



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 097 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 6 février 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 6 février 2018

• (0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour à tous en ce matin d'hiver à Ottawa et bienvenue parmi nous.

Nous continuons aujourd'hui notre étude sur le futur accord entre le Canada et l'Alliance du Pacifique. Bien entendu, comme chacun sait, cet accord intéresse quatre pays, à savoir le Canada, le Mexique, la Colombie, le Pérou et le Chili. C'est-à-dire cinq, en fait.

C'est notre deuxième réunion et notre deuxième groupe de témoins. Je vous souhaite la bienvenue au Comité. Pour ceux qui ne seraient pas familiers de notre mode de fonctionnement, nous vous demandons de présenter vos remarques en cinq minutes ou moins. Ce serait très apprécié et cela laisserait beaucoup de temps pour dialoguer.

Nous avons trois témoins ce matin au premier tour et nous en aurons trois autres au deuxième. Nous avons, par vidéoconférence, M. Mark Wessel, vice-président du Développement du commerce international.

Bonjour, monsieur. Auriez-vous une objection à être le premier à parler ce matin?

M. Mark Wessel (vice-président, Développement du commerce international, Cypher Environmental Ltd.): Pas du tout, ce sera un plaisir.

Monsieur le président et chers membres du Comité, au cours des 35 dernières années, j'ai mis plusieurs entreprises sur le marché mondial et élaboré des programmes de distribution stratégique, de ventes et d'investissement pour les entreprises s'installant dans la région. J'ai eu la chance de travailler avec les gouvernements de différents pays d'Amérique latine, notamment avec des chefs d'État, des ministres et des organismes des secteurs public et privé.

J'aimerais souligner certaines choses qui, je crois, ont leur importance dans la structure de l'Alliance du Pacifique et compte tenu des objectifs proposés. Il est indispensable de comprendre la culture et le mode de fonctionnement des affaires dans la région si l'on veut garantir le succès d'un programme d'échanges commerciaux stratégique à moyen et à long terme avec les partenaires de l'alliance.

Il est d'une importance primordiale que les investisseurs et les exportateurs canadiens soient informés de la dette étrangère et interne actuelle des pays de l'alliance ainsi que de leurs politiques financières et fiscales, des moyens qu'ils emploient pour stimuler l'investissement et même des problèmes de corruption dont ils sont affligés, comme le récent scandale Odebrecht, qui a paralysé de grands projets de développement dans la région.

Lorsqu'on décide des stratégies d'expansion dans ces régions, dans la perspective d'y exporter des produits et services et d'y investir, il

faut tenir compte de l'histoire politique des pays de l'alliance, de leurs lois, de leurs objectifs actuels et de leur propension à adopter des lois protectionnistes. Les avantages potentiels sont clairs.

Avec une population de 200 millions d'habitants, le marché de l'Alliance du Pacifique représente un potentiel économique de premier ordre pour le Canada. Les entreprises canadiennes qui sont principalement payées en devise américaine peuvent tirer parti des opérations Forex pour produire des bénéfices supplémentaires. La proximité du marché est également un facteur important. Lorsqu'elles entrent sur le marché de l'Alliance du Pacifique, beaucoup d'entreprises canadiennes d'exportation doivent encore affronter des difficultés durables et coûteuses, par exemple en raison de l'enregistrement des produits et des processus d'approbation. Cela empêche les petites et moyennes entreprises canadiennes de tirer profit de leurs exportations lorsqu'elles essaient de pénétrer ce marché.

L'élimination d'autres droits sur les importations est une mesure importante qui permettra aux biens et services canadiens d'être plus concurrentiels et d'utiliser les zones franches des pays de l'Alliance du Pacifique pour y installer des usines de fabrication. Les frais de transport des biens et services est l'un des principaux obstacles à la compétitivité sur ce marché.

Le traitement préférentiel, par exemple sous la forme de congés fiscaux et de l'élimination des droits sur les importations pour les dépenses de capital et de fonctionnement, est de première importance pour les entreprises qui investissent dans les pays de l'alliance, car il leur permet d'être concurrentielles et rentables. Le Canada occupe une place dominante dans le secteur des technologies non polluantes, qui est souvent très concurrentiel et où l'offre de produits et de services peut comprendre des conditions globales et environnementales.

Le Service des délégués commerciaux, Exportation et Développement Canada et d'autres organismes organisent, dans le domaine technologique, des missions commerciales au pays et à l'étranger, qui donnent des résultats très importants. L'Accord de Paris contraint les pays de l'Alliance du Pacifique à modifier leurs lois pour les rendre plus respectueuses de l'environnement. Cypher Environmental en est un exemple manifeste. Notre entreprise offre aux pays de l'alliance des technologies concurrentielles et écologiques dans les domaines de la construction routière et du traitement des eaux usées.

Les actifs des gouvernements de l'alliance sont considérablement liés par la garantie qu'ils représentent pour leurs emprunts à long terme auprès du FMI, de la Banque mondiale, de la BEI et d'autres. Il faut se faire une idée très précise des risques politiques et économiques à long terme pour structurer l'accord avec l'Alliance du Pacifique. L'accord devrait également préciser la façon dont l'alliance aidera les partenaires et les pays à devenir des partenaires commerciaux plus importants sur la scène mondiale.

Au cours des dernières décennies, les propriétaires ont, à l'échelle mondiale, joué un rôle de premier plan en matière d'investissement et de développement dans les pays de l'alliance. Ils ont surtout investi dans l'exploitation minière, gazière et pétrolière, dans de grands projets de construction d'infrastructures, dans l'acquisition et la construction de ports et d'aéroports et dans le financement de l'expansion du canal de Panama. Ce sont autant d'indicateurs de menaces à long terme susceptibles de compromettre la stabilité de l'accord.

Les investissements importants que continueront de consentir les entreprises privées ou les investissements engagés par d'autres protagonistes importants des pays de l'alliance exerceront à long terme d'importantes pressions commerciales qui entraîneront la nécessité de renégocier, et c'est, en fait, ce qu'il faudrait envisager et régler dès aujourd'hui.

Les manifestations d'unité géopolitique comme le projet d'expansion de l'alliance à des pays comme le Costa Rica, Panama, et peut-être l'Équateur, sont cruciales dans la création d'un bloc commercial unifié et solide. Songez à la tentative avortée des pays d'Amérique du Sud avec le Grupo de ALBA. Il faudrait aussi accorder aux pays de l'alliance un statut préférentiel dans les appels d'offres concernant les grands projets d'infrastructure. La garantie de chaînes d'approvisionnement alimentaire à long terme pour le Canada de la part des pays de l'alliance devrait également être une priorité, car les terres, à l'échelle mondiale, deviennent moins fertiles, et les pénuries d'eau se multiplient.

L'une des principales contributions de notre pays au développement du commerce extérieur et de l'investissement est l'excellent travail accompli par nos délégués commerciaux, Exportation et Développement Canada et la Corporation commerciale canadienne, qui ont aidé des entreprises à repérer des possibilités commerciales dans les pays de l'Alliance du Pacifique et à les faire fructifier.

•(0850)

Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant écouter M. Kingston, vice-président aux Politiques internationale et budgétaire, au Conseil canadien des affaires.

Bonjour, monsieur, et bienvenue parmi nous. Vous avez la parole.

M. Brian Kingston (vice-président, Politiques internationale et budgétaire, Conseil canadien des affaires): Bonjour. Merci.

Monsieur le président et chers membres du Comité, merci de m'avoir invité à participer à votre étude sur un éventuel accord de libre-échange entre le Canada et l'Alliance du Pacifique.

Le Conseil canadien des affaires représente les chefs de direction et propriétaires de 150 entreprises canadiennes de premier plan de tous les secteurs et de toutes les régions du pays. Nos membres emploient 1,7 million de Canadiens et sont des chefs de file en matière d'exportations, de philanthropie d'entreprise et d'investissement privé dans la recherche-développement.

Le Conseil appuie le Canada dans la négociation d'un accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique. Avec plus de 221 millions de consommateurs, les pays de l'Alliance réunis représentent un PIB qui en fait la sixième économie du monde. Qui plus est, les membres de l'alliance connaissent une croissance solide et affichent des courbes démographiques favorables. Les pays de l'Alliance du Pacifique sont déjà un marché important pour beaucoup d'entreprises canadiennes. Les échanges bilatéraux de biens et de services entre le Canada et les membres de l'alliance se montent à 54 milliards de

dollars. Si l'on considérait les membres de l'Alliance du Pacifique comme un seul pays, il serait le troisième partenaire commercial du Canada, devant le Japon et le Royaume-Uni. Les investissements bilatéraux sont tout aussi importants, soit une valeur de 52 milliards de dollars. Plusieurs pays de l'Alliance du Pacifique sont parmi les principales destinations de l'investissement direct étranger en provenance du Canada.

Il y a, en fait, trois raisons pour lesquelles nous pensons qu'il est important pour le Canada de négocier avec ce bloc.

La première est la diversification. Actuellement, le Canada doit faire tout en son pouvoir pour trouver de nouveaux clients pour nos exportations et de nouvelles possibilités économiques pour les Canadiens. À notre avis, le meilleur moyen de s'y prendre est de positionner le Canada comme l'un des marchés les plus ouverts et les plus internationaux du monde. Je crois que cela devient de plus en plus important ces jours-ci, compte tenu du protectionnisme croissant et des politiques autocentrées que l'on observe dans le monde.

L'Alliance du Pacifique est un volet important des efforts de diversification du Canada. À mesure que ce bloc prend de l'expansion, le Canada pourrait accéder à de nouveaux marchés parmi les pays membres. Quand on combine l'Alliance du Pacifique, le récent Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, l'Accord de libre-échange avec l'Union européenne et les accords commerciaux potentiels avec la Chine, et peut-être l'Inde, on constate que le Canada se trouve dans une situation enviable grâce à un accès à certains des marchés les plus vastes et les plus dynamiques du monde.

La deuxième raison est la consolidation. Le Canada a ici une occasion unique de consolider ses accords commerciaux existants avec les pays de l'Alliance du Pacifique et de fixer une norme élevée pour les accords bilatéraux ultérieurs avec le bloc. Nous pensons qu'un résultat ambitieux et exhaustif pourrait améliorer la compétitivité du Canada dans la région pour les années à venir.

Évidemment, le Canada est lié par des accords commerciaux distincts avec les quatre membres de l'Alliance du Pacifique, et chaque accord est différent dans sa durée et dans son ambition. L'harmonisation de ces accords pourrait faciliter une meilleure présence transfrontalière des entreprises canadiennes déjà installées dans la région. Par exemple, si l'on s'entendait sur un ensemble commun de règles d'origine simplifiées, on faciliterait le cumul dans l'ensemble des pays de l'Alliance du Pacifique. Et cela améliorerait le développement des chaînes d'approvisionnement entre le Canada et l'Alliance du Pacifique.

La troisième raison est la modernisation. À mesure que le commerce international évolue, il faut constamment mettre à jour et moderniser les accords commerciaux en fonction des pratiques commerciales. Il serait particulièrement avantageux de négocier un accord commercial avec l'Alliance du Pacifique qui améliorerait le contexte de l'innovation numérique et la mobilité de la main-d'oeuvre. Les entreprises de technologie financière sont en train d'innover à un rythme rapide, ce qui pose souvent des problèmes aux organismes de réglementation. Un accord facilitant la coopération entre les divers organismes de réglementation des protagonistes pourrait accélérer la commercialisation de nouvelles technologies sur un vaste marché.

Par ailleurs, la modernisation et l'harmonisation des dispositions relatives à la mobilité de la main-d'oeuvre pourraient élargir le bassin de talents régional et faciliter la circulation des gens d'affaires entre ces marchés. Il y aurait aussi lieu d'améliorer la transparence, le cybercommerce et la coopération en matière de réglementation.

J'ai une dernière remarque avant de conclure. Le potentiel que représente l'Alliance du Pacifique est, en fait, inconnu. C'est pourquoi nous pensons qu'il est important que le Canada s'engage précocement. Rappelez-vous, le Canada a été invité à participer aux négociations du Partenariat transpacifique lorsque ce n'était encore qu'un accord très modeste entre quatre pays. Personne ne mesurait son potentiel à l'époque. Je peux vous dire que le Conseil canadien des affaires s'y était intéressé, mais n'avait pas compris ce qu'il allait devenir. Le Canada a été invité, il a décliné l'invitation, et puis les États-Unis s'en sont mêlés, et c'est brusquement devenu un projet d'importance. Nous en avons payé le prix plus tard. Je pense qu'il est important pour le Canada de participer aux négociations de ce genre d'accords à un stade précoce, lorsque notre participation est souhaitée, parce que cela nous permet d'y imprimer notre marque à mesure qu'ils deviennent de plus vastes blocs commerciaux.

Je terminerai là-dessus. Merci de votre invitation.

• (0855)

Le président: Merci, monsieur.

Passons à notre troisième groupe de témoins. Nous avons ici Kate Higgins et Francesca Rhodes, qui représentent Oxfam Canada.

Bienvenue parmi nous. Vous avez cinq minutes.

Mme Francesca Rhodes (spécialiste en défense des droits de la femme, Oxfam Canada): Merci d'avoir invité Oxfam Canada à s'adresser au Comité aujourd'hui.

Oxfam travaille dans 90 pays, où notre organisation soutient le développement à long terme et apporte une aide humanitaire vitale. Nous nous occupons également de promotion des droits et de sensibilisation en nous attaquant aux causes profondes de la pauvreté et des inégalités. La défense des droits des femmes et la justice pour les femmes sont au cœur de toutes nos activités.

L'accord de libre-échange potentiel entre le Canada et l'Alliance du Pacifique est une occasion d'inscrire plus largement l'égalité des sexes dans le programme commercial progressiste du Canada. Il est important d'adopter un point de vue féministe pour veiller à ce que la politique commerciale permette de concrétiser les objectifs de la politique d'aide internationale féministe. Le libre-échange est considéré comme un moteur de croissance économique et un moyen de lutte contre la pauvreté, mais on sait de plus en plus que le modèle actuel de libéralisation des échanges n'a pas avantage tout le monde également.

