en avez parlé dans vos commentaires préliminaires.

Je sais qu'en janvier, votre organisme a fait une déclaration très favorable au PTP. Cet accord introduisait en fait de nouvelles normes dans les accords de libre-échange internationaux. Avec ce que nous disons au sujet de l'ALENA — je sais que nous ne sommes pas en 1992, mais il y a encore des gens qui le pensent — pourquoi est-il important pour nous d'envisager un accord multilatéral plutôt que bilatéral, en particulier si l'on parle de la compétitivité du bloc nord-américain, sur le plan international?

M. John Murphy: Eh bien, c'est simplement une question que les journalistes nous posent souvent et à laquelle nous essayons de ne pas répondre.

M. Colin Carrie: Je suis content de vous l'avoir posée, alors.

M. John Murphy: Habituellement, lorsqu'on nous demande si nous sommes favorables à des accords multilatéraux ou bilatéraux, nous répondons « oui ». Les États-Unis ont conclu de nombreux accords commerciaux bilatéraux qui ont été fort utiles et qui ont profité aux deux parties, mais c'est ce que fait également le multilatéralisme. Nous sommes très favorables à des systèmes d'échanges commerciaux mondiaux, fondés sur des règles établies par l'Organisation mondiale du commerce. Le règne du droit commercial, et de ce qui a été construit après la Deuxième Guerre mondiale en matière de libéralisation des échanges mondiaux, a joué un rôle très important et a apporté la prospérité au monde entier. Il est facile de le constater, dans le cas des économies émergentes comme la Chine, mais je dirais que ce sont des pays comme les États-Unis et le Canada qui en ont le plus profité; nous allons donc continuer à être des grands partisans du multilatéralisme.

M. Colin Carrie: Vous représentez un organisme qui n'est pas canadien, et j'aimerais savoir si vous pensez qu'il serait encore avantageux pour le Canada de mener à terme le PTP et de voir ce que peut donner cet accord, même si les États-Unis ont déclaré qu'ils n'y seraient pas partie, du moins pour le moment?

M. John Murphy: Les États-Unis se sont retirés des négociations du PTP et n'y participeront pas. Lorsque nous parlons de cette question avec l'administration des États-Unis, nous disons habituellement à ce moment-là: « Eh bien, je comprends, mais quelle est la stratégie à adopter alors? » D'ici 2022, les deux tiers de tous les consommateurs mondiaux appartenant à la classe moyenne se trouveront en Asie. Leur pouvoir d'achat augmente constamment, et ils adorent les produits américains, et pourtant, il y a de grands obstacles. Si le PTP n'est pas la stratégie choisie pour avoir accès à ces marchés, quel sera l'accord qui le permettra?

Quant au Canada et à la question de savoir si ce qu'on appelait le PTP devrait aller de l'avant, vous savez, je félicite, en tant qu'Américain, le Canada d'agir en fonction de ses intérêts économiques. À notre avis, et nous le disons clairement depuis longtemps, le PTP, comme nous l'avons préconisé, est un bon accord. Peut-il être amélioré? Oui. Il y a certains secteurs de l'économie des États-Unis qui auraient aimé que certains aspects soient améliorés, mais nous sommes convaincus que les Japonais, par exemple, souhaitent toujours conclure un PTP à long terme. Ils aimeraient que cet accord progresse un jour, avec les États-Unis. Cela me paraît intéressant. Mais pour le moment, les États-Unis ne participeront pas à ces discussions.

Le président: Merci, monsieur. Voilà qui était une excellente discussion.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Peterson, qui est chargé de vider les buts.

Je vous accorde les cinq dernières minutes. Allez-y, monsieur.

M. Kyle Peterson: On ne me met pas souvent au bâton pour vider les buts. Habituellement, je suis plutôt le frappeur numéro huit ou neuf. J'apprécie donc votre invitation, monsieur le président.

Monsieur Murphy, je vous remercie d'être venu. Il me semble approprié de nous trouver aujourd'hui au Parlement pour cette audience du Comité. Bien avant que l'ALENA n'existe, je crois que c'était en 1961, le président Kennedy a pris la parole devant la Chambre des communes du Canada, à quelques centaines de pieds d'ici, et il a déclaré ce qui suit:

La géographie a fait de nous des voisins; l'histoire a fait de nous des amis; l'économie a fait de nous des partenaires; et la nécessité a fait de nous des alliés.

Bien entendu, cette déclaration est bien antérieure à l'ALENA et même à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, mais je crois que ces sentiments sont toujours vivaces. Je pense que votre témoignage fait ressortir certains aspects de notre partenariat que nous aimerions conserver au-delà de la renégociation de l'ALENA.

« L'économie a fait de nous des partenaires »: je pense que c'est l'aspect clé de nos discussions d'aujourd'hui. Cela explique en partie pourquoi l'ALENA est un accord aussi important. Je pense que le président Kennedy faisait allusion au partenariat entre le Canada et les États-Unis d'Amérique, en tant que pays, mais aussi en tant que partenaires au niveau local, et bien évidemment, également dans le domaine commercial. Il y a des filiales de sociétés mères des deux côtés de la frontière. Ce partenariat économique ne fait pas qu'unir deux nations et deux pays. Il me paraît essentiel de ne pas l'oublier. Il est important de rappeler cela. Je viens d'une région du pays qui dépend énormément de la production automobile. Le siège social de Magna International se trouve dans ma circonscription et c'est là que cette société exerce la plupart de ses activités. J'ai des milliers d'électeurs dont l'emploi dépend de l'existence d'un centre industriel dynamique. Cette société est florissante et obtient d'excellents résultats et bien entendu, nous aimerions que cela se poursuive, et c'est pourquoi j'apprécie que vous soyez venu aujourd'hui.

