



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

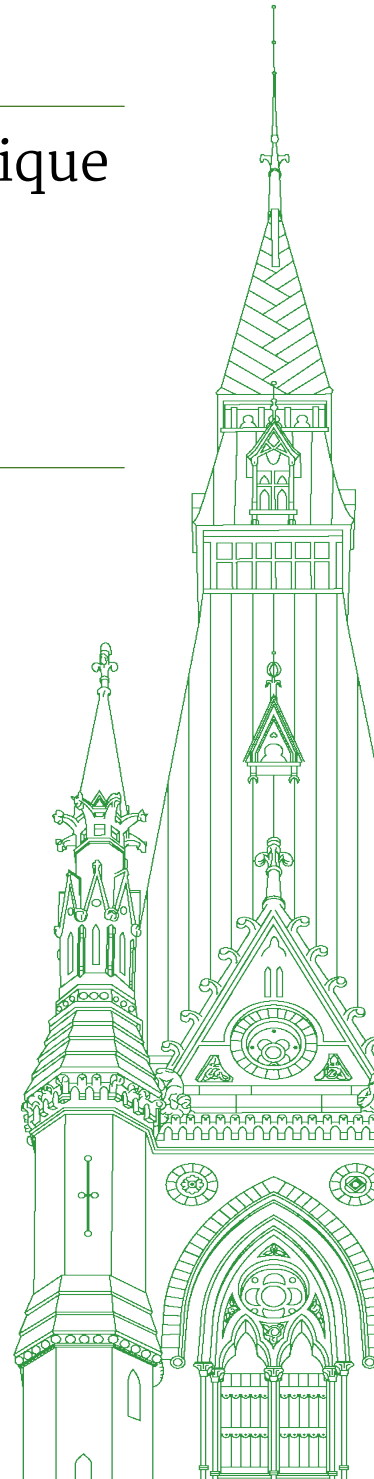
Comité spécial sur la relation économique entre le Canada et les États-Unis

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 010

Le jeudi 15 avril 2021

Président : M. Raj Saini



Comité spécial sur la relation économique entre le Canada et les États-Unis

Le jeudi 15 avril 2021

• (1835)

[Traduction]

Le président (M. Raj Saini (Kitchener-Centre, Lib.)): Je vous souhaite la bienvenue à la 10^e séance du Comité spécial sur la relation économique entre le Canada et les États-Unis. Conformément à la motion adoptée par la Chambre le 16 février, le Comité spécial se réunit pour discuter de la relation économique entre le Canada et les États-Unis. Aujourd'hui, nous poursuivons notre examen des politiques d'approvisionnement « Buy American ».

Accueillons maintenant nos témoins.

[Français]

Nous recevons Geneviève Dufour, professeure titulaire à l'Université de Sherbrooke.

[Traduction]

Nous recevons Justin Hughes, professeur émérite de droit à la Loyola Marymount University. Enfin, nous accueillons Mme Angella MacEwen, coprésidente du Réseau pour le commerce juste.

[Français]

Professeure Dufour, vous avez la parole pour cinq minutes.

Mme Geneviève Dufour (professeure titulaire, Université de Sherbrooke, à titre personnel): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant vous pour parler du plan américain d'aide à l'emploi Buy America et du décret présidentiel adopté récemment aux États-Unis.

Vous avez entendu plusieurs représentants du gouvernement, dont certains ministres, vous dire qu'ils ne laisseraient pas l'administration Biden restreindre davantage les conditions d'accès de nos entreprises au marché américain et qu'ils tenteraient d'obtenir une dérogation générale. Un intervenant vous a aussi parlé de conclure une entente sectorielle avec les États-Unis. Je ne pourrai évidemment pas tout aborder dans le cadre de cette présentation, mais sachez que la marge de manœuvre que nous laisse le droit international économique pour réagir aux mesures découlant du plan Buy America demeure extrêmement mince. J'irai malheureusement à contre-courant de ce qui vous a été dit.

Selon mon analyse, les États-Unis ne peuvent pas, cette fois-ci, négocier juridiquement une entente avec le Canada. Il ne serait pas non plus possible de conclure une entente sectorielle. Je vais vous expliquer pourquoi.

Les États-Unis et le Canada comptent parmi les 48 États dans le monde à être partie à l'Accord sur les marchés publics, ou AMP, de l'OMC, soit l'Organisation mondiale du commerce. Cela signifie que le Canada et les États-Unis ont accepté de soumettre leurs marchés publics à la concurrence internationale.

Or, en matière de marchés publics, chaque État a la possibilité de restreindre son engagement. Autrement dit, chaque État détermine les entités soumises à l'ouverture des marchés, les produits ou services visés et les montants à partir desquels l'Accord s'applique. Dans leurs listes d'engagement, les États-Unis ont inséré d'importantes limitations pour leur permettre de continuer à privilégier leurs fournisseurs dans le cadre des marchés publics. C'est donc en raison de ces limitations que les États-Unis peuvent avoir des mesures comme celles découlant du plan Buy America.

Maintenant, les États-Unis peuvent-ils accorder une dérogation en faveur des fournisseurs canadiens? Malheureusement, la réponse est non.

En fait, l'AMP de l'OMC prévoit le respect par les États qui sont partie à la clause de la nation la plus favorisée, ou clause NPF. En droit, cette clause a une application simple. Si un État donne un avantage à un autre État, il doit l'étendre à tous les États qui sont partie à l'Accord. Autrement dit, si les États-Unis donnent aux entreprises canadiennes un accès préférentiel aux marchés publics soumis au plan Buy America, ils doivent étendre cette préférence aux 46 autres États qui sont partie à l'AMP de l'OMC.

Vous me direz que les États-Unis avaient pourtant consenti en 2010 à une dérogation générale en faveur du Canada à la suite du plan d'investissement massif de l'administration Obama. Or le contexte a changé.

En fait, il existe une exception à la clause NPF dont je viens de vous parler: celle des accords de libre-échange. Autrement dit, si des États concluent un accord de libre-échange, ils peuvent se donner des préférences mutuelles — c'est même l'objectif —, et ce, sans avoir à étendre ces préférences aux autres États, mais attention, pour que cette exception puisse jouer, il doit y avoir un accord de libre-échange en bonne et due forme, ce qui exclut les accords sectoriels. Je pourrai revenir sur cela pendant la période de questions, si vous le voulez.

En 2010, le Canada a obtenu de l'administration Obama que les fournisseurs canadiens participent aux appels d'offres réservés aux entreprises américaines. À cette époque, nous avions un accord de libre-échange, l'ALENA, soit l'Accord de libre-échange nord-américain, qui couvrait les marchés publics. Autrement dit, l'ALENA nous permettait d'avoir un accord préférentiel avec les États-Unis en matière de marchés publics.

Aujourd'hui, l'ACEUM, soit l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, a remplacé l'ALENA, et c'est ce nouvel accord qui s'applique. Or celui-ci ne contient aucune règle sur les marchés publics régissant les relations entre le Canada et les États-Unis. Nous ne pouvons donc plus nous prévaloir de cette exception.

Dans ce contexte, quelques cas de figure s'offrent à nous. Je ne pourrai pas tous vous les présenter, mais en voici certains.

Premièrement, nous acceptons malheureusement cette situation de fait; nous n'avons pas de dérogation et nos fournisseurs de biens et de services ne peuvent pas soumissionner à une majorité de grands projets d'infrastructure aux États-Unis. En fait, ils vont pouvoir soumissionner à certains projets qui entrent dans le champ d'application de l'AMP, mais cela est extrêmement technique. Pour les marchés non couverts par l'AMP, les entreprises canadiennes et américaines pourront demander des dérogations ponctuelles, mais il s'agit d'un mécanisme très complexe qui, surtout, n'assure aucune prévisibilité pour nos entreprises canadiennes.

Deuxièmement, nous n'acceptons pas cette solution et nous rouvrons la négociation de l'ACEUM. Entendons-nous bien: après de pénibles années de négociation et compte tenu du fait que le gouvernement américain est passablement protectionniste en ce moment, je ne pense pas que ce soit une bonne idée.