Les femmes, qui forment la majorité des travailleurs précaires et mal rémunérés, sont plus particulièrement touchées et elles affrontent des difficultés et des contraintes particulières. Si l'on veut tirer le meilleur parti des avantages du commerce pour les femmes et pour les hommes, ainsi que de la contribution des femmes aux résultats économiques et commerciaux d'un pays, il faut tenir compte des secteurs dans lesquels elles travaillent, des types d'entreprises qu'elles exploitent, des biens et services qu'elles produisent et consomment et des obstacles auxquels elles se heurtent.

La plupart des femmes travaillent, et elles occupent les emplois les plus précaires et les moins bien rémunérés. C'est pourquoi il est important que l'égalité entre les sexes dans le domaine commercial ne concerne pas uniquement les enjeux associés aux femmes

entrepreneures et propriétaires d'entreprise, bien que cela soit important aussi.

Nous avons trois propositions précises.

Premièrement, il faudrait prévoir un chapitre sur l'égalité entre les sexes dans tous les accords de libre-échange. Ce serait un symbole concret de l'importance de cet enjeu dans les relations commerciales et une façon de reconnaître l'impact différencié du commerce selon le sexe.

L'accord de libre-échange entre le Canada et le Chili comprend un chapitre sur l'égalité entre les sexes, et un chapitre du même genre est proposé pour l'ALENA. Nous proposons que ces pourparlers soient l'occasion de consolider le vocabulaire déjà convenu avec le Chili et de s'entendre sur un chapitre consacré à l'égalité entre les sexes qui soit propre aux objectifs poursuivis. Cela supposerait d'aller au-delà d'une approche volontaire pour intégrer des éléments réducteurs.

À tout le moins, le chapitre sur l'égalité entre les sexes devrait exiger une analyse de la pauvreté et des impacts sociaux ou une évaluation comparative de l'impact commercial sur les hommes et les femmes. Les données recueillies, notamment les données désagrégées selon le sexe, permettrait aux négociateurs, aux conseillers stratégiques et aux partenaires de s'appuyer sur de meilleures connaissances et analyses et de faire de meilleurs choix en ce qui a trait aux répercussions et aux avantages du traité commercial au regard de l'égalité entre les sexes. Ces données peuvent également servir à faire le suivi de la situation et à rendre compte des progrès accomplis.

Le chapitre de l'accord avec le Chili consacré à l'égalité entre les sexes engage les parties à former un comité mixte chargé de régler les questions liées à l'égalité entre les sexes dans l'accord commercial. Si l'on inclut un chapitre de ce genre dans l'accord avec l'Alliance du Pacifique, il faudrait que le comité responsable ait le pouvoir de formuler des recommandations à l'égard des relations commerciales en général, par exemple en fonction de l'analyse qu'il aura faite de la situation du point de vue de l'égalité entre les sexes. Il faudrait également prévoir un engagement à veiller à la diversité de la composition du comité, pour qu'il comprenne des organisations représentant les droits des travailleurs et des femmes marginalisées.

Nous proposons également que la notion d'égalité entre les sexes soit présente dans l'ensemble de l'accord et que les négociateurs soient invités à examiner parallèlement les inégalités entre les sexes et les inégalités économiques.

Notre récent modèle économique ne parvient pas à garantir que les avantages de la croissance économique favorisent équitablement la majorité des travailleurs. Selon nos calculs, au cours de l'année dernière, 82 % de la richesse créée à l'échelle mondiale est allée au 1 % supérieur de la population, et la moitié la plus pauvre de la planète n'en a rien retiré. Si les accords de libre-échange doivent être appelés « progressistes », ils doivent viser à renverser cette tendance et être axés sur les droits et les conditions de vie des travailleurs les moins rémunérés et les plus précaires, et il s'agit souvent de femmes travaillant au bas des chaînes d'approvisionnement.

Au Mexique, les femmes forment la majorité des travailleurs des maquiladoras, et ce sont elles qui sont les moins bien rémunérées et qui se heurtent à des obstacles les empêchant de se syndiquer. Des chercheurs travaillant pour *The Nation* se sont entretenus avec Ali Lopez, une travailleuse des maquiladoras. Elle leur a dit:

La seule façon dont une mère célibataire peut survivre ici est de compter sur l'aide de la famille et des amis... Quand je pars le matin, je laisse de la nourriture à mon aînée, qui la réchauffera pour le lunch. La garderie coûte 200 pesos par semaine ou plus, et je n'en ai pas les moyens.

Cet accord de libre-échange devrait comprendre des dispositions solides et exécutoires dans le cadre d'un chapitre sur la main-d'oeuvre envisageant les besoins propres aux femmes comme Ali: il s'agirait, par exemple, de garantir l'équité salariale, de prévoir des mesures contre le harcèlement sexuel en milieu de travail et de tenir compte de la responsabilité plus élevée des femmes en matière de prestation de soins non rémunérée.

Enfin, la société civile a besoin de plus d'information sur les négociations pour pouvoir analyser la situation, contribuer aux débats et formuler des recommandations concernant l'accord et son application.

● (0900)

Les organisations de défense des droits des femmes et les syndicats représentant les travailleuses des pays en cause doivent être soutenus, notamment sous la forme d'un financement qui leur permettra de participer et de continuer à évaluer les répercussions d'éventuels accords de libre-échange.

Je vous remercie.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant entamer le dialogue avec les députés, en commençant par les conservateurs, à raison de cinq minutes.

Monsieur Allison.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci aux témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

Monsieur Kingston, je vais commencer par vous. Nous avons actuellement des accords avec les quatre pays, et je sais que nous avons un groupe de travail sur l'environnement entre le Canada et le Mexique. Nous avons des accords sur l'environnement avec la Colombie, le Pérou et le Chili. Nous avons des accords sur la main-d'oeuvre et des ententes parallèles. Tous ces accords ont été négociés par notre gouvernement.

Est-ce que, d'après vous, tout cela se combine déjà et nous facilitera la tâche d'en arriver à un accord avec ces pays compte tenu des solides relations que nous entretenons avec eux?

M. Brian Kingston: Oui, tout à fait, parce que nous avons déjà des accords en cours. Certains d'entre eux sont un peu anciens, mais pas tant que cela. Le traité avec le Chili vient d'être modernisé. Nous avons négocié une base valable, et il s'agit maintenant de l'améliorer et de l'amener au niveau de notre plus récent type d'accord de libre-échange.

L'accord de libre-échange avec l'Union européenne et le Partenariat transpacifique sont désormais l'étalon d'or pour le Canada en matière de libre-échange. Nous avons un socle très solide, et il suffit, en fait, de passer tout cela au malaxeur. En fin de compte, j'espère que cela simplifiera les règles commerciales, de sorte qu'une entreprise n'aura plus besoin de prendre connaissance de quatre accords distincts si elle veut faire des affaires sur le marché de l'Alliance du Pacifique. On aura un texte commun et des règles commerciales pour ces marchés.

M. Dean Allison: J'ai une autre question pour vous et pour M. Wessel. Pourriez-vous nous parler de la réforme fiscale aux États-Unis? Les accords commerciaux sont évidemment importants. Il faut continuer à chercher de nouveaux débouchés pour nos produits et nos services. Quelles sont vos réflexions au sujet de la compétitivité actuelle des entreprises du Canada, compte tenu des difficultés occasionnées, notamment, par les taux d'imposition?

L'Ontario affiche les tarifs d'hydroélectricité les plus élevés d'Amérique du Nord. J'aimerais connaître votre avis sur la compétitivité. Les accords commerciaux sont importants, mais pourriez-vous nous parler de ce qui se passe au sud de la frontière et de notre compétitivité à l'échelle de l'Amérique du Nord, compte tenu de la réforme fiscale?

● (0905)

M. Brian Kingston: Bien sûr que le commerce est important et que les accords commerciaux sont importants, mais le fait est que, à cause de l'OMC, les tarifs douaniers ont considérablement diminué dans le monde entier. Les accords commerciaux jouent désormais sur les marges bénéficiaires, et on voit un reste de protectionnisme dans certaines zones.

Ce qui importe absolument, surtout pour les entreprises mondialisées, c'est la compétitivité du marché où elles vont investir. Depuis le projet gouvernemental d'imposition des sociétés et, maintenant, la réforme fiscale aux États-Unis, on entend dire partout que le Canada n'est plus aussi intéressant qu'il y a un an du point de vue de l'investissement.

Nous sommes très inquiets du fait que les investisseurs se tourneront de plus en plus vers les États-Unis, surtout quand on tient compte à la fois de cette réforme et de l'incertitude associée à l'ALENA. Si, par exemple, vous songez à ouvrir une nouvelle usine dans le Sud-Ouest de l'Ontario, avec l'intention d'exporter le plus gros de votre production aux États-Unis, vous allez y réfléchir à deux fois avant de faire cet investissement, maintenant que les tarifs douaniers pourraient tomber et que vous savez que le contexte fiscal des États-Unis est beaucoup plus concurrentiel. Il n'y a pas que le point de vue industriel; il y a aussi le point de vue personnel, puisque, bien entendu, les États-Unis sont bien plus intéressants désormais.

C'est très inquiétant à nos yeux. C'est un enjeu auquel nous consacrons beaucoup de temps, et je ne crois pas qu'on puisse le séparer du dossier commercial. Il faut envisager ces éléments comme un tout.

M. Dean Allison: Monsieur Wessel, qu'en pensez-vous?

M. Mark Wessel: Comparativement aux États-Unis, d'après mon expérience du développement commercial en Amérique latine, le Canada et les entreprises canadiennes en général sont beaucoup mieux perçus et acceptés que les entreprises américaines désireuses de pénétrer ces marchés.

J'ajouterais, puisque j'ai vécu de nombreuses années en Amérique du Sud, qu'il serait bon que des entreprises canadiennes s'installent dans des zones franches et qu'elles y emploient des locaux et y achètent des ressources locales. Ce sont des éléments importants qui aideront le Canada à surmonter certains des obstacles que représente le commerce avec les partenaires américains.

Le président: Merci, monsieur Allison.

Monsieur Dhaliwal, vous avez cinq minutes.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président, et bienvenue à nos invités.

Madame Rhodes, vous avez parlé d'égalité entre les sexes et de cette perspective. Il y a aussi des problèmes du côté du travail et de l'exploitation des enfants dans ces pays. Est-ce que vous tenez compte de ces enjeux? Est-ce que la situation progresse ou est-ce qu'il y a encore beaucoup à faire?

Mme Francesca Rhodes: Oxfam s'occupe des droits des femmes et de l'égalité entre les sexes, mais l'une de nos propositions vise à vraiment consolider les dispositions d'un chapitre ultérieur dans les accords commerciaux pour veiller à ce que les dispositions des chapitres sur la main-d'oeuvre soient beaucoup plus précises et que ce genre d'exploitation soit assujéti à des mécanismes exécutoires, de sorte qu'il existerait des recours beaucoup plus solides en cas d'exploitation des enfants et autres abus en matière de main-d'oeuvre. La question du travail des enfants, par exemple, renverrait aux principales conventions du BIT, qu'il serait important de référencer dans les dispositions progressistes d'un chapitre sur la main-d'oeuvre.

M. Sukh Dhaliwal: Monsieur Wessel, comment promouvoir la protection de l'environnement dans le cadre de cette alliance? Nous avons signé un accord avec la Colombie, et nous avons aussi un accord parallèle sur l'environnement. Pensez-vous que c'est suffisant ou recommanderiez-vous des mesures plus strictes pour l'avenir?

M. Mark Wessel: Le Canada est beaucoup plus sensible aux répercussions écologiques à moyen et à long terme. Les priorités des quatre pays d'Amérique latine en question sont ailleurs. Vous constaterez que la plupart des gouvernements... Pour l'essentiel, ils bougeront quand ils seront obligés de le faire. Actuellement, le gouvernement cherche à obtenir des changements législatifs, mais ils sont loin d'être appliqués dans certains de ces pays.

Des quatre pays — la Colombie, le Chili, le Pérou et le Mexique —, c'est ce dernier qui se rapproche le plus du point de vue nord-américain. Dans le reste des pays d'Amérique du Sud, les priorités économiques, si tant est qu'ils aient des priorités en matière de développement, ne tiennent pas tellement au secteur économique. Ils doivent s'adapter rapidement. Il est difficile de comparer le Canada et nos normes avec celles des pays d'Amérique latine, parce que, comme je l'ai déjà dit, il faut vraiment comprendre leur culture.

L'autre aspect à considérer en matière d'environnement, et c'est l'une des remarques de j'ai faites, est le fait que l'Amérique latine est envahie par de nombreux pays, dont la Chine et le Japon. Il y a beaucoup d'investissement étranger, et d'autres partenaires commerciaux importants de ces pays sont aussi en train d'acquérir ces actifs. C'est un jeu de Monopoly, où il s'agit de s'emparer des réserves pétrolières et gazières, des actifs miniers, etc.

Je crois qu'il est très important que les accords commerciaux conclus avec ces pays soulignent et fassent respecter... pas seulement pour les partenaires de l'Alliance du Pacifique, mais aussi pour que ces pays protègent leurs intérêts contre leurs autres grands partenaires d'investissement.

• (0910)

M. Sukh Dhaliwal: Comment intervenir dans ces accords? On ne peut s'occuper que de l'accord qu'on signe. Je ne comprends pas très bien. Pourriez-vous expliquer comment c'est possible?

M. Mark Wessel: Je ne connais pas précisément les termes propres à chacun de ces accords. Ce que je constate, après avoir vécu 40 ans en Amérique latine, c'est ceci. Quelles seront les répercussions à moyen terme si, disons, la Chine fait des investissements importants...? À partir de quoi peut-on négocier un accord commercial dont la valeur pourrait, comme le disait M. Kingston, être de l'ordre de 40 milliards de dollars... quand un pays comme la Chine dépose 50 à 150 milliards de dollars d'aide étrangère et offre ce que nous offrons. L'alliance aura peu de poids dans la balance.

Pour ce qui est des enjeux environnementaux, on constate que chacun des pays de l'alliance devra former un front uni et adopter la même position lorsque les pays de l'alliance négocieront avec

d'autres partenaires commerciaux pour imposer des restrictions législatives et autres mesures en matière d'environnement.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Le président: Passons maintenant aux députés néo-démocrates. Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci à tous les témoins ici présents.