Je crois savoir que vous avez participé à de nombreuses négociations commerciales au cours de votre carrière. Je me demande simplement si vous pourriez nous dire quelques mots, dans les minutes qui nous restent, des caractéristiques des accords commerciaux qui vous ont paru une réussite. Je conviens avec vous que la balance commerciale ou le déficit commercial n'est pas le meilleur baromètre. Quelle sorte d'indicateur devrions-nous utiliser? Quelles sont les caractéristiques des accords commerciaux qui vous ont paru fructueux dont nous devrions nous inspirer si nous voulons améliorer cet accord commercial?

• (1635)

M. John Murphy: Merci. C'est une question intéressante.

D'une certaine façon, la modernisation de l'ALENA est une opération bien différente des autres négociations commerciales. Elle est premièrement différente parce que nous avons déjà un accord et je pense que je dois dire que c'est en fait un accord très bien conçu. On dit souvent qu'il faut le moderniser, qu'il est ancien, mais j'ai été impressionné par le fait qu'à la suite des controverses qui ont été soulevées l'année dernière, certains secteurs et certaines sociétés sont venus nous dire qu'ils ne le connaissaient pas, mais qu'ils utilisaient l'ALENA pour faire certaines choses et qu'ils avaient constaté par la suite que cet accord était très important pour eux. La négociation est particulière à cause de cela.

Il y a un certain nombre de domaines où nous pouvons améliorer l'accès au marché des autres parties, par les négociations, mais cet aspect est relativement limité parce que l'ALENA offre déjà la plupart de ces choses. C'est ce qui le rend différent.

Je pense aux accords de libre-échange qui ont été conclus entre les États-Unis et des pays latino-américains. Il y avait toujours l'avantage que représentait l'accès à des marchés, et pour le pays latino-américain, la promesse d'un accès permanent au marché géant que sont les États-Unis. C'est ce qui a permis, sur le plan politique, d'aller au-delà de l'accès au marché, mais d'adopter des règles dans l'accord de libre-échange, qu'il s'agisse de protection de la propriété intellectuelle, des règles en matière d'acquisition, de l'ouverture du marché des services, et pour un gouvernement qui souhaite apporter des réformes, de l'accès au marché et ce genre de choses; cela leur permettait d'introduire une série de réformes économiques qu'il leur aurait été peut-être difficile d'adopter dans d'autres circonstances. C'est ce qui rend les choses aujourd'hui un peu différentes. Je crois que nous devons constamment nous rappeler ce que nous avons déjà. Comme George Orwell l'a déclaré: « Il n'est vraiment pas facile de toujours voir ce qui est devant notre nez. » Je pense que cela s'applique très bien à l'ALENA.

M. Kyle Peterson: Je suis d'accord avec vous.

Avec n'importe quel accord commercial, il y a toujours le sentiment, chez certaines personnes, qu'elles n'obtiennent pas les mêmes avantages que les autres et vous avez fait allusion à cet aspect. Est-ce d'après vous davantage un problème de communications plutôt qu'un problème subjectif que posent les accords commerciaux, en particulier l'ALENA?

M. John Murphy: Je crois que ce sont les deux. Je pense que les gens ne se rendent pas vraiment compte du fait que les biens de consommation coûtent moins cher, que la concurrence est plus forte, de sorte que les choix sont meilleurs et que les prix sont plus bas. C'est un manque.

Il est facile de dire, dans les cas très précis où il y a eu effectivement des pertes d'emplois manufacturiers, que c'est à cause de l'accord. Il arrive parfois que l'on puisse en attribuer la responsabilité à l'accord, mais d'après une recherche de la Ball State University, 88 % des pertes d'emplois manufacturiers viennent de l'automatisation et non pas des accords commerciaux. Il serait avantageux pour tout le monde, d'après moi, si nous pouvions avoir une évaluation objective de la situation. Ce sont là les défis qui se posent. Ils appellent des solutions, mais il faut d'abord bien comprendre le problème avant d'en arriver à la bonne solution.

● (1640)

Le président: Merci, monsieur Peterson.

Voilà qui termine le dialogue avec les députés. Nous avons eu une bonne conversation.

Monsieur Murphy, nous nous rendons aux États-Unis mercredi. Nous allons à Columbus en Ohio.

M. John Murphy: Très bien.

Le président: Nous avons un calendrier très chargé. Nous allons nous rendre jeudi et vendredi, je crois, à Milwaukee au Wisconsin. Nous allons rencontrer des représentants de nombreuses sociétés. Oui, nous nous sommes rendus là-bas à plusieurs reprises, sur la côte Ouest et sur la côte Est, et dans le Centre. Nous avons été à Detroit. Lorsque nous nous trouvons là-bas, nous sentons ce qui se passe. Nous rencontrons les représentants d'autres sociétés et nous en retirons une impression qui est très proche de celle que vous nous avez exposée aujourd'hui.

Je vous remercie d'être venus, vous et vos collaborateurs, aujourd'hui.

Voilà qui termine la partie officielle de notre séance.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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