Troisièmement, une autre solution serait de négocier une dérogation générale avec les États-Unis. Or, comme je l'ai dit déjà, ce serait un risque pour les Américains parce que cela irait à l'encontre des règles du libre-échange, contre leurs engagements. C'est donc à voir.

Quatrièmement — je pense que c'est le cas de figure que nous devons privilégier lorsque nous en saurons davantage sur les mesures précises de l'administration Biden —, le Canada doit absolument entamer une analyse exhaustive de la conformité des mesures prises en vertu du plan Buy America au regard de l'AMP et des engagements des États-Unis.

En effet, il y a fort à parier que certaines mesures sont sujettes à caution sur le plan juridique. Cela pourrait permettre d'engager un dialogue documenté afin de limiter les mesures découlant du plan Buy America. À défaut d'une entente, une procédure de règlement des différends pourrait être entamée auprès de l'OMC. Évidemment, cela ne répondrait pas à notre volonté d'agir rapidement, mais cela pourrait exercer de la pression sur les États-Unis, surtout si d'autres partenaires commerciaux importants, comme la Chine ou l'Union européenne, se joignaient au Canada.

Cette situation témoigne une fois de plus de notre fragilité en matière commerciale, fragilité qui découle directement de notre dépendance envers le marché américain. La réponse semble assez simple: il faut que le Canada diversifie ses marchés d'exportation. Or cela tarde à se produire. Certes, nous avons conclu des accords de libre-échange avec bon nombre d'autres pays et avec des blocs commerciaux importants, mais la diversification, en ce qui concerne les entreprises, tarde à se concrétiser. Plusieurs facteurs contribuent probablement à expliquer cela. Je n'ai pas le temps de les aborder dans le détail, d'autant plus que cela dépasse les questions liées à la relation commerciale avec les États-Unis, mais je me ferai un plaisir de les aborder si vous avez des questions à ce sujet.

Je vous remercie de votre écoute et demeure à votre disposition.

• (1840)

Le président: Merci, madame Dufour.

[Traduction]

M. Justin Hughes (professeur émérite de droit, Loyola Marymount University, à titre personnel): Merci beaucoup, mesdames et messieurs.

Je vous remercie de m'avoir invité à participer à la séance d'aujourd'hui, qui porte sur le décret du président Biden concernant les dispositions « Buy American ».

[Français]

J'ai trouvé cette invitation surprenante.

[Traduction]

Je pense que tout le monde sait que, depuis l'inauguration de l'administration Biden, celle-ci s'est concentrée sur la pandémie de COVID-19 et sur les questions économiques intérieures. En même temps, elle s'est montrée plus prudente sur les questions commerciales. Dans un sens, le décret du président Biden sur les dispositions « Buy American », rendu en janvier, se situe entre les deux.

Je suis heureux de pouvoir en parler ce soir, mais je dois souligner que je ne fais pas partie de l'administration. La dernière fois que j'y ai travaillé, c'était en septembre 2013 sous l'administration Obama-Biden. Je m'adresse donc à vous en tant que professeur de droit qui enseigne le commerce international et qui accorde une attention raisonnable à ce qui se passe sur la scène politique à Washington.

Comme vous le savez, le décret ne modifie aucune des mesures législatives, communément appelées dispositions « Buy American » ou « Buy America ». Le décret préconise un resserrement général de la mise en œuvre des dispositions législatives par les ministères et les organismes.

Pour ce faire, le décret prévoit les mesures suivantes. Il établit un processus centralisé pour l'octroi de dérogations aux exigences d'achat de produits américains, de sorte qu'une « description de la dérogation proposée et une justification détaillée » de celle-ci doivent être soumises à l'Office of Management and Budget de la Maison-Blanche. Le décret exige également que les descriptions de ces propositions de dérogation et leurs justifications soient publiées sur un site Web auquel le public peut accéder. Il s'agit clairement d'une ressource pour les fabricants américains qui voudraient soumissionner pour des contrats n'ayant pas encore fait l'objet d'une dérogation. Cela permet à l'Office of Management and Budget de passer en revue chaque dérogation ou, encore, de refuser de le faire. L'OMB peut rejeter une dérogation, auquel cas celle-ci est renvoyée à l'organisme pour un examen et une analyse plus approfondis de la décision.

Le tout est censé se faire par l'entremise d'un nouveau directeur de la politique « Made in America » au sein de l'Office of Management and Budget.

Le décret présidentiel exige également que le Federal Acquisition Regulatory Council étudie les règlements fédéraux très poussés et détaillés en matière d'acquisition et qu'il envisage d'y apporter diverses modifications pouvant accroître le nombre d'achats fédéraux qui présentent une valeur ajoutée pour les États-Unis. Ensuite — et ce point devrait être important pour le Canada —, le décret prévoit aussi une évaluation à plus long terme, par chaque organisme, des « dérogations accordées en vertu de la Trade Agreements Act de 1979, telle que modifiée, 19 U.S.C. 2511, par pays d'origine ».

Nous en sommes encore au début de la mise en œuvre du décret. La Maison-Blanche n'a pas encore nommé de directeur de la politique « Made in America ». D'après ce que je crois comprendre, jusqu'ici, l'Office of Management and Budget s'est employé à recueillir des renseignements auprès des organismes et des ministères au sujet des dérogations qui ont été accordées récemment, pour ensuite en faire l'analyse et déterminer dans quelle mesure les exigences peuvent être resserrées.

Selon mon impression purement personnelle, on n'a pas encore relevé autant d'abus ou de relâchement dans le système de dérogations que ce que certains avaient prévu. Je crois également que...

• (1845)

Le président: Monsieur Hughes, je suis désolé. Je reçois l'interprétation en français sur le canal anglais.

C'est bon maintenant. Allez-y

M. Justin Hughes: Je recevais moi aussi le français, si bien que j'entendais mes propos dans les deux langues.

En tout cas, je crois également que l'administration examine ces dérogations, non pas en fonction du nombre total d'emplois aux États-Unis, ce qui était peut-être la façon dont l'administration précédente voyait les choses, mais bien, d'après ce que je crois comprendre, en fonction des chaînes d'approvisionnement essentielles et de la production stratégique.

Comme tout le monde le sait, et comme Mme Dufour l'a dit, l'engagement des États-Unis à l'égard de l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, qui profite au Canada à l'heure actuelle, signifie en fait que les règles « Buy American » englobent également les amis des États-Unis. Je dois avouer bien honnêtement que les déclarations publiques qui accompagnent le décret présidentiel reprennent exactement les mêmes expressions que celles contenues dans un document d'orientation présenté par Joe Biden en août 2020, lorsqu'il était candidat. Selon ce document, la nouvelle administration chercherait à « travailler avec les alliés pour moderniser les règles du commerce international et la réglementation nationale connexe portant sur les marchés publics afin de s'assurer que les États-Unis et les alliés peuvent utiliser l'argent de leurs contribuables pour stimuler les investissements dans leurs pays respectifs. »

Comme je l'ai dit dans l'article d'opinion que j'ai rédigé il y a quelques mois, chaque fois qu'un gouvernement affirme qu'il veut moderniser les obligations découlant des traités internationaux, c'est une belle façon de dire qu'il veut les réviser, ce qui est, en retour, une belle façon de dire qu'il aimerait s'en débarrasser. À mon avis, cela signifie que la participation à long terme des États-Unis à l'Accord sur les marchés publics de l'OMC n'est pas gagnée d'avance. Si vous suivez la logique de Mme Dufour — avec qui je suis d'accord à 98 % —, ce n'est pas forcément un mauvais scénario pour le Canada. Cela pourrait aboutir à la révision de l'Accord sur les marchés publics en vue d'accroître la collaboration régionale, la réorientation de la production à l'échelle locale et l'acceptation de l'utilité des règles locales spéciales pour les marchés publics.

Je sais que les membres du Comité sont très préoccupés par l'accès du Canada au marché américain. J'ai hâte de discuter de ces questions, en espérant que tout le monde gardera à l'esprit que je ne peux donner que le point d'un observateur assidu, et non pas le point de vue officiel sur ce qui se passe dans l'enceinte de Washington.

Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Hughes.

Nous allons maintenant passer à Mme MacEwan. Vous disposez de cinq minutes.