Madame Higgins et madame Rhodes, au sujet de la consultation sur l'ALENA, Oxfam propose que l'égalité entre les sexes soit prise en compte dans l'ensemble de l'accord commercial et que, selon ce que je vous ai entendues dire, la question ne soit pas reléguée à un seul chapitre.

De quelle façon le Canada devrait-il intégrer la question de l'égalité entre les sexes dans l'ensemble de l'accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique?

Mme Kate Higgins (directrice, Politique et campagnes, Oxfam Canada): Comme l'a expliqué ma collègue Francesca, nous souhaitons vivement qu'il y ait un chapitre sur l'égalité entre les sexes dans cet accord, mais nous souhaitons également que cet enjeu soit intégré à l'ensemble de l'accord.

Autrement dit, nous souhaitons que le chapitre sur la main-d'oeuvre comporte des dispositions claires et exécutoires qui, par exemple, interdiraient la discrimination sexuelle, favoriseraient des mesures visant à réduire l'inégalité salariale, élargiraient l'accès à des garderies et à des congés parentaux, reconnaîtraient le caractère sexuellement différencié du harcèlement au travail et veilleraient à un congé parental assorti de la protection de l'emploi.

De plus, nous souhaitons l'élimination des dispositions qui empêchent le Canada ou ses partenaires commerciaux d'adopter des lois et règlements dans l'intérêt public, notamment en matière d'égalité entre les sexes. Ce sont les dispositions claires et exécutoires que nous souhaiterions voir dans le chapitre sur la main-d'oeuvre.

En dehors de cela, comme l'a dit Francesca, nous souhaitons l'insertion d'un solide chapitre sur l'égalité entre les sexes, compte tenu d'une analyse de la pauvreté et des répercussions sociales, afin qu'on puisse comprendre l'impact différencié des accords de libre-échange sur les hommes et les femmes et en déduire les mesures à prendre.

• (0915)

Mme Tracey Ramsey: Vous avez parlé d'un comité qui a été créé dans le cadre de la mise à jour de l'accord avec le Chili. Le manque de représentation est vraiment... je pense que j'ai clairement compris à ce comité... je dirais que, d'après mon expérience des échanges commerciaux, cela vise en fait les femmes entrepreneures et les cadres supérieurs plutôt que les femmes de la classe ouvrière et les femmes qui ne font même pas partie de la population active parce qu'elles ne trouvent pas d'emploi.

Je me demandais si vous pourriez me dire quels autres groupes et organismes pourraient consolider ce comité de l'accord avec le Chili pour qu'il soit en mesure de faire valoir une bonne politique gouvernementale.

Mme Francesca Rhodes: Si j'ai bien compris, ce n'est pas encore fait, et le comité n'a pas encore été formé ni n'a commencé ses activités.

Dans le chapitre en question, on ne précise pas qui devrait faire partie de ce comité. Comme vous le dites, et c'est notre expérience aussi, les groupes ont accès à ces espaces sont justement ceux qui sont déjà très privilégiés. Les femmes propriétaires d'entreprise et autres ont évidemment besoin de participer pour faire valoir les enjeux qui sont ceux de ce groupe, mais nous estimons que, par exemple, les organisations syndicales représentant des secteurs où l'on emploie beaucoup de femmes devraient participer. Les organisations de femmes des pays signataires de l'accord commercial devraient également participer. Ces organisations de femmes fonctionnent souvent par réseaux, et c'est souvent là qu'il faut chercher les gens qui peuvent représenter un vaste éventail d'intérêts concernant les femmes.

Mme Kate Higgins: Pourrais-je ajouter quelque chose?

Nous sommes d'avis que ces comités de l'égalité entre les sexes devraient être inclusifs et représenter toutes sortes d'intérêts, mais aussi qu'ils aient suffisamment de ressources et soient dotés d'un mandat et d'objectifs clairs. Sinon, nous craignons qu'ils n'aient pas de mordant, si j'ose dire, et qu'ils n'aient pas les ressources et le mandat qui leur permettraient d'aller de l'avant et de faire valoir la dimension égalité entre les sexes du chapitre en question.

Mme Tracey Ramsey: Vous avez aussi parlé de quelque chose que je crois très important dans le cadre commercial, et à coup sûr dans les éléments progressistes des accords commerciaux: je veux parler des mécanismes redditionnels et des mécanismes de surveillance.

Pourriez-vous nous dire comment vous voyez cela et comment on pourrait effectivement commencer à aborder ces questions au lieu de simplement le souhaiter?

Mme Francesca Rhodes: Je pense qu'il faut d'abord et avant tout procéder à une solide analyse de la situation actuelle et des répercussions éventuelles du lien commercial en termes d'égalité entre les sexes. Par exemple, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement a élaboré une trousse d'information sur l'égalité entre les sexes pour procéder à une analyse économique, du point de vue de l'égalité entre les sexes, de la façon dont un accord commercial pourrait se répercuter sur les différents secteurs où on emploie le plus de femmes. Ce genre d'information est absolument essentiel pour pouvoir ensuite déterminer comment évolue le lien commercial et quelles sont ses répercussions.

Ensuite, il est important que l'accord comprenne des dispositions exécutoires concernant l'application de certaines normes du travail fondamentales et que ce comité de l'égalité entre les sexes ait effectivement un rôle et soit doté de mécanismes redditionnels lui permettant de formuler des recommandations sur ce qui, selon lui, devrait changer compte tenu de l'analyse qu'il aurait l'obligation d'effectuer.

Le président: Merci. Votre temps de parole est écoulé. Nous allons retourner aux députés libéraux.

Monsieur Peterson, vous avez la parole.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci à tous d'être parmi nous ce matin.

Monsieur Wessel, j'aimerais revenir sur quelque chose que vous avez dit dans vos remarques préliminaires, à savoir les activités d'Exportation et développement Canada, de la Banque de développement du Canada et des délégués commerciaux.

Pourriez-vous nous parler du rôle important que jouent ces organismes dans l'accès à certains des marchés qui sont lucratifs pour les producteurs canadiens?

M. Mark Wessel: Oui. Par l'intermédiaire de nos consulats dans les pays de l'Alliance du Pacifique, le Service des délégués commerciaux soutient les entreprises qui veulent pénétrer ce marché. Les délégués circonscrivent pour elles les partenaires locaux éventuels et les distributeurs compétents. Ils les aident à organiser des rencontres avec de hauts fonctionnaires. Pour ma part, j'ai participé à l'installation de quatre entreprises canadiennes en Amérique latine. Les délégués commerciaux ont permis d'ouvrir des portes et d'avoir des rencontres avec d'importants membres de gouvernements. Ils ont facilité la collaboration avec d'autres entreprises canadiennes déjà installées dans tel ou tel pays.

Exportation et développement Canada est évidemment notre bras financier. La dernière fois que je... il y avait plus de 100 milliards de dollars en portefeuille de prêts. L'organisme aide les entreprises canadiennes à trouver du financement. Quant à la CCC, elle aide à... Je suis sur le point de partir pour l'Afrique, et elle fournit une garantie d'exécution.

Le Canada est unique au sens où je n'ai jamais vu d'autre gouvernement offrir un soutien de cette qualité à ses citoyens et aux entreprises qui s'installent dans ces régions. Le Service des délégués commerciaux est très actif. Les délégués sont très compétents et très informés. Ils connaissent le marché. Ils connaissent le gouvernement. Ils connaissent le secteur privé. Il y a, au Canada, beaucoup de petites et moyennes entreprises qui n'ont pas les ressources financières nécessaires pour pénétrer des marchés et y prendre de l'expansion. En général, il faut deux ou trois ans et quelques centaines de milliers de dollars. Beaucoup d'entreprises canadiennes n'ont pas ce temps ni ces ressources. Le Service des délégués commerciaux offre gratuitement des conseils et une expérience très riches.

• (0920)

M. Kyle Peterson: Je vous remercie.

Je voudrais donner suite à ce que vous avez dit au sujet de la nature prohibitive des tarifs de transport.

Monsieur Kingston, je vais revenir sur ce point en vous posant une question plus générale. Avons-nous une infrastructure permettant de pénétrer ces marchés s'ils se développent? J'inclus ici des choses comme les tarifs de transport. Est-ce que c'est même rentable de pénétrer ces marchés s'ils prennent de l'expansion à un rythme...? Y a-t-il une infrastructure en place pour tirer parti de ces marchés?

M. Brian Kingston: Pas complètement pour l'instant, et c'est pour cela que nous étions très favorables à la Banque de l'infrastructure du Canada. Nous espérons qu'elle offrira des produits importants axés sur les infrastructures d'appui au commerce — comme les chemins de fer, les routes et les aéroports — pour nous donner la capacité de traiter tout ce fret à mesure que le Canada signera d'autres accords commerciaux du même genre.

Nous faisons du chemin.

M. Kyle Peterson: En effet, l'accord commercial est une pièce du casse-tête, mais il faut encore qu'il y ait une infrastructure en place.

M. Brian Kingston: C'est crucial, oui.

M. Kyle Peterson: Je pense que tout le monde ici est d'accord pour dire qu'un accord commercial est plus qu'une simple réduction des tarifs douaniers. L'OMC a déjà fait du beau travail à cet égard. Les accords commerciaux sont désormais beaucoup plus que cela. J'aimerais entendre les représentantes d'Oxfam à ce sujet. Il me semble que vous êtes d'avis que ces accords peuvent jouer un rôle constructif dans les relations progressistes entre les pays.

Pourriez-vous nous parler non seulement du chapitre sur l'égalité entre les sexes et de l'intégration de cette dimension dans les accords — ce qui est évidemment important —, mais aussi de la façon dont ces accords et le fait que le Canada occupe des marchés comme le Chili, la Colombie et le Pérou peuvent aider ces pays à instaurer une situation plus progressiste?

Est-ce que les accords commerciaux sont un instrument utile à cet égard?

Mme Kate Higgins: Selon nous, c'est un instrument parmi beaucoup d'autres. Le gouvernement du Canada dispose d'un certain nombre d'autres instruments stratégiques, comme sa politique d'aide internationale féministe, qui est très progressiste, et il y a aussi l'importante annonce d'un ombudsman des droits de la personne. C'est l'un des nombreux instruments dont dispose le gouvernement du Canada pour faire valoir ses objectifs progressistes.

Par exemple, je sais que, dans l'accord de libre-échange avec le Pérou et la Colombie, on a beaucoup investi dans les moyens de garantir que la dimension de l'égalité entre les sexes se concrétise par le biais d'activités de renforcement soutenues par le gouvernement du Canada.

Nous estimons qu'il est important d'entamer ce dialogue sur l'égalité entre les sexes dès le début et de privilégier cette dimension dans les objectifs progressistes généraux. Il est tout à fait logique que le gouvernement du Canada soit le fer de lance de ce programme progressiste et qu'il fasse valoir le plus possible le principe de l'égalité entre les sexes dans le cadre de la négociation avec l'Alliance du Pacifique. Cela nous permet de faire valoir ces enjeux au lieu de devoir continuer à courir pour défendre les droits des femmes et les travailleuses en situation précaire.

M. Kyle Peterson: Merci beaucoup.

Le président: Nous avons du temps pour deux autres députés. Commençons par les libéraux.

Madame Lapointe, vous avez cinq minutes. Allez-y.

[Français]

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

Je vous souhaite la bienvenue à tous.

Monsieur Kingston, vous avez dit plus tôt, au sujet des accords, que le PTPGP et l'AECG constituaient la norme sur laquelle nous devons nous aligner. J'aimerais savoir ce que vous souhaitez voir dans cette norme.

Vous avez aussi parlé du commerce électronique et de la mobilité de la main-d'oeuvre.

Dans le cas de cette dernière, quel genre de travailleurs envisagez-vous et à quels égards souhaitez-vous qu'il y ait des améliorations?

• (0925)

[Traduction]

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

À notre avis, l'AECG et le PTP sont des accords de référence parce qu'ils couvrent toute la gamme des questions qui vont au-delà des tarifs et des investissements.

L'AECG couvre les services de manière assez complète. Il prévoit la reconnaissance mutuelle des compétences. Nous en sommes encore au début, mais il est à espérer que les architectes, les ingénieurs qualifiés, les professionnels canadiens, etc., pourront travailler en Europe et que leur éducation et leurs compétences seront reconnues si leurs associations professionnelles travaillent

avec des groupes équivalents en Europe. Encore une fois, nous en sommes au début, mais il s'agit à mon avis de la norme de référence pour un accord commercial — avoir une réelle mobilité de la main-d'oeuvre à cet égard.

Quant à l'Accord sur le partenariat transpacifique, celui-ci assujettit l'environnement et les syndicats au règlement des différends. Il s'agit tout à fait d'une innovation. Ces questions ont été abordées dans des lettres d'accompagnement, mais lorsqu'un différend est soumis à un mécanisme de règlement, toute décision sera réellement exécutoire. Si les pays ne respectent pas leurs engagements, ils pourraient bien sûr être contestés en vertu des règles de l'accord. C'est une évolution que nous jugeons positive.

En ce qui a trait à la mobilité de la main-d'oeuvre, la raison pour laquelle le Canada a eu de la difficulté à se joindre à l'Alliance du Pacifique à titre de membre à part entière était que l'une des exigences portait sur la mobilité complète de la main-d'oeuvre, ce qui éliminerait toutes les exigences en matière de visa. C'est la situation dans les quatre pays. Évidemment, supprimer toutes les exigences quant aux visas serait un défi pour le Canada à l'heure actuelle. À mon avis, ce serait impossible. Nous pourrions mettre sur pied quelque chose comme NEXUS, un programme destiné aux voyageurs dignes de confiance pour les déplacements professionnels, par exemple, afin de faciliter leur circulation dans une région. Je crois que ce serait réellement une amélioration.

Il est possible de renforcer la mobilité de la main-d'oeuvre. Nous ne pouvons pas atteindre la pleine mobilité, mais on peut certainement faire mieux.

Mme Linda Lapointe: Merci.

[Français]

Vous avez parlé principalement des architectes et de toutes les personnes qui appartiennent à des associations professionnelles, mais qu'en est-il des techniciens?

Dans certains cas, lorsqu'on met sur pied une nouvelle usine, on a besoin du savoir-faire des techniciens. Qu'envisagez-vous en ce sens?

[Traduction]

M. Brian Kingston: Oui, absolument, il s'agit d'un énorme problème pour les relations canado-américaines, où même le simple fait de faire venir un spécialiste des États-Unis ou vice versa, envoyer quelqu'un aux États-Unis pour établir une nouvelle ligne, par exemple, peut représenter un défi. Il faut s'attaquer à cet enjeu, et j'espère que l'AECG le fera.

Nous devons aussi garder à l'esprit que la libre circulation de la main-d'oeuvre n'existe toujours pas au Canada. Un ouvrier de la construction du Québec ne peut travailler en Ontario.

[Français]

Mme Linda Lapointe: En effet.

[Traduction]

M. Brian Kingston: Nous aimerions que cela se fasse à l'échelle internationale, mais le Canada a encore beaucoup de chemin à faire.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Oui, pourquoi faire les choses simplement quand on peut les compliquer?

[Traduction]

M. Brian Kingston: Oui.

[Français]

Mme Linda Lapointe: J'aimerais maintenant poser une question à M. Wessel.

[Traduction]

M. Kyle Peterson: Nous devons nous procurer de meilleures bières...

[Français]

Mme Linda Lapointe: Vous avez dit plus tôt qu'Exportation et développement Canada, EDC, et la Banque de développement du Canada, la BDC, aidaient beaucoup les entreprises. Vous avez parlé des petites et moyennes entreprises et dit que ces gens leur offraient un soutien de qualité, qu'ils étaient très qualifiés et qu'ils connaissaient les marchés.

Comment pourrait-on aller encore plus loin? On parle ici du Mexique, du Chili, de la Colombie et du Pérou. Vous avez fait une nuance pour ce qui est du Mexique.

Comment pourrait-on pousser plus loin l'aide aux petites et moyennes entreprises?

[Traduction]

M. Mark Wessel: Vous parlez d'EDC ou du Service des délégués commerciaux?

[Français]

Mme Linda Lapointe: Ce pourrait être le Service des délégués commerciaux ou EDC.

[Traduction]

M. Mark Wessel: EDC contribue au financement des projets admissibles à l'étranger. Nous pourrions en faire davantage à cet égard en accordant du financement, non seulement aux entreprises qui élaborent des projets, mais aussi aux entreprises canadiennes désireuses d'aménager des usines, à la fois pour approvisionner les marchés de l'Alliance du Pacifique et pour réexporter au Canada. C'est sur cela que je miserais.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie beaucoup.

[Traduction]

Le président: Nous allons passer aux conservateurs et au dernier député inscrit sur notre liste.

Monsieur Hoback, vous avez la parole pour cinq minutes.

● (0930)

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci aux témoins d'être venus nous rencontrer ce matin.

Francesca et Kate, vos valeurs sur les droits des femmes et l'égalité des sexes sont intéressantes. Je suis d'accord avec vous à 110 %. Cependant, je crois que nous ne sommes pas tout à fait d'accord sur la façon d'atteindre cet objectif. Je vais poser quelques questions quant à la meilleure tactique pour y arriver.

Vous dites maintenant qu'il faut inscrire ces principes dans les accords commerciaux et les appliquer. Qu'il faut veiller à ce qu'ils y soient bien ancrés afin de donner des résultats. J'y vois un problème. Amnistie internationale a comparu devant ce comité la semaine dernière. Nous avons inscrit les droits de la personne et un mécanisme d'examen dans notre accord commercial avec la Colombie en pensant qu'il s'agissait d'un bon point de départ. Mais on nous a dit que c'était horrible parce que cela créait la fausse impression qu'on s'occupait du problème. En réalité, les ONG et les autres groupes n'ont pas reçu d'argent pour s'occuper des droits de

la personne en Colombie. À part le gouvernement, aucun groupe n'a demandé qu'on utilise notre aide étrangère pour aller en Colombie et agir en faveur des droits de la personne.

Mon opinion à ce sujet s'apparente à celle des Australiens. Tout en disant qu'un accord porte sur le commerce, ils concluent ensuite des ententes parallèles axées sur les droits de la personne, l'égalité des sexes et les droits des femmes. Par ailleurs, nous déployons des effectifs et finançons ces groupes pour qu'ils puissent agir à cet égard. Plusieurs pays privilégient cette approche parce qu'ils n'aiment pas qu'on leur fasse la morale. Les Américains sont critiqués partout dans le monde parce qu'ils disent aux gens ce qu'ils doivent faire. Les Canadiens sont respectés parce que nous disons qu'une telle approche fonctionne pour nous et pourquoi elle fonctionne. Nous les encourageons à procéder d'une certaine façon, mais nous le faisons très respectueusement. Nous ne leur dictons pas leur comportement.

Votre approche et celle des libéraux semblent exiger qu'il en soit ainsi. Plusieurs pays vont refuser de dialoguer avec nous. Ils ne négocieront pas d'accord commercial. Nous continuerons d'avoir des échanges commerciaux, mais nous n'aurons pas d'accord pour régir ce commerce. Au Canada, la menace qui me fait peur porte, par exemple, sur une entreprise ontarienne qui compte 35 employés et qui, soudainement, doit réduire ce nombre à 15 employés parce qu'elle a perdu sa part d'un marché.

À part inscrire des dispositions dans un accord commercial, existe-t-il un meilleur moyen d'obtenir des résultats? Je suis ouvert aux idées; je le suis réellement.

Mme Kate Higgins: Non, non, c'est pour cela qu'il est formidable de dialoguer et avoir cette conversation. Comme je l'ai dit, les accords commerciaux sont, à notre avis, l'un des nombreux outils stratégiques pouvant promouvoir l'égalité des sexes au Canada et dans le monde entier. Je crois que la création d'un poste d'ombudsman, qui relèvera la barre pour le Canada quant à la responsabilité des entreprises, est une excellente mesure. La politique d'aide internationale est une autre excellente initiative. Nous croyons que l'intégration de la dimension de genre dans le chapitre consacré au travail, et d'un chapitre sur le genre dans les accords commerciaux, est vraiment une première étape importante.

L'une des principales raisons pour lesquelles nous défendons cette idée est que, même si nous sommes tout à fait d'accord avec nos collègues d'Amnistie, qui encouragent un plus grand soutien aux organisations de défense des droits des femmes ou des droits de la personne dans ces pays, nous croyons que nous devons commencer à lutter contre l'inégalité systémique dans le système économique. Si nous nous contentons d'un accord parallèle ou en faisons une question secondaire, nous perpétuerons cette inégalité flagrante dont Francesca a parlé. Le rapport que nous avons publié dans la foulée du Forum économique mondial de Davos, il y a deux semaines à peine, soulignait que 82 % de la richesse mondiale créée l'an dernier est allée au 1 % des personnes les plus aisées, tandis que la richesse des 50 % les plus pauvres a complètement stagné. Cela s'explique en partie par le fait que les milliardaires continuent d'accumuler une énorme quantité de richesses, dans une large mesure sur le dos des travailleurs les plus pauvres du monde, dont un grand nombre sont des femmes.

Il est absolument essentiel de promouvoir les droits de la personne et les droits des femmes à l'étranger et de faire tout ce qui est en notre pouvoir pour les appuyer. À notre avis, les accords commerciaux sont un moyen clé pour entamer la lutte contre l'iniquité systémique que nous observons dans le système économique.

M. Randy Hoback: Alors, aidez-moi à comprendre. Si on procède dans le cadre d'un accord commercial, comme vous le proposez... Comme nous l'avons vu, le premier ministre s'est rendu en Chine avec ces idées progressistes et il est rentré au Canada bredouille. Aujourd'hui, nous brassons des affaires avec la Chine en l'absence de règles efficaces pour gérer ce commerce. Est-ce que cela vaut mieux que rien du tout?

Mme Kate Higgins: L'Alliance du Pacifique est le sujet dont nous discutons, et nous avons vu le gouvernement chilien venir négocier relativement au chapitre sur l'égalité des sexes. Il s'agit, à mon avis, d'une mesure très positive. Nous savons que le gouvernement colombien a vraiment participé...

M. Randy Hoback: Mais la question que j'ai quant au chapitre sur l'égalité des sexes est la suivante: a-t-il réellement du mordant? Pourra-t-il jouer le rôle qu'on lui prête?

Mme Kate Higgins: Nous encourageons la création d'un plus grand nombre de nouveaux chapitres sur le genre qui auront du mordant. Cela exige des cibles plus précises, des données et des analyses ventilées selon le sexe afin que nous puissions comprendre l'impact des accords commerciaux et prendre des mesures par le biais du programme commercial et aussi, par exemple, de notre politique d'aide internationale féministe pour déterminer ce que nous pouvons faire pour atténuer certaines de ces iniquités.

• (0935)

Le président: Désolé, monsieur Hoback, vous avez largement dépassé votre temps.

Mme Kate Higgins: Je serais heureuse de poursuivre la conversation.

Le président: Monsieur Hoback, nous allons prendre une pause de cinq minutes. Il s'agit d'un bon dialogue, de bonnes questions et réponses, mais notre temps est écoulé et un autre groupe est arrivé.

Merci aux témoins. Le dialogue a été très bon. Nous allons présenter un rapport au Parlement au cours des prochains mois, et nous vous invitons à vous en procurer un exemplaire.

Nous allons suspendre la séance pour peut-être cinq minutes afin de permettre aux prochains témoins de prendre place.

• (0935)

(Pause)

• (0945)

Le président: Bon retour à tous.

Je souhaite la bienvenue aux témoins. Merci d'être venu nous rencontrer ce matin. Il s'agit de la deuxième réunion où nous examinons un éventuel accord entre le Canada et les pays de l'Alliance du Pacifique.

Certains d'entre vous ont probablement déjà comparu devant un comité. Si c'est le cas, soyez à nouveau les bienvenus. Sinon, nous aimerions limiter vos exposés à cinq minutes ou moins, ce qui nous permettra d'avoir un dialogue plus étendu avec les députés.

Nous allons commencer par le Conseil international du Canada. Erin Hannah, vous avez la parole. Allez-y.

Mme Erin Hannah (agrégée supérieure, Conseil international du Canada): Merci, monsieur le président et membres du Comité,

de m'avoir invitée ici aujourd'hui. En plus d'être agrégée supérieure au Conseil international du Canada, je suis également professeure agrégée et directrice du département de sciences politiques du King's University College, Université Western. Aujourd'hui, j'aimerais situer le projet d'accord de libre-échange Canada-Alliance du Pacifique dans le contexte plus large du commerce mondial et présenter quatre arguments sur lesquels je reviendrai lors de notre discussion.

Premièrement, sur le plan du commerce mondial, le multilatéralisme est mort, du moins dans un avenir prévisible.

Deuxièmement, le moment est venu pour le Canada de prendre l'initiative en matière d'égalité des sexes dans le commerce mondial. La volonté politique est forte. C'est très important. D'aucuns semblent s'attendre à ce que le Canada fasse preuve de leadership dans ce dossier.

Troisièmement, bien que nous ayons la chance d'établir la norme de référence quant à l'égalité des sexes au chapitre du commerce mondial, nous devons adopter une approche holistique assortie d'engagements concrets et cet ALE nous offre une occasion idéale.

Enfin, nous devons joindre le geste à la parole et aller jusqu'au bout. Cela signifie que nous devons arrimer tous les piliers de notre politique commerciale, y compris nos pratiques en matière d'investissement étranger, avec notre programme commercial progressiste et sensible au genre.

Les défis actuels du multilatéralisme sont trop nombreux pour être énumérés ici, mais je pense que certains méritent d'être soulignés.

Entre autres, l'Organisation mondiale du commerce a effectivement abandonné le programme de développement de Doha. L'administration Trump a adopté une politique commerciale belliqueuse. Le système de règlement des différends de l'OMC est affaibli. Le Royaume-Uni se retire de l'UE. De plus, les relations entre les États-Unis, l'UE et la Chine sont très tendues sur toute une série de questions.

Tous ces défis, et d'autres encore, ont servi de contexte à la récente conférence ministérielle de l'OMC qui a eu lieu à Buenos Aires en décembre et à laquelle j'ai participé. À cette occasion, les membres se sont entendus sur très peu de choses. Or, nombre de pays qui partagent les mêmes valeurs se sont plutôt entendus sur une série d'engagements en faveur des meilleurs efforts pour négocier de futures ententes avec ou sans les États-Unis et l'Inde, et très probablement à l'extérieur de l'OMC. C'est dans ce contexte que nous négocierons un ALE avec l'Alliance du Pacifique.

La déclaration sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes, signée par 119 observateurs et membres de l'OMC, est tout aussi importante pour notre discussion. Cette déclaration repose sur l'idée qu'un milliard de femmes sont exclues de l'économie mondiale. À plusieurs reprises elle s'engage à produire des données ventilées selon le sexe relativement aux impacts des accords commerciaux proposés et existants. Il s'agit d'une déclaration purement ambitieuse et non contraignante, tout comme les chapitres sur l'égalité des sexes dans les ALE existants, comme l'ALE Chili-Canada. Toutefois, d'aucuns ont bon espoir que cela indique une volonté de lier les droits de la personne et des programmes sociaux plus vastes à la réglementation du commerce mondial. Il est important de noter que le Canada et ses partenaires ont été les artisans de cette déclaration. Nous jouons un rôle clé dans tous les forums où il est question de parité et de commerce et nous sommes les champions de l'égalité des sexes sur la scène mondiale à l'heure actuelle. Or, sur le plan de la politique, il s'agit d'un moment charnière pour le Canada.

Le chapitre consacré à l'égalité des sexes dans l'ALE Chili-Canada a été une première étape importante dans la promotion de cette égalité par le biais de politiques commerciales progressistes. Toutefois, je suis d'avis que les engagements volontaires en faveur des meilleurs efforts ne suffisent pas pour réaliser des changements sociaux significatifs et combler les écarts en matière d'égalité des sexes.

Un ALE progressiste sur le plan social et sensible au genre entre le Canada et l'Alliance du Pacifique devrait respecter plusieurs critères essentiels. Il doit veiller à ce que les groupes marginalisés participent de manière significative aux négociations. La société civile ne doit pas le considérer comme étant purement symbolique sur le plan de l'égalité des sexes.

Il doit améliorer les perspectives économiques des femmes entrepreneures, en particulier celles qui sont propriétaires de MPME et de commerces électroniques.