Mme Angella MacEwan (coprésidente, Réseau pour le commerce juste): Je vous remercie de m'avoir invitée à comparaître au nom du Réseau pour le commerce juste, une coalition d'organisations pour l'environnement, la société civile, les étudiants, les Autochtones, la culture, l'agriculture, le travail et la justice sociale. Nous nous sommes mobilisés en 2010 pour réclamer un nouveau régime commercial mondial axé sur la justice sociale, les droits de la personne et la viabilité de l'environnement.

Les économies du Canada et des États-Unis sont étroitement liées, comme en témoignent les nombreux biens, services et même travailleurs qui traversent la frontière chaque jour. Les mesures de relance prévues par les États-Unis sont une bonne nouvelle pour l'économie canadienne, et surtout pour celle de l'Ontario, car une économie américaine plus forte a généralement des retombées positives de ce côté-ci de la frontière également. Je sais que nous sommes préoccupés par les accords « Buy U.S. » et « Buy American » qui nous excluent d'une partie de ces fonds, mais nous devons garder à l'esprit que toute mesure de relance prise par le gouvernement fédéral des États-Unis aura des retombées au Canada et que nous en bénéficierons probablement à long terme, même si nous ne profitons pas directement de certaines de ces dépenses.

Malgré tout, les Canadiens ont raison de craindre que les dispositions « Buy American » nuisent aux entreprises et aux travailleurs canadiens qui espéraient pouvoir soumissionner pour certains de ces grands contrats américains. Par ailleurs, il y a souvent beaucoup de confusion auprès de la population canadienne parce que nous nous sommes fait dire que nous ne pouvions pas assujettir nos marchés publics à des exigences d'achat local. Alors, comment se fait-il que les États-Unis parviennent à le faire si ouvertement?

Comme les deux autres témoins l'ont expliqué, la réponse est très simple. Le Canada est l'un des rares pays à avoir renoncé à son droit d'imposer des dispositions d'achat local aux gouvernements infranationaux. Les États-Unis, eux, ne l'ont jamais fait et n'ont pas l'intention de lier les marchés publics infranationaux à l'un ou l'autre des accords commerciaux internationaux dont ils sont signataires au niveau fédéral.

Comme l'a dit Mme Dufour, l'accord commercial qui s'applique en l'occurrence est l'Accord sur les marchés publics, ou AMP, de l'Organisation mondiale du commerce, car la nouvelle version de l'ACEUM ne contient aucun chapitre sur les marchés publics. Le gouvernement fédéral américain doit permettre aux entreprises canadiennes de soumissionner pour des projets d'infrastructure fédéraux qui relèvent de l'AMP. Malgré la rhétorique actuelle du gouvernement, il y aura sans doute des projets pour lesquels les entreprises canadiennes pourront soumissionner parce qu'ils tombent sous le coup de cet accord commercial. Le problème survient, comme d'autres vous l'ont sûrement expliqué, lorsque le gouvernement fédéral transfère des fonds d'infrastructure aux États ou aux municipalités des États-Unis, lesquels ne sont pas visés par l'Accord sur les marchés publics.

Puisque le Canada a renoncé à son accès aux marchés publics internationaux dans le cadre non seulement de l'Accord sur les marchés publics, mais aussi du Partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, et de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG, nous n'avons essentiellement plus aucun moyen de négociation; ainsi, nous ne pouvons pas offrir aux États-Unis un accès spécial à des projets canadiens en échange d'un accès spécial à leur marché. Dans tous ces accords, les projets de construction de plus de 9,1 millions de dollars ne peuvent pas comporter de dispositions d'achat local, et le seuil pour les biens et services est bien inférieur à ce montant: 366 000 \$ aux termes de l'AECG et 650 000 \$ aux termes de l'AMP et du PTPGP.

En dépit de cela, je crois qu'il y a toujours moyen, pour le gouvernement fédéral, de suivre l'exemple de M. Biden grâce à l'établissement de critères de durabilité pour des intrants tels que le ciment, l'acier, le fer et l'aluminium. L'application de ces critères aux projets d'infrastructure du Canada favoriserait les producteurs canadiens et américains, car nos deux pays ont des normes environnementales très rigoureuses, ce qui se traduit par des marchandises dont l'empreinte carbone est beaucoup plus petite. Voilà qui permettrait d'uniformiser les règles du jeu pour les producteurs canadiens et américains de haute qualité, tout en aidant le Canada et les États-Unis à atteindre leurs cibles en matière de lutte contre les changements climatiques. D'ailleurs, c'est ce que recommande déjà Blue Green Canada.

Il est également permis d'imposer des critères sociaux, qui feraient en sorte que des fonds soient consacrés aux entreprises, aux travailleurs et aux populations qui sont actuellement défavorisés sur le plan économique. Songeons, entre autres, aux entreprises autochtones et aux entreprises appartenant à des femmes. Ainsi, ces critères leur permettraient de croître, ce qui s'inscrit dans le droit fil du programme de commerce inclusif du Canada.

● (1850)

Le Réseau pour une économie verte, dont je fais également partie, a réclamé des investissements de 80 milliards de dollars sur cinq ans pour des initiatives écologiques menées au Canada. Ces investissements nous aideraient à bâtir un réseau national de transport en commun, à la fois dans les villes et entre les villes. Ils nous aideraient aussi à moderniser les bâtiments partout au Canada et à stimuler notre secteur de l'énergie renouvelable. Ces investissements créeraient directement 200 000 emplois chaque année et nous permettraient d'atteindre nos cibles en matière de lutte contre les changements climatiques. Le Canada serait ainsi en phase avec les États-Unis.

Aujourd'hui, dans son premier discours en tant que représentante américaine au commerce, l'ambassadrice Katherine Tai a déclaré qu'en matière d'environnement, « le système commercial multilatéral ne prévoit pas de règles pour remédier au nivellement par le bas auquel les entreprises sont encouragées à prendre part. » Elle a ajouté:

L'opinion selon laquelle les problèmes environnementaux ne font pas partie intégrante du commerce ne tient pas compte de la réalité voulant que les règles actuelles de la mondialisation incitent une pression à la baisse sur la protection de l'environnement. Ainsi, les pays dotés de normes environnementales plus rigoureuses finissent par être désavantagés sur le plan de la concurrence.

Elle affirme que les règles environnementales ne constituent pas une question sociale. Il s'agit, en fait, d'une question économique.

Si nous assortissons les transferts fédéraux aux provinces et aux territoires d'une version canadienne des conditions « Buy America » et « Buy American » — par exemple, en imposant des critères de durabilité et des critères sociaux —, notre politique s'alignerait sur celle de l'administration Biden. Cela nous permettrait de travailler ensemble à l'élaboration d'une stratégie nord-américaine en matière d'approvisionnement et d'emplois verts.

L'administration Biden a manifesté son intérêt pour une réforme de l'OMC et de l'AMP afin de permettre aux pays de prendre au sérieux leurs engagements relatifs à la lutte contre les changements climatiques, surtout dans le cadre de l'Accord de Paris. Si nous pouvions emboîter le pas aux États-Unis pour devenir des chefs de file mondiaux dans ce domaine, ce serait très bon pour le Canada sur le plan de l'économie, de la création d'emplois et de l'environnement.

Enfin, je tiens à souligner que, comme les députés le savent, le Canada n'a pas appuyé une motion à l'étude par l'Organisation mondiale du commerce pour la levée de certaines restrictions en vue de s'assurer que les vaccins et les autres fournitures médicales nécessaires dans le contexte de la pandémie sont accessibles à un coût abordable dans les pays en voie de développement. Le président américain Biden subit en ce moment de fortes pressions pour modifier sa position sur cette question de sorte que nous puissions vacciner le plus grand nombre possible de personnes à l'échelle mondiale, et ce, le plus rapidement possible et au prix le plus abordable possible.

Le Canada devrait collaborer avec ses alliés américains au conseil de l'OMC pour revenir sur cette décision et autoriser une renonciation temporaire aux droits de propriété intellectuelle dans le cas des technologies et médicaments pouvant sauver des vies.

Merci beaucoup.

● (1855)

Le président: Merci, madame MacEwen.

Passons directement aux questions.