Nous devons identifier et soutenir ceux qui subissent les effets néfastes des politiques commerciales. L'autonomisation économique n'est qu'une partie d'un programme commercial progressiste sur le plan social. Nous devons également nous efforcer de minimiser les incidences néfastes et différentielles de la libéralisation du commerce sur les plus vulnérables. Il s'agit des femmes qui sont contraintes à occuper des emplois précaires et mal rémunérés et celles qui travaillent dans les zones franches d'exportation, les ateliers clandestins et les chantiers forcés. Il s'agit des femmes qui travaillent dans le secteur informel, dans l'agriculture et à la maison.

Nous devons fixer des jalons et des objectifs précis et nous engager à mobiliser les connaissances et les ressources techniques et de renforcement des capacités. Ce sont des choses dont nous pourrions parler pendant la période de discussion.

De même, nous devons veiller à assurer une cohérence relative au genre dans l'ensemble de l'ALE, en appliquant une perspective sexospécifique à tout l'accord plutôt qu'à un chapitre en particulier. Si nous voulons vraiment faire avancer un programme sensible au genre, nous devons aligner tous les piliers de l'ALE sur ces objectifs. Une partie de cela pourrait comprendre un chapitre important sur le travail, mais ce n'est qu'une des possibilités.

Nous devons également veiller à ce que les mesures de protection des investisseurs ne réduisent pas l'obligation du gouvernement de protéger les droits des femmes et de promouvoir l'égalité des sexes, ou à ce qu'elles aillent à l'encontre de la politique commerciale sensible au genre décrite dans d'autres parties de l'ALE.

• (0950)

On pourrait affirmer que la façon dont le gouvernement canadien négocie les mesures de protection des investisseurs contredit l'esprit d'un programme commercial progressiste sur le plan social. En particulier, l'inclusion d'un RDIE dans l'ALE Canada-Pacifique pourrait être considérée comme régressive sur le plan social en raison des dangers associés à la frilosité réglementaire.

Le président: Pardon. Je vous prierais de bien vouloir conclure votre exposé.

Mme Erin Hannah: J'ajouterais une autre chose.

Si nous réussissions à inscrire un RDIE dans l'ALE — et je crois que cela est fort possible —, l'accord devra prévoir des dérogations explicites pour protéger les droits de la personne et l'environnement contre le RDIE et donner aux gouvernements la marge de manoeuvre nécessaire pour poursuivre une discrimination positive en faveur des personnes les plus vulnérables.

Je vous remercie.

Le président: Merci.

Nous allons poursuivre avec l'Association minière du Canada et M. Brendan Marshall.

Allez-y, monsieur. Vous avez la parole.

M. Brendan Marshall (vice-président, Affaires économiques et du Nord, Association minière du Canada): Merci de me donner la chance d'exprimer mon soutien pour un accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique.

Le Canada est un pays minier. L'industrie minière, qui apporte 57 milliards de dollars au PIB, est un important moteur de l'économie. On lui doit 400 000 emplois directs, auxquels s'ajoutent 196 000 emplois indirects. Elle alimente l'un des plus grands secteurs d'approvisionnement du monde et elle constitue un employeur de premier plan pour les peuples autochtones.

Au pays comme à l'international, l'industrie minière et les activités qui y sont associées génèrent des retombées économiques considérables qui reviennent aux Canadiens. Par exemple, les produits miniers métalliques et non métalliques ont représenté 19 % — soit presque 90 milliards de dollars — de la valeur totale des exportations canadiennes en 2016. La même année, les Canadiens ont également investi de manière considérable — plus de 90 milliards de dollars — dans l'industrie à l'étranger.

Une bonne partie de ces investissements recueillis sur le marché libre se négocie au Canada. Selon le centre mondial du financement de l'exploitation minière, 57 % des sociétés minières cotées en bourse sont inscrites à la Bourse de Toronto et à la Bourse de croissance TSX.

Selon des données récentes, environ 1 211 entreprises inscrites au TSX-V et au TSX sont des sociétés minières. Dans l'ensemble, elles possèdent une valeur marchande combinée de plus de 310 milliards de dollars. À la fin du mois de décembre 2017, la valeur des actions minières atteignait 8,4 milliards de dollars à la bourse. Une bonne partie de ces actions sert à financer des projets en Amérique latine, où l'on compte le plus grand nombre de projets financés en dehors du Canada. On parle ici de 18 %, soit plus de 1 100 projets au total.

Les actifs des sociétés canadiennes ayant des activités dans les quatre pays de l'Alliance du Pacifique — le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou — totalisaient 48,9 milliards de dollars en 2015. Selon une mise à jour statistique récente, c'était presque 80 milliards en 2016.

Ces pays comptent pour 29 % de la totalité des actifs miniers canadiens à l'étranger, ce qui montre bien leur importance dans l'industrie. Qui plus est, une analyse interne de huit pays membres de l'Association minière du Canada — l'AMC — a révélé que l'ensemble des investissements miniers canadiens dans les pays de l'Alliance du Pacifique a dépassé les 5,8 milliards de dollars en 2016, ce qui montre le dynamisme de ces actifs.

De plus, l'Australie, le principal concurrent du Canada dans le domaine minier international, a également été invitée à rejoindre l'Alliance du Pacifique en qualité d'État associé. Voilà qui met en relief l'importance de l'engagement actif du Canada dans la négociation d'un accord de libre-échange avec l'alliance.

Les pays membres de l'alliance sont très tournés vers les affaires. En général, ces pays sont progressistes sur le plan social. Ils ont adopté un ordre démocratique fondé sur des règles. On y compte plus de 221 millions de consommateurs et un PIB combiné qui équivaut à la sixième économie mondiale.

À l'AMC, nous sommes bien conscients du fait que le Canada possède déjà des accords de libre-échange avec les quatre membres de l'Alliance du Pacifique. Cela dit, un accord avec l'alliance dans son ensemble est l'occasion de moderniser et d'étendre certains éléments des accords bilatéraux existants et, partant, d'offrir aux entreprises qui font des affaires dans cette région du monde un surcroît de certitude et de transparence.

De plus, étant donné l'incertitude qui entoure l'avenir de l'ALENA et, comme Erin l'a dit précédemment, l'avenir des échanges de manière générale à l'échelle planétaire, c'est là l'occasion de créer des relations dans un nouvel espace, d'une manière qui puisse faire contrepoids à cette tendance.

En plus de réduire les tarifs douaniers et de faciliter la circulation des biens, des services, des personnes et des capitaux, l'Alliance du Pacifique accroît la coopération grâce à des mesures comme des réglementations intégrées, tout en se penchant sur les nouvelles réalités comme l'économie numérique. L'objectif n'est pas seulement d'adopter des mesures pour faciliter les échanges d'un pays à l'autre, mais aussi de rendre l'alliance plus concurrentielle dans les échanges mondiaux.

Selon moi et selon l'AMC, le Canada devrait faire partie de cet accord et il devrait prendre place à la table de négociation.

Merci. Je serai ravi de répondre à vos questions.

• (0955)

Le président: Merci, monsieur.

Nous entendrons maintenant le représentant de Scotiabank, Jean-François Perrault, premier vice-président et économiste en chef.

Bienvenue, monsieur. La parole est à vous.

M. Jean-François Perrault (premier vice-président et économiste en chef, Banque Scotia): Bonjour, monsieur le président. Bonjour, chers membres du Comité. Je suis ravi d'être parmi vous aujourd'hui pour représenter Scotiabank. Je tiens à remercier les membres du Comité de nous avoir invités à exprimer notre point de vue sur les relations commerciales. C'est un sujet important et une occasion en or pour le Canada.

Vous n'êtes peut-être pas sans savoir que Scotiabank est la banque de l'Alliance du Pacifique. Nous sommes présents à travers l'Amérique latine, tout particulièrement au Mexique, au Chili, en Colombie, et au Pérou. Dix-huit pour cent de nos revenus proviennent de ces pays. Au cours des dernières années, nous avons placé les pays de l'Alliance du Pacifique au centre de notre stratégie et de notre travail. Nous avons investi de manière à ce que notre présence dans cette région du monde croisse de manière organique.

Aujourd'hui, j'aimerais utiliser mon temps de parole pour énoncer certains avantages que présente le fait de renforcer nos liens économiques avec l'alliance.

Voici certains points forts de l'Alliance du Pacifique qui suscitent de l'intérêt pour ce marché commercial: l'engagement commun des pays à une stabilité d'ensemble, une certaine facilité lorsqu'il s'agit d'y faire des affaires et, enfin, sa taille — il ne faut pas oublier que l'Alliance du Pacifique possède une population six fois plus nombreuse que celle du Canada, une population jeune au demeurant, comme l'indiquent les données de l'ONU selon lesquelles 35 à 45 % de ses habitants ont moins de 25 ans.

De façon progressive mais soutenue, l'alliance a évolué vers une plus grande intégration des économies de ses membres, une intégration financière tout particulièrement. D'autres pays partageant la même vision du monde ont été admis dans l'alliance. Les membres

de l'Alliance du Pacifique sont toujours dans le peloton de tête mondial pour l'étendue de leur réseau d'accords de libre-échange; ils font la preuve que des liens de libre-échange solides peuvent mener à la réussite, tout particulièrement dans le contexte de la vague de protectionnisme qui déferle sur plusieurs pays développés.

Dans le secteur financier, une plus grande intégration du Canada et de l'Alliance du Pacifique est susceptible de créer un plus grand nombre d'occasions d'investissements commerciaux, d'augmenter le volume des échanges et des circulations de capitaux et de produire des rendements plus élevés pour les investissements canadiens dans ces pays, tout en réduisant les coûts d'emprunt pour les ménages et les entreprises dans cette région du monde où l'accès à des services bancaires reste insuffisant.

La fibre économique de l'Alliance du Pacifique représente un marché propice à l'expansion de différents secteurs de l'entreprise privée canadienne à l'international. Par exemple, le marché mexicain est important non seulement pour les services financiers, mais aussi pour l'industrie minière et manufacturière et pour les régimes de retraite canadiens déployés dans les domaines de l'infrastructure, des énergies renouvelables et des marchés publics. Au surplus, l'élan visant à ouvrir le secteur de l'énergie au pays crée des débouchés d'affaires intéressants pour les entreprises canadiennes du secteur.

En Colombie, nos sociétés de services financiers et nos entreprises oeuvrant dans le secteur des ressources naturelles bénéficieront d'une plus grande intégration des marchés. De plus, au Chili et au Pérou, les régimes de retraite canadiens et les sociétés minières demeurent très présents et actifs.

Tandis que les négociateurs poursuivent leurs discussions au sujet du contenu de l'accord, nous encourageons le gouvernement à veiller à ce que l'innovation numérique et la mobilité des gens de talent fassent partie de l'accord. La vitesse d'évolution de l'innovation numérique dans les services financiers ainsi que la croissance de la technologie financière ne font aucun doute à l'échelle mondiale. Cela dit, l'émergence de la technologie financière est tout particulièrement frappante dans les pays de l'Alliance du Pacifique où les gens, qui ont un accès assez restreint aux services bancaires, adoptent rapidement les technologies numériques.

C'est ainsi que Scotiabank a ouvert cinq usines numériques au cours des dernières années, soit une au Canada et une dans chacun des quatre pays de l'alliance. Étant donné les avancées rapides dans l'innovation numérique appliquée aux services financiers, l'accord de libre-échange entre le Canada et l'alliance devrait contenir des dispositions permettant de coordonner, dans l'espace réglementaire commun, les opérations ayant trait à la mise à l'essai de produits technologiques financiers et aux institutions financières établies qui exercent leurs activités. De telles dispositions iraient plus loin que les modalités des accords bilatéraux qui existent entre le Canada et chacun des pays de l'alliance. Elles permettraient aussi aux fournisseurs de services financiers canadiens de travailler de façon intégrée dans l'ensemble de l'alliance, ce qui représenterait une amélioration notable en regard de la configuration en étoile des accords bilatéraux qui existent actuellement.

Dans un milieu où la plupart des sociétés de technologie financière tirent profit des services en nuage, la localisation des données peut poser problème lorsque le nuage se situe en dehors du pays, ce qui risque de retarder l'élaboration du produit et d'augmenter les coûts pour les entreprises. Grâce à des dispositions sur la localisation des données, on accélérerait les délais de mise en marché et on créerait des occasions d'accroissement de l'exportation de services pour tous les signataires de l'accord commercial éventuel.

Lorsque vient le temps de considérer les besoins numériques des économies dans le monde d'aujourd'hui, il est essentiel de veiller à ce qu'il y ait une mobilité fluide et professionnelle des gens de talent à travers les sociétés et les organismes internationaux, et ce, pour le bien du commerce international et pour la réussite des activités de Scotiabank dès à présent. Comme par le passé, Scotiabank continuera à faire la promotion d'une plus grande fluidité dans la mobilité des professionnels à travers les frontières nord-américaines, dans l'Alliance du Pacifique et sur toute la planète.

Au moment où le Canada cherche à conclure un accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique, on devrait aspirer à un plus grand allègement des exigences en matière de visa pour les entreprises voyageant dans les pays de l'alliance et au Canada. C'est là un enjeu important non seulement pour le secteur financier, mais aussi pour les acteurs canadiens du secteur manufacturier et du secteur des ressources, pour qui la circulation à double sens du savoir et de l'expertise est aussi nécessaire pour mieux faire face à la concurrence internationale.

• (1000)

Au cours des dernières discussions, l'Alliance du Pacifique a progressé vers un accroissement des investissements transfrontaliers provenant des systèmes de retraite des pays membres. Ces modifications étaient axées sur le système fiscal. À l'avenir, il serait utile, dans l'intérêt des Canadiens de façon générale, de progresser vers un accord avec l'alliance qui protège les investissements des régimes de retraite, en améliorant le contexte légal et les mécanismes de règlement des différends, tout particulièrement.