La parole est à Mme Alleslev, qui dispose de six minutes.

Mme Leona Alleslev (Aurora—Oak Ridges—Richmond Hill, PCC): Merci beaucoup.

Je tiens à remercier nos témoins. Vous nous avez donné beaucoup de renseignements sur une question très complexe.

Je dois m'assurer que nous avons bien compris tout ce que vous avez essayé de nous présenter. Si je comprends bien, le paysage a considérablement changé depuis l'ALENA et, maintenant, l'ACEUM. Dans une certaine mesure, cela a placé le Canada dans une position un peu délicate.

Madame Dufour, vous avez dit que l'absence de dispositions sur les marchés publics fédéraux dans le cadre de l'ACEUM nous met dans une situation difficile quand vient le temps de demander une exemption de l'initiative « Buy America » parce que nous ne pouvons plus invoquer une approche préférentielle, semblable à celle de la nation la plus favorisée.

Ai-je bien compris?

[Français]

Mme Geneviève Dufour: En gros, vous avez bien compris.

Je vais résumer mes propos. Effectivement, on ne peut pas avoir d'accord préférentiel avec les États. C'est la règle. Lorsque l'on conclut un accord de libre-échange, on peut toutefois y inclure une exception. Dans l'ALENA, il y avait un chapitre sur les marchés publics qui régissait nos relations bilatérales. Dans l'ACEUM, il n'y en a pas. Le Canada ne pourrait donc pas avoir de relation préférentielle avec les États-Unis, à moins d'ajouter un chapitre à l'ACEUM portant sur les marchés publics ou de signer un accord parallèle qui serait inclus dans l'ACEUM.

Aujourd'hui, on ne peut pas invoquer une relation préférentielle avec les États-Unis sur les marchés publics pour justifier qu'ils nous accordent une dérogation. S'ils nous accordent une dérogation, ils doivent l'accorder à tous les autres membres de l'Autorité des marchés publics.

Mme Leona Alleslev: Exactement. Je m'excuse de ne pas m'exprimer en français, mais le vocabulaire technique est plus complexe. C'est donc plus facile pour moi de parler en anglais.

[Traduction]

Lorsque nous avons négocié l'ACEUM, le gouvernement fédéral était sans doute au courant de la possibilité d'un décret en faveur de l'initiative « Buy American » une fois que les dispositions concernant les marchés publics fédéraux ont été retirées de l'ACEUM.

[Français]

Mme Geneviève Dufour: Je n'étais pas dans la salle lors des négociations. Je ne peux donc pas savoir si le gouvernement en a eu connaissance. J'ose espérer que c'est une répercussion qu'il n'avait pas prise en compte.

Les demandes américaines en matière de marchés publics étaient exorbitantes et auraient vraiment défavorisé le Canada. J'ai l'impression que c'est pour cette raison qu'on a décidé d'éliminer le chapitre portant sur les marchés publics. On se rappellera que ce n'était pas une négociation facile.

Un des membres de l'équipe de négociation pourrait peut-être mieux répondre à votre question. Cela dit, j'ose espérer que le gouvernement n'avait pas vu venir ce qui est arrivé.

[Traduction]

Mme Leona Alleslev: Exactement. Je vous remercie.

Monsieur Hughes, lors de la proclamation du président Biden en 2020, le Canada et d'autres pays ont reçu des États-Unis une forte indication selon laquelle ce pays voulait voir comment il ferait les choses, modifier les règles et examiner les chaînes d'approvisionnement essentielles et la sécurité nationale. Les États-Unis nous ont ainsi avisés de l'orientation qu'ils pourraient emprunter en misant davantage sur l'approvisionnement au pays.

Est-ce une évaluation juste de la situation?

M. Justin Hughes: J'ai étudié la déclaration que vous avez faite le 8 avril dans laquelle vous disiez que les Américains cherchaient à protéger et à rapatrier un nombre considérable d'emplois dans le secteur de la fabrication d'acier et de fer. Je pense que vos mots étaient très justes. Le signal est limpide, mais je dirais à tous les membres du Comité que c'est un partenaire commercial plus distant qui est ciblé et non le Canada.

Mme Leona Alleslev: Assurément.

M. Justin Hughes: Pour ce qui est de ce que Mme Dufour a dit, je suis plus optimiste, car je pense qu'il serait possible de renégocier et rouvrir le chapitre 12.

Madame Dufour, les marchés publics figurent-ils au chapitre 12 de l'ALENA 2?

• (1900)

Mme Rachel Bendayan (Outremont, Lib.): Je pense que c'est au chapitre 13.

M. Justin Hughes: C'est au chapitre 13. D'accord.

Pour revenir à quelque chose que Mme MacEwen a dit, pourquoi ne pas proposer aux États-Unis rouvrir ce chapitre, mais en mettant l'accent sur l'environnement?

Il est toutefois vrai que, comme Mme Dufour le dirait, quelqu'un qui s'intéresse à la question pourrait affirmer qu'on ne peut pas agir ainsi: il faut renégocier l'accord entier. C'est certainement une critique formulée à l'endroit des États-Unis lors de la renégociation limitée de l'Accord de libre-échange entre la Corée du Sud et les États-Unis, ou KORUS, mais c'est très abstrait.

Voici la dernière chose que je voudrais dire. Ce serait formidable si le gouvernement déployait un authentique effort pour rendre les normes environnementales aussi importantes que les normes de travail dans cet accord, de manière à ce que le Canada, les États-Unis et le Mexique puissent en être fiers, peut-être pas assez, mais fiers.

Le président: Madame Alleslev, il vous reste 15 secondes. Je suis désolé, nous sommes un peu serrés dans le temps aujourd'hui. Je m'en excuse.

Mme Leona Alleslev: D'accord.

J'espérais avoir l'occasion de poser une autre question, mais je remercie beaucoup les témoins.

Le président: Je vous remercie beaucoup, madame Alleslev.

Nous accorderons maintenant la parole à M. Housefather pour six minutes.

M. Anthony Housefather (Mont-Royal, Lib.): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. Je remercie également les témoins.

Je me dois d'admettre que le jargon juridique qui entoure le commerce international me fascine toujours. Je vais donc m'adresser à chacun d'entre vous.

Monsieur Hughes, j'ai lu votre article dans *The Hill*. Je voulais vous entendre à ce sujet. Je vous interrogerai brièvement sur des questions juridiques d'ordre technique.

Des témoins précédents nous ont expliqué que l'affaire devrait être soumise au Congrès. Je crois comprendre que ce dernier devrait affecter des fonds adéquats pour financer les projets dans le cadre de l'initiative « Buy America », mais je pense que vous nous dites essentiellement que grâce au décret, la loi relative aux marchés qui régit la manière dont les États-Unis gèrent les achats locaux et nationaux n'aurait pas vraiment besoin de changer. Le Congrès devrait accorder des fonds appropriés, mais ne modifierait pas nécessairement les règles. Simplement, en vertu du décret, il appliquerait différemment les règles existantes pour rendre les mesures de protection plus strictes, permettant ainsi au bureau central du budget de surveiller ce que font les États et les gouvernements locaux.

Est-ce essentiellement exact?

M. Justin Hughes: Oui. Le Congrès n'aurait pas à affecter de fonds supplémentaires. Toutes les dépenses fédérales sont assujetties aux lois sur l'achat américain, y compris les fonds fournis pour les dépenses des États. Vous avez raison: ce n'est qu'un resserrement de la gestion centrale.

M. Anthony Housefather: La loi ne changerait pas. Sans égard à la loi qui existe aujourd'hui, le décret prévoit des mesures plus strictes. Le Congrès n'a pas à adopter de nouvelles lois en matière d'approvisionnement. Il s'agit donc essentiellement d'un resserrement des mesures. Ce n'est pas comme si nous attendions que le Congrès adopte de nouvelles lois à cet égard.

Est-ce essentiellement exact?

M. Justin Hughes: Oui. À l'heure actuelle, les mesures n'ont pas été resserrées; on effectue simplement beaucoup d'analyses. Il pourrait y avoir divers degrés de resserrement.

M. Anthony Housefather: Je comprends.

[Français]

Je m'adresserai maintenant à M^c Dufour.

Je vous remercie de votre témoignage. Je comprends maintenant mieux pourquoi le fait d'accorder une dérogation au Canada contreviendrait aux règles de l'Organisation mondiale du commerce.

D'après ce que j'en comprends, il serait possible d'obtenir une dérogation en négociant un nouveau chapitre de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique. Je crois que le Canada et les États-Unis ont le droit de signer une entente bilatérale. Il serait donc possible d'obtenir une dérogation en négociant un nouveau chapitre.

Est-ce exact?

Mme Geneviève Dufour: Oui, tout à fait, c'est une des choses que je disais à la fin de mon discours, mais voulons-nous vraiment rouvrir la dure négociation de l'ACEUM? Cela reste à voir et c'est une question politique.

Cependant, oui, il serait tout à fait possible d'avoir un accord parallèle, une annexe ou un chapitre qui ne s'appliquerait qu'entre le Canada et les États-Unis, mais il faudrait aussi que le Mexique l'accepte.

M. Anthony Housefather: Je comprends parfaitement, mais c'est simplement parce qu'on utilise le mot « exception ». L'exception a toujours été possible dans l'accord entre les deux parties, du moins. Je comprends que c'est plus compliqué, parce que je crois que le Congrès américain doit approuver un amendement à l'ACEUM, mais effectivement, c'était un accord entre les deux pays qui reste encore possible.

• (1905)

Mme Geneviève Dufour: Oui, tout à fait.

[Traduction]

M. Anthony Housefather: Madame MacEwen, vous avez mentionné quelque chose de fort intéressant. Vous avez affirmé que sous l'égide de l'OMC, le Canada a, fait inhabituel, abdiqué techniquement son droit à maintenir des préférences nationales dans les contrats locaux et provinciaux dans lesquels le gouvernement fédéral investirait des fonds. On peut se retirer de l'accord, et ce dernier peut être amendé avec une majorité des deux tiers, il me semble.

Le Canada peut-il simplement effacer sa propre abdication de ses droits ou doit-il apporter un amendement à l'accord proprement dit?

Mme Angella MacEwen: Je n'en ai aucune idée. Je ne suis pas avocate, mais le Canada devrait engager des pourparlers avec les États-Unis pour réformer l'Accord sur les marchés publics. Les Américains souhaiteraient le faire, et nous le devrions aussi.

M. Anthony Housefather: J'en conviens. C'est parfaitement logique, d'autant plus que notre plus proche allié dit et indique très clairement que c'est ce qu'il veut faire.

Monsieur Hughes ou madame Dufour, pourriez-vous répondre à ma question sur la façon dont le Canada pourrait modifier la manière dont il abdique ses droits devant l'OMC?

M. Justin Hughes: Mme Dufour est libre d'y répondre, mais je crois comprendre que les règles de l'OMC autorisent le Canada à simplement se retirer, puisqu'il s'agit d'un accord plurilatéral et non multilatéral.

M. Anthony Housefather: En effet, mais il ne faudrait pas se retirer de l'OMC...

M. Justin Hughes: Non, juste de l'Accord sur les marchés publics. Comme c'est un accord plurilatéral, on peut s'en retirer.

Mme Angella MacEwen: Mais comment pouvons-nous amender ce que nous abdiqons sur le plan de l'approvisionnement dans l'annexe où nous indiquons que les gouvernements subnationaux sont assujettis? Pouvons-nous nous retirer de l'accord et en enlever cette disposition?

M. Anthony Housefather: C'est justement ce que je voulais savoir.

M. Justin Hughes: Mme Dufour a peut-être une opinion. Selon moi, nous devrions être braves et nous retirer de l'accord pour y adhérer de nouveau.

Des voix: Ha, ha!

[Français]

M. Anthony Housefather: Maître Dufour, avez-vous une réponse plus simple?

Je crois que ce serait compliqué.

Mme Geneviève Dufour: Il est toujours possible de renégocier les engagements pris dans un accord de l'OMC, qu'il soit plurilatéral ou multilatéral. Cependant, il ne faut pas oublier que les États membres considèrent que faire partie de l'OMC est un privilège. Ceux qui en font partie forment un club sélect. Il est donc entendu par l'OMC que, lorsqu'on retire des privilèges à un partenaire commercial, on doit négocier avec lui et le compenser si le retrait ou la modification des engagements lui coûte des sous. Ce n'est donc pas simple.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie, monsieur Housefather.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, vous disposez de six minutes.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Je vous remercie, monsieur le président.

Bonjour à tous.

Je salue mes collègues ainsi que les témoins.

Je me tourne maintenant vers Mme Dufour, que je remercie de sa présentation.

Lors de votre présentation, vous avez évoqué la possibilité de revenir sur certains points que vous n'avez pas eu le temps d'expliquer. Durant la période de questions, je veux vous laisser cette chance.

Vous avez dit qu'il ne pouvait pas y avoir d'accord sectoriel et qu'il fallait absolument passer par l'accord de libre-échange. Or, comme vous l'avez si justement soulevé, cela pourrait être politiquement ardu de renégocier l'ACEUM après les années qui y ont déjà été consacrées.

Cela m'amène à vous demander ce qu'est un accord de libre-échange, sinon un ensemble d'accords sectoriels, en fin de compte.

Mme Geneviève Dufour: Votre question est très pertinente. Je savais que vous seriez celui qui me la poserait, compte tenu des dernières séances du Comité.

C'est simple. Un accord de libre-échange peut constituer une exception aux principes généraux du commerce international seulement si cela respecte certaines conditions de fond et de forme. Le fond étant plus important, nous omettrons la forme.

On doit d'abord et avant tout conclure un accord de libre-échange qui couvre ou qui libéralise l'essentiel des échanges entre les États. À l'OMC, la jurisprudence n'a jamais vraiment défini en quoi consistait l'essentiel des échanges, mais on considère que cela correspond à environ 90 % du commerce entre différents pays. Cela signifie qu'on ne pourrait pas avoir un accord de libre-échange libéralisant l'aluminium, l'acier, le sucre ou même la banane. Nous avons vu ce genre d'exemples par le passé, à l'OMC.

On ne pourrait pas réaliser un accord sectoriel uniquement sur les marchés publics. Advenant le retour de la question de la négociation sur les marchés publics avec les États-Unis, il faudrait absolument que celle-ci s'opère dans le cadre de l'accord dont nous disposons en ce moment, soit l'ACEUM.

● (1910)

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Si des secteurs doivent être ajoutés ou renégociés, ils doivent donc toujours faire partie du même cadre.

Je suis heureux de constater que vous suivez nos travaux. Cela nous fait plaisir et nous indique que nous les faisons pour les bonnes raisons.

Vous avez évoqué différents scénarios. Le procédé de l'échange de lettres, par exemple, pourrait-il être une voie à envisager?

Mme Geneviève Dufour: Tout à fait. On peut parfaitement faire en sorte d'ajouter ou de modifier un traité au moyen d'un échange de lettres.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Cela pourrait donc aussi être une voie envisageable pour la question des marchés publics.

Mme Geneviève Dufour: Tout à fait. Ce sont des lettres qu'on annexe aux traités.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: D'accord.

Quelle approche auriez-vous tendance à suggérer? Vous avez dit plus tôt que vous n'étiez pas à la table des négociations et que vous n'y seriez probablement pas s'il y avait de telles négociations, mais je me permets néanmoins de vous demander quelle approche vous nous suggèreriez. Selon vous, faudrait-il que nous tentions d'obtenir

une exemption générale ou une exemption sur les produits les plus verts, par exemple?

Nous avons différentes productions pour lesquelles nous savons d'emblée que nous serons capables de tirer notre épingle du jeu. Par exemple, notre aluminium est beaucoup plus propre que celui en provenance d'Asie. Cela pourrait-il être un angle à envisager, selon vous?

Mme Geneviève Dufour: Il faut vraiment faire attention lorsqu'il est question des marchés publics et des critères environnementaux.