Comme institution bancaire, nous continuons à soutenir les efforts du gouvernement alors qu'il cherche à conclure des accords commerciaux progressistes qui prennent en compte les protections environnementales, les droits fondés sur l'égalité des sexes et des normes du travail rigoureuses. Au cours des 30 dernières années, le Canada a cherché à établir une relation commerciale solide avec les quatre pays membres de l'Alliance du Pacifique. Aujourd'hui, nous avons l'occasion de renforcer l'intégration commerciale de notre pays et du marché commercial de l'alliance tout en consolidant la position du Canada sur la scène internationale, où il fait figure de partenaire commercial digne de confiance. J'aimerais souligner l'importance d'une participation précoce du Canada dans l'alliance. Pour devenir membre à part entière de l'Alliance du Pacifique, tout pays doit s'engager à respecter certaines conditions établies par les membres. Le Canada a donc tout intérêt à devenir membre à part entière au plus tôt, puisqu'il aura voix au chapitre dans les décisions concernant les futurs pays membres. C'est d'autant plus important que d'autres économies similaires, comme l'Australie, risquent de se joindre à l'alliance, des économies qui, de différentes manières, peuvent entrer en concurrence avec la nôtre.

Un accord de libre-échange entre le Canada et l'Alliance du Pacifique aurait pour effet de renforcer encore davantage les liens commerciaux qui existent entre notre pays et l'Amérique latine et de diversifier nos relations commerciales dans l'intérêt du Canada. En même temps, une meilleure intégration du secteur financier et un accord de libre-échange avec l'alliance auraient pour effet de réduire le coût du capital déboursé par les économies de l'alliance et d'accélérer leur développement. L'invitation du Canada à devenir un État associé et à se rapprocher d'une adhésion à part entière représente une situation où les deux parties sont gagnantes. Il s'agit d'une occasion unique pour contribuer à façonner les relations entre l'alliance et le reste du monde, une occasion que le Canada devrait saisir.

Voilà qui met fin à mon intervention. Je serai ravi de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur.

Avant que je me tourne vers les autres députés, j'ai une question pour messieurs Marshall et Perrault.

Il ne fait aucun doute que vous avez une présence considérable dans les Caraïbes et en Amérique du Sud. Dans bon nombre de ces pays, les normes du travail — qu'il s'agisse de l'assurance-emploi, des congés de maternité ou autres — ne sont pas comme au Canada. Vos sociétés surpassent-elles les exigences de ces pays? Pouvez-vous nous donner quelques exemples?

Par exemple, une employée travaillant dans votre banque en Jamaïque aura-t-elle droit à un congé de maternité distinct, ou quelque chose du genre?

Dans leur approche des enjeux liés aux normes du travail, vos entreprises font-elles quoi que ce soit pour surpasser les attentes du pays hôte? Je suis conscient qu'il s'agit d'une vaste question, mais pouvez-vous nous donner une réponse brève comprenant quelques exemples?

• (1005)

M. Jean-François Perrault: Je ne suis pas la personne tout indiquée pour répondre à cette question, mais je dirai que les conditions de travail à Scotiabank — au Canada comme dans les autres pays où nous avons des activités — surpassent généralement les normes réglementaires minimums. Je crois que la réponse est oui, mais je ne puis vous donner un exemple concret. Simplement, nos politiques ont pour but d'attirer les meilleurs talents et les personnes les plus brillantes dans le pays où nous travaillons. Pour cela, nous devons offrir des salaires concurrentiels et de très bonnes conditions de travail; cela vaut non seulement pour les Caraïbes et l'Amérique latine, mais aussi pour l'ensemble des pays où nous travaillons.

M. Brendan Marshall: Je peux vous répondre, dans une certaine mesure.

L'AMC a mis sur pied un programme intitulé « Vers le développement minier durable ». Il s'agit d'un système de gestion de la responsabilité sociale des entreprises qui avait d'abord été conçu pour être mis en oeuvre sur des bases obligatoires dans le contexte canadien. Depuis, le programme a crû en importance; il suscite maintenant de l'intérêt à l'international. Dans ce programme, les entreprises établissent des systèmes de gestion dans une multitude de domaines comme la gestion des résidus, le rendement environnemental, l'énergie, la gestion des émissions de gaz à effet de serre, la mobilisation des communautés locales et la gestion de la biodiversité. Les sociétés produisent des rapports comparant les objectifs et les résultats, puis elles font l'objet d'une vérification par une tierce partie et les résultats de cet examen sont rendus publics. Il s'agit d'un système d'autogestion et de reddition de comptes transparent qui a été très applaudi.

Au cours des dernières années, d'autres pays et leurs industries minières se sont montrés vivement intéressés par ce programme en raison de son succès. Cette année, nous avons franchi une étape importante. Le programme est actuellement mis en oeuvre dans cinq pays — dont l'Argentine — sur cinq continents. L'AMC continue à entrer en relation avec d'autres pays et à offrir des séances d'information afin que les responsables décident si cette norme ou ce programme est approprié pour eux.

Le président: Merci, messieurs.

Monsieur Carrière, la parole est à vous. Vous avez cinq minutes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Je remercie les témoins de leur présence.

Monsieur Marshall, j'aimerais commencer en vous posant une question au sujet de la concurrence. J'ai constaté que les sociétés minières canadiennes dépensaient de grosses sommes d'argent à l'étranger. La famille de mon père venait de Kirkland Lake. Il y a de grosses sociétés minières là-bas. Je me souviens du temps, il y a quelques années, où l'on parlait de développement dans la région du Cercle de feu. C'est un peu triste de constater qu'une certaine richesse est produite par le biais de la valeur ajoutée, par le fait par exemple d'extraire le minerai puis d'en faire de l'acier qui est utilisé dans les automobiles et sur toute la chaîne de montage. Il semble que l'on laisse passer une occasion, possiblement en raison des politiques du gouvernement qui s'appliquent à nos propres entreprises canadiennes, par opposition à ce qui se passe dans le reste du monde. Pouvez-vous vous exprimer sur le sujet?

Je crois que les Canadiens jugent important le fait que vous travailliez d'une manière qui est responsable socialement et environnementalement, en respectant les droits de la personne, lorsque vous êtes actifs à l'étranger. Cependant, sur le plan de la concurrence, si les politiques du gouvernement canadien vous imposent trop de règles et de priorités, qu'il s'agisse de l'égalité des sexes ou des normes du travail, est-ce que cela influe sur votre capacité à faire concurrence à d'autres pays? Lorsque nos concurrents — les Australiens, par exemple, ou peut-être les Russes — n'ont pas les mêmes exigences, alors que, pour votre part, vous devez respecter le cadre des normes imposées par le gouvernement canadien, cela a-t-il un impact sur votre capacité concurrentielle?

M. Brendan Marshall: À ce sujet, j'aimerais soumettre quelques points au jugement des membres du Comité. D'abord, les entreprises canadiennes font des affaires à l'international depuis des dizaines d'années, et ce, sur différents continents. Il existe une forte concentration d'entreprises canadiennes en activité en Amérique latine. Depuis que les entreprises oeuvrent et investissent à l'international, il y a eu des changements importants en matière de politiques au pays, tant au fédéral qu'au provincial. On voit bien, en somme, que la capacité concurrentielle des investissements ne repose pas seulement sur les politiques.

Pour revenir à ce que vous disiez, nos membres ont le sentiment qu'il existe actuellement, dans le contexte canadien, une incertitude considérable en matière de politiques, incertitude qui nuit à la capacité du Canada à attirer des investissements dans le secteur minier de manière concurrentielle. Cela dit, le gouvernement est au pouvoir depuis deux ans et nous croyons que 2018 sonne l'heure des décisions. Il y a eu des consultations dans plusieurs de ces domaines et nous croyons que des décisions seront prises dans un avenir assez prochain. L'AMC, d'autres entreprises ou d'autres parties — au sens large — verront bientôt plus clair dans les intentions du gouvernement dans certains domaines comme la réforme réglementaire, les changements climatiques, les mesures fiscales, etc.

Nous surveillerons de près l'évolution de la situation et nous sommes très actifs dans ces domaines. Nous espérons que le point de vue que nous avons exprimé lors de ces consultations aura été pris en considération. Nous espérons assister à un lancement coordonné et avisé de ces politiques clés dont nous attendons l'annonce. Nous croyons que beaucoup de choses en dépendent.

Comme je l'ai mentionné, l'industrie minière représente un secteur véritablement pancanadien. Les entreprises sont actives d'un océan à l'autre, ainsi que dans les régions nordiques éloignées. Ce secteur est

un employeur important et un moteur essentiel de la réconciliation autochtone sur la plan économique. Il est le plus grand employeur industriel de Canadiens autochtones au pays. À propos, nous tenons à dire que le gouvernement peut se servir du secteur comme d'une plateforme pour soutenir les objectifs qu'il s'est fixés en matière de réconciliation autochtone. Toutefois, nous sommes bien conscients que, pour atteindre cet objectif, il est important de pouvoir trouver un juste équilibre entre l'attrait des investissements et la capacité des entreprises à faire de l'exploitation minière.

• (1010)

M. Colin Carrie: Ce qui m'attriste, c'est le fait de savoir qu'il existe tant de ressources au Canada que nous pourrions mieux exploiter. Nous accordons beaucoup d'attention à ces accords commerciaux, lesquels sont importants, puisque nous voulons que vous soyez compétitifs dans le monde entier.

De mémoire, vous diriez que l'on envisage d'ouvrir combien de nouvelles mines au Canada actuellement? Avez-vous des chiffres?

M. Brendan Marshall: L'année 2016 a été celle où il y a eu, de mémoire, le moins de descriptions de nouveaux projets ajoutées à la Loi canadienne sur l'évaluation environnementale. Je crois que deux projets ont été ajoutés à la liste. Dans la mémoire collective de l'AMC, nous ne pouvons pas nous souvenir d'une année où si peu de projets ont été ajoutés à la liste des descriptions de projets. En 2017, la situation s'est légèrement améliorée, quatre projets ayant été ajoutés. C'est tout de même relativement peu, comparativement à une année moyenne.

Je vous donnerais deux points de vue. Un premier est que les sociétés qui œuvrent sur la scène mondiale, mais dont le siège social est situé au Canada, apportent une richesse considérable dans le contexte canadien: le TSX, le secteur bancaire, l'aspect cols blancs de l'approvisionnement dans le secteur minier possédant une expertise en environnement, en fiscalité et en ingénierie. Le Canada vient au troisième rang mondial du secteur de l'approvisionnement minier. Ces entreprises ont donc une excellente possibilité de tirer parti des sociétés minières canadiennes qui exercent leurs activités à l'étranger.

Le président: Merci, monsieur. Vous pourrez vous rattraper plus tard. Nous avons dépassé d'une minute le temps imparti.

Monsieur Carrie, la question était excellente, mais ne la posez pas dans les 15 dernières secondes.

M. Colin Carrie: Je ne l'ai pas fait.

Le président: C'est parfait. La question était excellente et peut-être que nous obtiendrons d'autres renseignements à cet égard plus tard.

Nous passons maintenant aux libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci beaucoup de vos témoignages ce matin.

Ma première question s'adresse à la Banque Scotia. Vous avez de toute évidence une importante empreinte en Amérique latine comme système bancaire canadien.

Combien avez-vous de clients ici au Canada qui cherchent à exporter et qui travaillent avec vous, disons, au Mexique, au Chili ou au Pérou comme point de contact? Quels services pourriez-vous offrir à une telle entreprise sur le terrain?

M. Jean-François Perrault: Je n'ai pas de chiffres précis à ce sujet, parce qu'ils changent au fil du temps. L'un de nos points forts, certainement au moment où nous faisons des présentations aux clients, est bien évidemment notre réseau au sein de l'Alliance du Pacifique et notre capacité d'en tirer parti au profit de nos clients. Cela va dans les deux sens. Cela fonctionne lorsque nous traitons avec des clients canadiens qui envisagent des activités dans le Sud et cela fonctionne avec nos clients de l'Alliance du Pacifique lorsqu'ils envisagent des activités dans le Nord. En fait, non seulement dans le Nord, mais partout en Asie et en Europe. Il s'agit là de l'un des avantages fondamentaux que nous offrons à nos clients, un aspect que nous mettons considérablement en valeur.

• (1015)

Mme Karen Ludwig: Merci.

Dans la même veine, Mme Hannah a parlé de gendériser en ce qui concerne le chapitre de cet accord. Je me demande si nos trois témoins pourraient nous en parler. Je commencerai par la Banque Scotia.

Un témoin précédent, d'Oxfam Canada, a mentionné que le chapitre sur le genre est important dans un accord commercial et qu'il est progressiste, mais ce n'est pas tout — il faut qu'un plus grand nombre de partenaires s'impliquent dans cet aspect.

Quel rôle est-ce que la Banque Scotia joue dans la promotion de la participation des deux sexes, qu'il s'agisse du financement de la dette dans le cas des Canadiennes qui cherchent à exporter ou des femmes sur le terrain au sein de l'Alliance du Pacifique et des services qui y sont offerts? Je vais poser la même question à la société minière et à Mme Hannah.

M. Jean-François Perrault: Cet aspect est extrêmement important pour nous et je vais vous en donner un exemple très concret. Dans nos activités au Pérou, nous avons une très importante opération de microcrédit. En réalité, il s'agit d'un segment très rentable pour nous. Par contre, comme vous le savez fort probablement, le microcrédit tend à être un crédit accordé aux femmes, que ce soit en Amérique latine, en Afrique ou en Asie. Nous avons investi massivement dans ce secteur et nous en sommes très fiers. Il s'agit d'une partie de nos activités qui est très active au Pérou, plus particulièrement, et dans d'autres pays de l'Amérique latine.

Mme Karen Ludwig: Monsieur Marshall.

M. Brendan Marshall: Je ne suis pas un expert de l'équité entre les sexes dans les accords commerciaux, étant donné que le Canada est un chef de file dans ce domaine et qu'il s'agit d'une initiative relativement nouvelle dans ce contexte. Du point de vue de l'industrie minière, je peux dire que, pour ce qui est de l'AMC et du Canada en général, les organisations représentatives cherchent activement des moyens de mieux intégrer, accommoder et outiller les femmes pour qu'elles puissent s'engager dans le secteur minier à tous les niveaux. Je crois que l'intention sur le plan comportemental serait la même, tant au Canada qu'à l'étranger.

Mme Karen Ludwig: Monsieur Marshall, un groupe est venu à plusieurs reprises à mon bureau de circonscription pour plaider en faveur d'un ombudsman dans le secteur minier et pour parler des droits de la personne dans ce secteur.