Je vous dirai qu'il s'agit de l'un de mes chevaux de bataille. Je mène actuellement une bataille avec le gouvernement du Québec pour qu'on impose aux acheteurs dans les marchés publics des critères environnementaux et sociaux. Pour l'instant, au Canada, au Québec et dans plusieurs provinces, rien n'oblige les acheteurs publics à inclure des critères environnementaux. Rien ne les y encourage ou ne leur facilite la vie, alors qu'aux États-Unis, cela fait 20 ou 25 ans que dans plusieurs États comme le Maine, le Vermont, la Californie, l'État de New York et le Massachusetts, on impose de tels critères dans les marchés publics.

Si nous le voulons, nous pouvons jouer à ce jeu, et j'espère que nous le ferons. Nous le devons. Pour ce faire, le gouvernement du Canada doit imposer à ses acheteurs publics l'inclusion de critères environnementaux et sociaux dans les marchés publics. Il faut préparer l'industrie. Vous parlez de l'aluminium et du fait que le nôtre est vert, mais nous avons plusieurs producteurs qui fabriquent des produits verts et qui ne sont même pas aptes à prouver qu'ils sont verts pour l'instant, parce qu'ils n'ont jamais eu à le faire étant donné que ce n'est pas exigé dans les appels d'offres.

Tant le gouvernement fédéral que les gouvernements provinciaux doivent absolument faire leurs devoirs, structurer le marché et nous permettre d'être plus compétitifs sur les marchés étrangers.

Je ne sais pas si je réponds à votre question, mais je trouve qu'il faut être prudent à ce sujet, parce que nous ne faisons pas nos devoirs en matière d'achats publics durables.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est très bien.

Je vois M. le président ouvrir son micro. Je poursuivrai lors d'un prochain tour de questions.

Le président: Merci, monsieur Savard-Tremblay.

[Traduction]

Vous êtes fort observateur.

Pour la dernière intervention du présent tour, nous accorderons la parole à M. Blaikie pour six minutes.

M. Daniel Blaikie (Elmwood—Transcona, NPD): Je vous remercie beaucoup.

Je remercie tous les témoins de comparaître ce soir ou cet après-midi, selon l'endroit où ils se trouvent sur le continent.

Je veux poursuivre brièvement sur la manière dont nous pouvons utiliser les critères environnementaux et sociaux non seulement pour atteindre d'importants objectifs nationaux, mais aussi pour tenter d'accéder ou de fournir aux entreprises canadiennes l'accès à certains marchés, pas seulement à l'échelle fédérale, mais aussi aux États-Unis, si nous avons une cause commune au sujet de... Je pense qu'il s'agit d'une des occasions que nos témoins ont soulignées, puisque l'arrivée d'une nouvelle administration aux États-Unis nous offre une occasion d'avoir une cause plus commune à propos des objectifs environnementaux et sociaux.

Comment pourrions-nous mobiliser ces objectifs communs pour avoir accès aux projets d'approvisionnement aux États-Unis, compte tenu des dépenses à venir dont on nous a parlé?

Madame MacEwen, je sais que vous avez brièvement abordé l'aspect social. À Ottawa et ailleurs, on parle beaucoup des vertus des ententes sur les avantages communautaires dans le cadre des marchés publics. Je me demande s'il s'agit là d'un des outils que nous pourrions utiliser pour définir ces avantages sociaux et la manière dont les projets pourraient nous permettre de les concrétiser. Pourriez-vous traiter brièvement de la question?

• (1915)

Mme Angella MacEwen: Certainement. Les ententes sur les avantages communautaires sont un peu plus longues à élaborer, mais ils présentent normalement un certain nombre d'avantages, en ceci que l'investissement permettra certainement de combler les besoins de la communauté, puisque cette dernière participe à la planification du projet. On peut souvent cibler plus concrètement les groupes mal servis pour lesquels l'entente sur les avantages communautaires prévoit des éléments.

Notre programme de commerce inclusif vise notamment à faire participer les entreprises appartenant à des Autochtones et à des femmes, mais l'entente constitue un moyen concret de garantir qu'un certain nombre de projets sont réservés à ces genres d'investissements et qu'il y a de la formation et des investissements de ce genre. Nous les qualifions d'« investissements sociaux », mais ce sont en fait des investissements économiques.

M. Daniel Blaikie: Excellent. En ce qui concerne la question environnementale, je me demande si nos autres témoins voudraient expliquer comment le Canada pourrait structurer certains de ses propres projets d'infrastructure pour obtenir des résultats environnementaux et comment nous pourrions utiliser notre volonté d'y arriver en négociant avec le gouvernement des États-Unis afin de tenter d'aider les entreprises canadiennes à accéder aux projets publics américains dans le domaine environnemental pour, en quelque sorte, établir une relation réciproque là-bas sans enfreindre les règles strictes actuelles qui régissent les marchés préférentiels.

Monsieur Hughes, je me demande si je pourrais commencer avec vous, puis je laisserais le reste de mon temps à Mme Dufour.

M. Justin Hughes: Je répondrai brièvement que je pense que le Canada a très peu discuté avec les États-Unis d'une entente possible en matière d'infrastructure en ce qui concerne la protection de l'environnement et les marchés bénéfiques pour les entreprises et les méthodes de production qui protègent l'environnement. Personnellement, je souhaiterais certainement voir cela se concrétiser. Bien entendu, la manière la plus facile de composer avec l'Accord sur les marchés publics de l'OMC consiste à faire en sorte que le plus grand nombre possible de nos contrats respectent le seuil. Cette stratégie a ses limites, mais c'est une stratégie.

Il faut également se rappeler que toutes ces questions font l'objet de discussions actuellement. Je serais d'accord avec un grand nombre de témoins et de membres quand ils disent que les pays aux vues similaires ont maintenant une occasion de se réunir — ne serait-ce que dans le cadre d'un forum distinct et pas nécessairement au sein de l'OMC, mais peut-être de l'OCDE ou de groupes non officiels — afin de dire que c'est ainsi que nous voulons réimaginer certains accords, particulièrement en ce qui concerne les marchés publics.

M. Daniel Blaikie: Je vous remercie.

[Français]

Madame Dufour, aviez-vous des commentaires à ajouter à ce sujet?

Mme Geneviève Dufour: Monsieur Blaikie, vous vouliez savoir comment, au Canada, on pourrait structurer les projets de façon à ce que nos marchés publics comportent des critères plus écologiques. Est-ce bien cela?

M. Daniel Blaikie: C'est bien cela.

De plus, comment pourrait-on utiliser cette volonté de faire les choses pour que, si les États-Unis partageaient cette même volonté, les compagnies canadiennes aient accès à des projets promis par l'administration Biden?

Mme Geneviève Dufour: Les études à l'échelle mondiale démontrent que, pour que nos marchés publics deviennent plus verts, cela commence par le haut et non par le bas. Il faut absolument que le gouvernement impose l'ajout de critères de développement durable dans les marchés publics. Cela peut être fait de manière progressive et flexible. On peut avoir des objectifs à court et à moyen terme. On ne veut pas que tout soit écologique demain, mais il faut absolument que le gouvernement commence par obliger ses propres acheteurs à respecter des critères environnementaux.

Dans les marchés publics, actuellement, une forte majorité d'appels d'offres ne comportent aucun critère de développement durable. Ce n'est pas normal qu'il en soit ainsi au Canada, quand on regarde ce qui se fait en Europe, au Japon ou en Tunisie, par exemple.

Il doit donc imposer des obligations. Il faut développer une culture chez nos entreprises.

Nous savons que les petites et moyennes entreprises, ou PME, fonctionnent au jour le jour. Si nous ne les obligeons pas elles aussi, elles ne modifieront pas leur façon de faire. Ce n'est pas parce qu'elles ne veulent pas, c'est parce qu'elles sont dans le moment présent. Elles doivent donc développer une autre culture et modifier leur façon de faire. Celles qui ont déjà des biens écologiques doivent commencer à les documenter.

Je travaille avec l'Association de l'aluminium du Canada et des producteurs de verre. Ils n'ont pas toujours les données nécessaires pour démontrer qu'ils sont plus écologiques que les autres. Les entreprises d'aluminium sont vraiment une exception, car ils sont en avance par rapport à bien d'autres entreprises. Il faut donner des outils aux acheteurs, c'est ce qu'il y a de plus important. Il faut les outiller pour que cela devienne facile.