Quel rôle est-ce que l'industrie minière canadienne joue au sein des pays de l'Alliance du Pacifique pour améliorer les normes de travail et les salaires? Vous avez mentionné que vos revenus annuels sont de l'ordre de 80 milliards de dollars. Que se passe-t-il sur le terrain dans les quatre pays dans lesquels vous pouvez contribuer?

M. Brendan Marshall: J'apporterais une petite correction ici. La valeur des actifs dépasse 80 milliards de dollars, ce qui est très différent des revenus.

Pour ce qui est d'exemples précis dans ces pays, les Canadiens s'attendent à ce que les sociétés canadiennes maintiennent une norme donnée à l'échelle internationale. Ils ne veulent pas d'acteurs qui agissent de mauvaise foi. Je pense que les membres de l'AMC sont prêts à rendre des comptes et à assumer leurs responsabilités et leurs actions sur le terrain.

Mme Karen Ludwig: Madame Hannah.

Mme Erin Hannah: Je pense que les médias canadiens ont tendance à parler de l'égalité des sexes dans le programme commercial comme d'une invention du gouvernement Trudeau. En réalité, j'aimerais souligner que ce programme est très vaste. Nous pouvons nous tourner vers un grand nombre de partenaires et de pays, en particulier les pays européens, mais aussi les pays en voie de développement — nous pouvons nous tourner vers l'Islande, les Pays-Bas, la Côte d'Ivoire — et beaucoup d'organisations intergouvernementales différentes qui ont mis l'égalité des sexes dans le commerce mondial au cœur de leur travail. Par exemple, le Secrétariat du Commonwealth l'a intégrée à son programme depuis au moins 10 ans et maintenant le Centre du commerce international, ou CCI, qui est un organisme conjoint de la CNUCED et de l'Organisation mondiale du commerce. Nous pouvons prendre l'exemple de l'OCDE. Nous pouvons faire de même dans le cas de la Banque mondiale. Toutes ces organisations ont une perspective sexospécifique dans le programme du commerce mondial.

Une partie de notre travail consiste à réfléchir à la façon de faire preuve de leadership pour apporter une certaine cohérence au programme que chacun de ces différents organismes poursuit en ce moment. Dans d'autres questions, nous pourrions peut-être parler des initiatives précises que nous pouvons mettre en place à mon avis.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant au NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey: Merci à nos témoins.

Madame Hannah, j'aimerais revenir sur un sujet que vous avez abordé dans des publications récentes au sujet du régime actuel du commerce international qui présenterait un problème de « statu quo ». Les pays développés parlent d'être progressistes, mais finissent par revenir au statu quo des accords commerciaux axés sur le profit et, au bout du compte, ne parviennent pas à faire le lien entre le commerce et le développement durable ou les droits de la personne.

Je me demande si vous pourriez nous dire ce que vous en pensez.

• (1020)

Mme Erin Hannah: Il existe de nombreuses façons de parler du statu quo du système commercial multilatéral en particulier. Je pense que nous sommes coincés dans le statu quo au niveau des négociations. J'ai dit dans mes remarques liminaires que le multilatéralisme est mort. En réalité, dans la trajectoire des négociations commerciales multilatérales, le multilatéralisme a été un phénomène éphémère. Nous avons conclu un accord commercial dans le Cycle d'Uruguay, mais nous nous rendons compte que c'était vraiment l'exception plutôt que la règle.

Lorsqu'il est question des accords généraux fondés sur le principe « un pays, un vote », dans le cadre desquels les pays en voie de développement peuvent faire le lien entre les enjeux de façon à obtenir des avantages qui relèvent de leur intérêt stratégique, c'est rare. Cela fait partie de notre problème de statu quo dans le commerce multilatéral. De façon plus générale, je pense que vous parlez d'idéologie, n'est-ce pas? Une grande partie de ma recherche a porté sur le rôle de différents organismes internationaux qui cherchent à perturber le statu quo, à trouver des façons pour nous de mettre le développement durable, par exemple, à l'ordre du jour et ce, de façon significative.

Manifestement, le genre est le nouveau mot à la mode de nos jours. Je m'intéresse à l'origine de cette idée du genre dans le commerce mondial, mais aussi à son potentiel de provoquer un changement social réel et significatif. Je suis pessimiste, je dois l'avouer, en ce qui concerne les initiatives actuellement en cours. C'est en partie parce que je pense de façon pragmatique à ce qui se fait dans d'autres domaines, à des choses comme le commerce inclusif, la microfinance avant cela et le développement durable à ce jour. Nous sommes très doués pour changer le discours, mais très mauvais pour lui donner suite en modifiant de façon importante les politiques. J'espère que nous pourrions faire mieux dans ce domaine.

Mme Tracey Ramsey: Oui. Je crois que nous entendons cela assez régulièrement au Comité. Nous avons parlé des droits de la personne et, dans l'accord avec la Colombie, nous avons entendu dire que les dispositions n'ont pas été efficaces. Bien entendu, nous parlons de l'ALENA, de la main-d'œuvre...

Vous avez soulevé un point important, que j'essaie de soulever le plus possible. Il s'agit d'identifier et de soutenir ceux qui subissent les effets négatifs du commerce. Les travailleurs et travailleuses sont un facteur secondaire dans les accords commerciaux. Lorsqu'ils sont touchés négativement, on semble nettement ne pas tenir compte de ce fait: comme si l'on prétendait que cela ne se produit pas. Je pense que nous devons nous occuper de ceux qui sont laissés pour compte par le commerce.

Pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez?

Mme Erin Hannah: Nous avons accordé énormément plus d'attention aux femmes entrepreneures dans le volet genre du programme de commerce mondial. C'est important. C'est très important. Par contre, la grande majorité des femmes dans les pays en développement travaillent au niveau de l'économie informelle. Elles sont des salariées ou des entrepreneures de l'économie informelle.

Nous ne disposons pas de très bons outils pour évaluer l'incidence de toutes sortes de choses dans la vie des travailleuses de l'économie informelle, mais en particulier dans le commerce. Vous en avez probablement entendu parler, mais l'OCDE a publié un excellent rapport, l'un des meilleurs, sur la situation des femmes dans l'Alliance du Pacifique. Cependant, l'organisme ne parvient pas à trouver de bons outils méthodologiques pour étudier l'incidence des accords commerciaux proposés sur les femmes qui ne font pas partie de l'économie formelle.

Par contre, cela soulève des questions beaucoup plus vastes, à savoir si l'objectif de ces initiatives est de faire entrer les femmes dans l'économie formelle, de les faire passer de l'économie informelle à l'économie formelle. Cela soulève une foule d'autres questions. Je pense qu'il est important de réfléchir à la façon dont cela pourrait changer la vie de ces femmes. Nous avons un problème de données, mais nous avons aussi un problème idéologique.

Mme Tracey Ramsey: Vous avez parlé des dispositions sur les relations investisseurs-États et vous les avez qualifiées de régressives sur le plan social. Nous voyons des pays comme l'Inde supprimer ces dispositions de tous leurs accords commerciaux.

Pouvez-vous nous parler de façon plus générale de ce qui se passe à l'échelle mondiale au sujet du retrait de ces dispositions?

Mme Erin Hannah: Le RDIE, ou règlement des différends entre investisseurs et États, est controversé, en partie parce que nous ne disposons pas de données adéquates. Nos données sont inadéquates sur l'incidence du RDIE pour attirer les investissements étrangers. La sagesse conventionnelle veut que le RDIE attire les investissements étrangers directs, mais nous ne disposons pas de données très uniformes sur ce qui se passe en réalité dans la pratique. C'est donc un problème.

L'autre problème est l'incidence sur les règlements. Le concept que j'ai utilisé était celui de la frilosité réglementaire. Une forme de frilosité réglementaire est lorsqu'un gouvernement revient en arrière sur la réglementation, parce qu'il a perdu une cause. Le Canada en sait quelque chose. Nous avons fait l'objet de 35 affaires dans le cadre de différends relatifs au RDIE; nous avons perdu seulement six fois.

En réalité, l'autre aspect de la frilosité réglementaire, ce qui est plus problématique, c'est lorsque les gouvernements craignent un différend. Encore une fois, c'est plus difficile à mesurer, parce que les gens ne veulent pas nous dire dans quelles circonstances ils choisissent de ne pas présenter une nouvelle loi.

• (1025)

Le président: Merci.

Monsieur Fonseca.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à tous nos témoins.

Dans l'ensemble, nous sommes tous très fiers de l'histoire commerciale du Canada. Peu importe si nous revenons à la traite des fourrures par la CBH, au bois d'œuvre, aux automobiles, aux services financiers ou encore à l'exploitation minière. Nous avons des grappes étonnantes. L'une est le secteur minier. Plus de 50 % des sièges sociaux du secteur minier dans le monde se trouvent ici même, dans le Sud de l'Ontario, ce dont nous sommes très fiers, ainsi que du travail que vous accomplissez un peu partout dans le monde.

En ce qui concerne votre avantage concurrentiel au niveau de la chaîne d'approvisionnement, vous en avez parlé, monsieur Marshall, lorsque vous avez fait référence au travail des cols blancs dans le secteur minier. Comment se porte la mobilité de la main-d'œuvre aujourd'hui? Comment déplacez-vous votre personnel? L'accord de l'Alliance du Pacifique y contribuera-t-il?

M. Brendan Marshall: Il pourrait le faire. En général, la mobilité de la main-d'œuvre est une question que l'AMC veut inclure dans les accords commerciaux modernes. Il est important de mettre cela en contexte. Il y a certains postes, certains types d'exploitation minière, certaines compétences que vous ne pouvez pas vous procurer localement. L'occasion de mettre cette expertise au service d'un projet est non seulement dans le meilleur intérêt du projet, mais aussi dans celui des collectivités environnantes.

Pour le secteur minier, il est important de pouvoir déplacer raisonnablement et facilement les professionnels vers le lieu de travail, au-delà des frontières, par le biais d'accords de libre-échange. Nous aimerions que de telles dispositions soient incorporées ou incluses dans tout accord qui est proposé.

M. Peter Fonseca: Monsieur Perrault, les services financiers connaissent beaucoup de succès au pays, mais aussi à l'étranger, surtout depuis la crise de 2008. Nous sommes perçus comme un endroit très stable et sûr pour investir et faire des affaires.

Si nous prenons les Caraïbes, les pays d'Amérique du Sud et les pays de l'Alliance du Pacifique, vous avez mentionné qu'ils ne bénéficient pas de services bancaires suffisants. Quel est l'avantage concurrentiel de la Banque Scotia dans cette région? Pourquoi avez-vous connu une si grande croissance dans cette région?

M. Jean-François Perrault: Il y a probablement une multitude de raisons. Premièrement, nous ciblons bien nos marchés. Nous connaissons très bien les secteurs de l'économie qui, à notre avis, sont susceptibles de prendre de l'expansion et nous les ciblons énergiquement. Nous disposons d'une main-d'œuvre extrêmement compétente qui nous permet de rechercher des clients de façon passablement énergique et efficace.

Nous avons également le bilan de l'exploitation canadienne, ce qui nous permet de prendre de l'expansion et de tirer parti des occasions qui se présentent, comme nous l'avons fait en Colombie la semaine dernière et comme nous l'avons fait au Chili à la fin de 2017. Nous abordons la région d'un point de vue mondial en ce qui a trait à la façon dont nous envisageons le capital et les occasions d'affaires, ce que nous faisons de façon très énergique. Cela a très bien fonctionné pour nous.

Cela se produit maintenant dans un marché où, comme je l'ai dit au début, ces économies connaissent une croissance très rapide. Elles sont très jeunes. Elles ne disposent pas d'un bon système bancaire. La classe moyenne augmente très rapidement. Il y a énormément d'informalité, qui diminue avec le temps. Ce sont là toutes des occasions incroyablement intéressantes pour nous et pour toute organisation, d'ailleurs.

M. Peter Fonseca: Des témoins nous ont parlé de l'excellent travail d'EDC et de nos services de délégués commerciaux. Comment cela s'harmoniserait-il avec les services que vous offrez à un grand nombre de nos entreprises canadiennes qui cherchent à travailler en Amérique du Sud, en particulier dans les pays de l'Alliance du Pacifique? Comment est-ce que cela fonctionne? On dirait presque que vous êtes en parallèle.

M. Jean-François Perrault: Il ne fait aucun doute que dans certains cas, EDC est en concurrence avec le secteur privé au niveau de ses activités. Cela ne fait aucun doute, mais dans l'ensemble, nous sommes plus complémentaires. Nous offrons du financement commercial, ce que fait EDC. Nous utilisons l'assurance d'EDC pour aider nos clients à obtenir du financement commercial.

Cependant, notre expertise en matière de mise en correspondance des entreprises repose en grande partie sur nos relations d'affaires dans les deux pays. C'est un peu comme un banquier d'affaires ou un intermédiaire. Nous en sommes conscients. Nous avons évidemment une très forte présence au Canada et dans les pays où nous exerçons nos activités. Nous sommes en mesure de réunir les occasions, les gens qui ont les capitaux et ceux qui recherchent des occasions d'affaires de façon très efficace. EDC fait aussi un peu de cela, mais elle ne comprend pas aussi bien que nous les endroits où nous faisons des affaires et elle ne comprend pas non plus nos clients autant que nous. Nous pensons que c'est beaucoup plus complémentaire qu'autre chose.

• (1030)

M. Peter Fonseca: Ma dernière question s'adresse à...

Le président: Non, votre temps est écoulé. Je sais que vous avez une excellente question, mais vous voudrez peut-être la proposer à votre collègue.

Nous commençons le deuxième tour. Nous avons le temps pour deux autres députés.

Madame Goldsmith-Jones, vous avez la parole. Allez-y.

Mme Pam Goldsmith-Jones (West Vancouver—Sunshine Coast—Sea to Sky Country, Lib.): Merci d'être venus.

Monsieur Perrault, étant donné que la Banque Scotia concentre ses affaires dans les pays de l'Alliance du Pacifique et qu'elle y est très présente, j'aimerais beaucoup savoir comment la Banque Scotia entend réagir à la déclaration sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes ou s'y engager.