• (1920)

[Traduction]

Le président: Je vous remercie, monsieur Blaikie.

Nous entamerons maintenant le deuxième tour avec M. Strahl, qui dispose de cinq minutes.

Mme Leona Alleslev: En fait, je pense que M. Strahl m'a courtoisement laissé son temps, monsieur le président.

Le président: Je suis désolé, madame Alleslev. Vous avez la parole pour cinq minutes.

Mme Leona Alleslev: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Hughes, vous avez expliqué, en mettant les choses en contexte, que les États-Unis ont — de mémoire récente — clairement fait savoir où ils s'en vont. Parmi les défis observés figurent l'équilibre économique mondial des puissances, et les répercussions de l'égalisation des forces et des règles en matière de commerce international, dont celles de l'OMC ne sont pas les moindres.

Est-il juste d'affirmer que les États-Unis ont proposé des motions afin de modifier certaines d'entre elles?

M. Justin Hughes: Les États-Unis sont de plus en plus frustrés par certaines des actions de l'OMC. Il est juste de le dire.

Je vous remercie de m'avoir invité à nouveau, car j'ai parlé si longtemps la dernière fois que j'ai cru que vous ne le feriez plus jamais.

Certains disent que l'OMC est morte parce que la procédure d'appel est actuellement suspendue, mais je ne pense pas que ce soit juste non plus. Nous sommes vraiment revenus au système du GATT. Le système du GATT était un système très constructif de résolution des différends commerciaux.

Je suis optimiste, mais nous allons passer par une période de réévaluation — tous ensemble, je pense.

Mme Leona Alleslev: Il y a notamment l'approvisionnement national et la manière dont nous utiliserions les capitaux intérieurs pour nos propres industries et les éléments de sécurité nationale. Est-ce exact?

M. Justin Hughes: Absolument. Je vais faire écho aux propos de Mme MacEwen: nous sommes nombreux à croire au commerce international et à croire également que la localisation est très importante et que le commerce nord-américain est plus important que le commerce lointain, et nous devrions donc encourager cela.

Mme Leona Alleslev: C'est raisonnable. Nous pourrions éventuellement avoir l'option d'ouvrir le chapitre 13 de l'ACEUM, ou peut-être envisager la possibilité de modifier les règles de l'OMC. Cependant, comme vous l'avez dit, le commerce ne fonctionne jamais en vase clos. Certaines des politiques américaines ne sont pas nécessairement dirigées contre le Canada, mais les États-Unis ont clairement indiqué qu'il y a d'autres aspects en dehors du commerce — de l'environnement à la sécurité en passant par la défense — sur lesquels ils aimeraient peut-être que la position du Canada change. Cela pourrait également constituer un levier pour nos relations en matière de commerce.

Est-ce ainsi que vous voyez les choses?

M. Justin Hughes: Oui, mais je pense que la convergence des positions du Canada et des États-Unis dans les forums multilatéraux existe depuis longtemps et est bien documentée. Je suis en train de lire un livre sur le développement du GATT, et de tous les membres du Commonwealth au moment du développement du GATT, c'est le Canada et les États-Unis qui essayaient de convaincre tous les autres membres du Commonwealth de se joindre à eux.

Mme Leona Alleslev: Le Canada devrait-il donc envisager de revoir sa position à l'égard de l'OMC, certains principes de défense nord-américains du NORAD et, disons, ses relations avec d'autres pays qui ne partagent peut-être pas les mêmes idées, si nous espérons redynamiser et renforcer nos relations avec les États-Unis?

● (1925)

M. Justin Hughes: Je pense que nous devons trouver d'autres points communs que le commerce. Nous devons trouver les préoccupations communes qui nous tiennent à cœur — la démocratie, l'environnement, la protection du travail, les droits de la personne. Permettez-moi de dire en 20 secondes qu'il est important que chacun comprenne qu'après la Deuxième Guerre mondiale, le système commercial a rejeté toutes ces choses afin d'essayer de faire redémarrer l'économie mondiale. Nous arrivons maintenant à un point où il est temps de les réintégrer et de dire que tout cela compte.

Mme Leona Alleslev: Vous parlez d'un équilibre entre le commerce mondial et la capacité de sécurité nationale. Est-ce exact?

M. Justin Hughes: Oui, madame.

Mme Leona Alleslev: Madame MacEwen, si vous me le permettez, votre organisation a publié le 21 février 2020 un document faisant quelques recommandations sur les renseignements que les Canadiens devraient avoir en matière de répercussions économiques. Vous avez recommandé que les évaluations des répercussions économiques soient obligatoires dans le cadre du processus parlementaire. Je me demande si vous êtes toujours de cet avis et si la compréhension des répercussions économiques de la politique Buy America ou de l'exclusion d'un processus Buy America aiderait à positionner le Canada sur ce sujet.

Le président: Pouvez-vous répondre très rapidement, je vous prie?

Mme Angella MacEwen: Bien sûr. Je suis convaincue qu'il est toujours préférable d'avoir plus de transparence, plus de renseignements et plus de consultation, oui.

Le président: Merci, madame Alleslev.

Nous passons maintenant à M. McKay, qui dispose de cinq minutes.

Nous vous écoutons.

Mme Leona Alleslev: Merci beaucoup.

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je voudrais concentrer mon attention et obtenir les meilleurs conseils possible de la part de trois personnes très compétentes.

Le Président a présenté une proposition de 2,3 billions de dollars — ce qui équivaut à la taille de l'ensemble de l'économie canadienne — et il apparaît clairement à l'examen des divers éléments du projet de loi que nombre d'entre eux n'ont rien à voir avec l'achat de produits américains ou avec les difficultés que nous pourrions rencontrer dans nos relations commerciales. Il est également évident que nous n'avons pas eu un très bon accès à l'économie américaine. Même dans les meilleures périodes, il s'agit d'environ 600 millions de dollars, selon une réponse que nous avons reçue de spécialistes en matière de commerce.

Le véritable enjeu est de savoir sur quoi nous devons nous concentrer. Quel est votre meilleur conseil au gouvernement du Canada quant à ce sur quoi il devrait se concentrer, en supposant que ce projet de loi soit adopté? Il ne sera pas adopté à 2,3 trillions de dollars, mais il le sera certainement à plus de 1,5 trillion de dollars. La question que je me pose, en fait, est la suivante: quel est le domaine sur lequel il faut se concentrer; quels sont, les domaines qui posent le plus de problèmes et ceux pour lesquels les arguments du gouvernement du Canada sont les plus solides? Quels sont les éléments — et je ne sais plus qui l'a dit — qui sont contestables sur le plan juridique?

J'aimerais commencer par M. Hughes, puis passer aux deux autres témoins pour obtenir des réponses à ces questions, si vous le permettez.

M. Justin Hughes: Pour répondre rapidement, je n'ai pas étudié la proposition initiale de l'administration pour le projet de loi sur les infrastructures. Je ne sais pas à quoi correspond le montant de 600 millions de dollars que vous avez cité, monsieur McKay.

Je peux vous dire que les représentants de l'administration Biden m'ont indiqué qu'en ce qui concerne l'accès aux marchés publics, ils estiment que les entreprises canadiennes peuvent participer à des marchés publics fédéraux américains d'une valeur d'environ 300 milliards de dollars, alors que les entités américaines peuvent présenter des soumissions pour environ 10 milliards de dollars en marchés du côté canadien. Je sais que les membres du gouvernement à Washington sont conscients de cet écart.

Si je devais donner un conseil, ce serait de discuter prudemment avec Washington — parce qu'à l'heure actuelle, Washington est très, très préoccupé par les questions de chaîne d'approvisionnement —, de trouver les failles dans la chaîne d'approvisionnement nord-américaine et de les combler ensemble. Si cela signifie qu'une usine ici est remise à neuf et qu'une usine là-bas est remise à neuf et que nous faisons quelque chose ensemble, c'est génial.

Je suis désolé. Je ne prendrai que 20 secondes de plus. Lors de divers témoignages devant ce comité, vous avez parlé à plusieurs reprises des usines automobiles de l'Ontario qui suspendent leur production en raison de la pénurie de semi-conducteurs, mais la même chose se produit du côté des États-Unis. C'est un problème que nous avons en commun.