M. Jean-François Perrault: Bien entendu, c'est quelque chose que nous appuyons. Comme je l'ai mentionné dans l'une de mes questions, nous sommes extrêmement favorables à l'égalité des sexes et nous le faisons avec ou sans ce genre de pression gouvernementale. Nous le faisons de façon très dynamique dans le contexte canadien dans nos efforts de recrutement et nos efforts pour faire progresser les femmes au sein de l'organisation et pour y attirer les femmes.

Nous le faisons également, sinon de façon encore plus dynamique, dans les pays de l'Alliance du Pacifique où nous agissons de façon très énergique pour identifier les femmes au sein de notre organisation et pour attirer celles qui n'en sont pas. Je ne dispose pas de statistiques exactes, mais, au cours des dernières années, nous avons promu des femmes à des postes élevés de la hiérarchie dans l'organisation un peu plus rapidement dans les pays de l'Alliance du Pacifique que nous ne l'avons fait pour les hommes, ce qui traduit directement la priorité accordée à cette question.

Mme Pam Goldsmith-Jones: Je vous remercie.

Je sais, étant donné le cadre d'activité de la Banque Scotia et les objectifs de l'entreprise, mais vous pourriez avoir un rôle à jouer en raison de votre leadership dans la région de manière générale.

Madame Hannah, vous n'avez pas mâché vos mots quand vous avez déclaré qu'il fallait passer de la parole aux actes et mener l'oeuvre à terme. Pour nous, qui sommes en quête d'un programme commercial progressiste, c'est là notre objectif, assurément.

Votre présentation a été tellement exhaustive que j'aimerais connaître les trois choses qui importent à vos yeux.

Mme Erin Hannah: Ce qu'il faut faire avant tout, c'est d'établir a priori quelles sont les données. Il faut procéder à une certaine analyse de l'impact qu'aura un projet d'accord de libre-échange de l'Alliance du Pacifique sur la vie des femmes.

Nous pouvons nous adresser à diverses organisations pour obtenir leur aide. J'ai mentionné l'OCDE. La Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement offre aussi une boîte à outils en lien avec les genres et les échanges commerciaux, laquelle constitue, je crois, un très bon moyen d'étudier l'impact possible d'un accord de libre-échange. Elle a été utilisée une seule fois à ce jour, soit en vue du partenariat économique de la Communauté de l'Afrique orientale et de l'Union européenne. Le bémol, comme je l'ai déjà indiqué, c'est que les données ne se penchent pas sur l'incidence de l'accord de libre-échange sur les femmes dans l'économie informelle. Il faut également effectuer, dans une certaine mesure, une étude qualitative de l'impact de l'accord de libre-échange. De meilleures données sont, à mon avis, ce qui compte le plus.

Il faut ensuite envisager une certaine discrimination positive. Le Canada propose, aux fins de la réglementation des services intérieurs dans le cadre des pourparlers tant de l'ACS que de l'OMC, une forme de différenciation positive à l'égard des femmes. On facilite l'octroi d'un permis aux femmes, par exemple, en réduisant les tracasseries administratives afin qu'elles bénéficient d'un accès préférentiel.

On parle ici des services intérieurs, mais il y a d'autres secteurs dans lesquels un accès préférentiel est possible. Nous nous sommes prêtés à des expériences à cet égard du côté des pays les moins avancés. On pourrait envisager la dérogation sur les services accordée aux PMA, une mesure dont l'adoption remonte à Nairobi, en 2015. Dans le cadre de l'OMC, on pourrait envisager une certaine forme de différenciation positive à l'égard des femmes pour ce qui concerne les services au Canada. Pour répondre à la question qu'on vous a posée, je crois que nous accordons un accès préférentiel aux fournisseurs de services qui sont de sexe féminin au sein de l'économie canadienne. On pourrait adopter des mesures positives de ce genre sur le plan réglementaire.

Je vous ai déjà indiqué ce que je pense de la modalité de règlement des différends entre investisseurs et États, donc je ne vais pas insister.

Je pense qu'il faut travailler en très étroite collaboration avec ses partenaires commerciaux. J'ai mentionné la Côte d'Ivoire, les Pays-Bas et l'Islande. Je considère qu'il faut assumer un rôle de premier plan à l'intérieur de certaines de ces grandes organisations intergouvernementales qui ont des projets en cours.

Il faut faire preuve de cohérence dans ce programme. On ne veut pas d'un paquet de projets qui font surface partout dans le monde et qui risquent de se nuire les uns les autres. C'est une question autant idéologique que pratique.

Un secteur où une certaine cohérence serait possible, c'est l'aide au commerce. Le Canada est un vrai chef de file dans le secteur de l'aide au commerce, la prestation d'une aide officielle au développement afin de favoriser l'intégration des femmes, par exemple, dans les marchés mondiaux, et ce, d'une manière qui tient compte des autres éléments progressistes dont j'ai parlé aujourd'hui.

J'en suis à quatre, je crois.

•(1035)

Mme Pam Goldsmith-Jones: Merci.

C'est fini?

Le président: Quasiment, oui.

Mme Pam Goldsmith-Jones: C'est tout. C'est la seule question que je pose en un an et demi de présence.

Je vous remercie.

Le président: Vos questions sont pertinentes.

Nous allons faire un deuxième tour en commençant par M. Hoback.

Allez-y, vous avez la parole.

M. Randy Hoback: Je remercie de nouveau les témoins d'être venus ce matin.

Madame Hannah, vous avez assisté à une rencontre ministérielle à Buenos Aires. J'ai connu ce genre de rencontres. En fait, je pense que la dernière fois, je n'étais pas encore en politique; c'était en 2004 ou 2005. Je me souviens d'une rencontre bilatérale avec le Japon. Ses représentants affirmaient que l'OMC n'allait pas fonctionner. En effet, il y a tellement de pays qui ont chacun toutes sortes d'opinions

sur ce qu'il faudrait faire et sur l'ordre d'importance des démarches qu'il est tout simplement impossible de s'entendre. Il n'est pas possible de s'organiser de manière à obtenir le consentement de tous. En fait, leur point de vue s'est avéré peu à peu.

L'OMC n'est plus qu'un organisme composé en partie de membres opposés aux échanges commerciaux et en partie de membres prêts à progresser lentement. C'est un organisme décevant. C'est pour cette raison que les accords bilatéraux ont pris de l'importance, puisque l'on ne pouvait compter sur un organisme multilatéral tel que l'OMC pour tout faire. Je crois que le gouvernement de l'époque espérait que cette façon de faire serait la bonne, mais il a fini par se rendre compte que, malheureusement, l'Australie et d'autres pays membres signaient des accords bilatéraux. Il est intéressant de constater maintenant l'entrée en jeu des accords bilatéraux, voire des accords multilatéraux de moindre ampleur, tel le PTP.

C'est vraiment intéressant. Quand vous parlez d'aide au développement, nous associons la démarche à un accord de libre-échange, mais ce n'est pas le cas. Le gouvernement conservateur parlait de la conclusion d'un accord commercial, mais on se penche ensuite sur l'aide au développement et on en fait logiquement une cible à l'intérieur de l'accord, non dans l'accord lui-même, mais de manière indirecte. Au lieu d'inscrire un chapitre sur le volet social dans un accord de commerce, on pourrait juste signer un accord social progressiste avec les autres pays et l'associer à une aide au développement, en disant que pour avoir notre aide, voici les modalités, voici les conditions que vous devez respecter, voici la norme imposée en matière d'égalité des genres et de droits des femmes. Le commerce pourrait ainsi prendre la forme de tout commerce, soit être axé sur le respect des droits des travailleurs et l'exécution des autres choses.

Je crois que je vais m'arrêter ici, car j'ai d'autres questions à poser à M. Marshall. J'aimerais poursuivre la conversation avec vous, madame Hannah, mais je n'ai que cinq minutes à ma disposition.

Monsieur Marshall, 70 % des investissements financiers dans le secteur minier proviennent du Canada, de partout dans le monde, donc toute l'activité minière dans le monde est représentée au TSX, à l'ACPE, et c'est là qu'il faut aller chercher l'argent. Donc, si nous n'exploitons pas de mines au Canada, pourquoi le secteur qui conçoit les outils pour l'industrie minière demeure-t-il au Canada?

M. Brendan Marshall: L'écosystème est attrayant. Il y a des avantages à être inscrit à la Bourse ici en raison du réseau de contacts, de la forte proximité d'autres domaines d'expertise directement ou indirectement liés à votre activité de base.

M. Randy Hoback: Pourtant vous réseautez et, face à tout ça, vous vous dites que ces personnes, ces spécialisations, elles sont également très mobiles. Elles peuvent déménager à Londres. Quand vous regardez les pays de l'Alliance du Pacifique, si on décidait de ne pas s'associer à eux, on peut constater en quoi consistent leurs activités boursières. Qu'est-ce qui les empêcherait de déménager à Mexico ou à Londres, s'ils y voyaient un avantage sur le plan fiscal ou un meilleur cadre de localisation?

M. Brendan Marshall: Vous avez raison et, effectivement, rien ne les empêche de se déplacer dans un autre pays, s'il est nettement préférable d'aller là, plutôt que de rester ici.

M. Randy Hoback: Quelles seraient les répercussions à Toronto, s'ils décidaient de déménager?

M. Brendan Marshall: On perdrait les nouveaux riches.

M. Randy Hoback: Donc, 60 % de l'activité boursière est en fait reliée aux mines et aux banques. Si tout cela disparaissait du jour au lendemain, à quoi ressemblerait Toronto?

M. Brendan Marshall: Toronto est une ville minière. De fait, elle cesserait peu à peu d'être une ville minière, ce qui entraînerait d'importantes répercussions sur le plan économique, pas seulement dans la ville...

M. Randy Hoback: Ce serait Détroit sans les constructeurs automobiles.

M. Brendan Marshall: ... mais aussi dans la province et au pays.

M. Randy Hoback: D'accord. C'est quelque chose qui me préoccupe. Nous avons contribué à toutes ces choses qui favorisent ce plan progressiste, mais, en fait, nous faisons disparaître l'avantage concurrentiel de ces secteurs au Canada, ces secteurs que nous voulons faire connaître partout dans le monde parce qu'ils font bien les choses. Quand on agit de la sorte, ils aboutissent dans d'autres pays qui ne s'en occupent pas autant.

Est-ce que vous pensez que le balancier penche trop d'un côté et que nous perdons notre avantage concurrentiel, ce qui aurait pour conséquences, dans trois ou quatre ans, d'assister à une baisse des investissements au Canada et que la Bourse de Toronto perde le rôle de place boursière pour qui cherche des capitaux dans le secteur minier, rôle qui serait repris en fait par Londres ou Mexico?

M. Brendan Marshall: C'est possible. Comme je l'ai indiqué plus tôt, je ne connais pas les enjeux commerciaux en lien avec l'égalité des genres, mais je peux vous affirmer que sur le strict plan de la compétitivité, les considérations fiscales, concurrentielles et financières jouent sans doute un rôle plus déterminant que je connais mieux et pourraient justifier l'inscription d'une compagnie sur une autre place boursière.

● (1040)

M. Randy Hoback: J'ai une compagnie minière; je fabrique les outils nécessaires. Étant donné qu'on n'ouvre aucune mine au Canada actuellement, j'étudie la question et je me dis que tous mes clients sont en Amérique du Sud ou en Afrique. Pourquoi je resterais au Canada?

M. Brendan Marshall: Je vous dirais deux choses. Premièrement, ces secteurs des services ne font pas que construire de nouvelles mines. À l'heure actuelle, il y a 77 mines métalliques en exploitation au Canada. Il y a les sables bitumineux, les non-métaux, les diamants du Nord, etc. L'industrie minière canadienne continue de faire fortement appel au secteur des services. Est-ce qu'une plus grande part de ce secteur pourrait être occupée à ouvrir de nouvelles mines? Je crois que oui, et c'est là une raison impérieuse pour rester au Canada pour le moment.

M. Randy Hoback: Encore une fois, c'est un secteur où le marché est arrivé à maturité. Il ne peut pas croître si d'autres mines ne s'ajoutent pas.

Le président: Nous devons clore la discussion. Un autre comité a besoin de la salle dans trois minutes et je ne veux pas me chicaner avec son président.

La conversation a été très intéressante.

Monsieur Marshall, avez-vous une courte observation?

M. Brendan Marshall: Je veux souligner une chose très rapidement. Au sein de l'industrie minière canadienne, on craint que le Canada ne devienne un endroit où il n'est plus possible de faire des affaires. Ce n'est pas une simple réflexion du marché. Les prix augmentent année après année, deux ans de suite. D'autres pays attirent plus d'investissements dans le secteur minier que le Canada. Nous espérons un revirement de la situation, mais nous l'expliquons par l'incertitude motivée par l'orientation adoptée en général sur le plan des investissements et des affaires. Comme je l'ai indiqué auparavant, nous espérons que notre engagement positif a été entendu et sera pris en compte dans les décisions à venir. Nous avons le sentiment que l'enjeu est considérable, non seulement pour l'industrie, mais aussi pour l'ensemble du pays.

Le président: Madame Hannah, avez-vous une courte observation?

Mme Erin Hannah: Je ne suis pas en mesure de traiter tous les sujets abordés, mais j'aimerais dire une chose. Ce que je préconise, ce n'est pas que le Canada établisse les paramètres en matière d'égalité des genres dans les accords de libre-échange. Le Canada a lui-même beaucoup à améliorer dans ce dossier. L'équité salariale n'existe pas. Il n'y a pas la garde universelle des enfants. Nous ne correspondons pas à la norme d'excellence. Ce dont je parle, c'est de négocier avec nos partenaires commerciaux en vue d'un meilleur rendement en matière d'égalité des genres.

L'Alliance du Pacifique nous devance à cet égard. Les pays de l'Alliance organisent des forums sur l'autonomisation économique des femmes. Ils ont eux-mêmes cet objectif. L'égalité des genres est au programme de l'Alliance. La raison pour laquelle je crois que c'est réalisable dans le cadre des pourparlers visant à conclure un accord de libre-échange, c'est que nous partageons l'objectif prioritaire d'une amélioration de nos rendements respectifs en matière d'égalité des genres.

Le président: Je vous remercie. Ceci met fin à notre journée de travail. Elle a été très productive. La prochaine réunion aura lieu jeudi prochain. Dans les mois à venir, notre rapport sera soumis et les témoins auront l'occasion de le consulter.

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>