• (1930)

L'hon. John McKay: Amen, mon frère.

Allez-y, madame Dufour.

[Français]

Mme Geneviève Dufour: Je suis tout à fait d'accord sur ce que vient de dire M. Hughes. À mon avis, après qu'une analyse exhaustive des mesures qui seront annoncées aura été faite — ce qui va prendre un certain temps —, le gouvernement du Canada devra absolument tenir des discussions pour réaffirmer l'intégration de nos chaînes de valeur. Il faut le dire et le redire continuellement: les Américains ne peuvent pas fermer leur territoire aujourd'hui et penser qu'ils vont devenir autonomes. Nos chaînes de valeur sont trop intégrées.

M. Hughes a parlé des produits de l'industrie automobile qui traversent sans arrêt la frontière pour passer d'un territoire à l'autre. Malheureusement, discuter après que des analyses ont été faites n'est pas une solution satisfaisante. Cela donne lieu à beaucoup

d'imprévisibilité. Or, celle-ci est la pire ennemie du commerce. Cela étant dit, je n'ai pas de meilleure solution à proposer.

[Traduction]

Le président: Madame MacEwen, je déteste devoir le répéter, mais il nous faut une réponse courte.

Mme Angella MacEwen: Merci.

Je suis d'accord sur la question des chaînes d'approvisionnement, mais je pense que ce que nous devons faire en tant que gouvernement, c'est préparer les membres de notre industrie à répondre à ces types de critères de durabilité et les aider à démontrer qu'ils ont des chaînes d'approvisionnement en énergie propre et qu'ils utilisent de l'acier ou de l'aluminium canadien dont l'empreinte est beaucoup plus faible. Nous pouvons facilement le prouver. Ce sont les types de choses qui les aideront à être concurrentiels sur le marché mondial et aux États-Unis, quelles que soient les politiques d'achat aux États-Unis.

Le président: Merci, monsieur McKay.

C'est maintenant au tour de M. Savard-Tremblay.

[Français]

Vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie.

Je vais de nouveau m'adresser à Mme Dufour de façon à pouvoir reprendre la discussion là où nous l'avions laissée tout à l'heure. Comme je suis également vos travaux, je sais que vous avez déjà décrit le décret présidentiel comme un genre d'amalgame de tout ce qui s'est fait jusqu'à maintenant. On parle ici de pratiques éparées, soit de politiques, de décrets et de mesures. Enfin, on met cela sous un même chapeau et on l'officialise.

La Small Business Act fait-elle partie de cela? Bien sûr, je parle de cette loi américaine qui assure dans les contrats publics un minimum de contenu provenant des PME.

J'aimerais savoir aussi comment cela s'articule par rapport au portrait général que vous avez brossé.

Mme Geneviève Dufour: Vous avez raison de parler de cette mesure qui peut affecter les entreprises canadiennes. Vous parlez de celle selon laquelle tous les marchés représentant moins de 250 000 \$ doivent être alloués aux petites entreprises américaines. C'est donc dire que les entreprises canadiennes sont exclues de ces marchés. Les entreprises américaines ont quand même la possibilité de former une coentreprise avec une entreprise canadienne ou, du moins, de faire de la cotraitance au Canada. Encore là, ce n'est pas parfait, mais cette possibilité est réalisable jusqu'à concurrence de 50 % de la valeur du contrat. Une entreprise américaine peut donc faire de la cotraitance avec une entreprise canadienne.

Ce n'est pas parfait, mais c'est une autre limite que les Américains ont inscrite dans leurs engagements. Au regard du droit économique international, ils ont le droit de le faire. C'est ensuite à nous d'aller négocier pour obtenir un accès préférentiel à leur marché. Dans le cadre de l'OMC, les règles de l'AMP s'appliquent à 48 États. Si nous voulons être plus favorisés, il va falloir que nous négociions avec eux.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En ce qui concerne le minimum de contenu devant venir des PME dans les contrats, ce sont donc les mêmes règles, c'est-à-dire que l'avantage accordé à l'un doit être accordé à l'autre. Est-ce exact?

Mme Geneviève Dufour: Oui.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: C'est également la règle de la nation...

Mme Geneviève Dufour: C'est la règle de la nation la plus favorisée, oui.

Toute mesure, tout privilège, toute loi, toute directive ou toute politique qui favoriseraient le Canada, même s'ils ne sont pas obligatoires, doivent être étendus à tous les autres États, à moins que ce soit inclus dans un accord de libre-échange conclu et notifié en bonne et due forme.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Donc, dans le cas présent...

Le président: Je vous remercie, monsieur Savard-Tremblay.

[Traduction]

Nous passons maintenant à M. Blaikie pour la dernière question. Vous disposez de deux minutes et demie.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Je vais commencer par M. Hugues, car j'aimerais explorer un peu plus la question des types de coordination des chaînes d'approvisionnement dont vous parlez, ou la possibilité d'une telle coordination entre le Canada et les États-Unis.

Je me demande quelle est l'interaction avec l'interdiction des négociations sectorielles, et à quoi pourraient ressembler ces types d'accords sur la coordination des chaînes d'approvisionnement sans s'engager dans un quelconque type d'accord sectoriel qui serait interdit par les règles de l'Organisation mondiale du commerce.

• (1935)

M. Justin Hughes: Je vais répondre avec plaisir.

En ce qui concerne les accords sectoriels dont parlait Mme Dufour, je crois qu'elle parlait de l'article XIV du GATT, qui prévoit que si vous avez un accord commercial préférentiel, y compris une zone de libre-échange, vous ne pouvez pas le faire par secteur. Cela n'a rien à voir avec les efforts de collaboration en vue de la mise en place d'une usine de semi-conducteurs ou de la construction d'un pipeline ou d'un barrage pour la production d'électricité.

Selon moi, ce n'est pas un problème et nous n'avons pas à nous en préoccuper. Je vois que Mme Dufour acquiesce en hochant la tête.

[Français]

Le président: Madame Dufour, est-ce que vous voulez ajouter un commentaire à cette déclaration?

Mme Geneviève Dufour: Je suis tout à fait d'accord sur cette déclaration. Ce sont des ententes qui ne relèvent pas du traité, lorsqu'elles visent l'accomplissement d'un projet donné.

[Traduction]

M. Daniel Blaikie: Dans ce cas, à quoi ressemble la relation entre les gouvernements qui identifient un besoin sur les marchés privés et les acteurs privés au sein de ces industries? Ce n'est pas une chose à laquelle les néo-démocrates et moi-même sommes généralement opposés, mais lorsque nous parlons de ce type de coordination au sein d'un secteur, de quel type de participation publique parlons-nous?

Le président: Veuillez répondre brièvement, je vous prie.

M. Justin Hughes: Pour répondre brièvement, je pense que vous avez essayé par le passé de réhabiliter l'expression « politique industrielle », et je pense que cette expression ne sera dorénavant plus à proscrire.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Blaikie. Merci beaucoup de ces observations.

Je tiens à remercier nos témoins d'avoir pris le temps de nous éclairer et de nous faire part de leur point de vue. Cette séance a été excellente. Merci beaucoup à vous tous. Je vous souhaite une excellente fin de semaine.

Nous allons suspendre la séance pendant un petit moment pour permettre l'arrivée d'autres témoins.

• (1935)

(Pause)

• (1935)

Le président: Merci beaucoup.

Bon retour à tous.

J'aimerais souhaiter la bienvenue aux témoins du Comité. De Manufacturiers et exportateurs Canada, nous accueillons M. Matthew Wilson, premier vice-président, Politiques et relations gouvernementales; de l'Association canadienne des producteurs d'acier, Mme Catherine Cobden, présidente et directrice générale; et de l'Association canadienne du ciment, M. Michael McSweeney, président et chef de la direction.

Je vais vous donner la parole en premier, monsieur Wilson. Vous disposez de cinq minutes pour votre déclaration liminaire.

M. Mathew Wilson (premier vice-président, Politiques et relations gouvernementales, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Bonjour, et merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je vous remercie de m'avoir invité à participer à la discussion d'aujourd'hui. C'est un plaisir pour moi d'être ici au nom des 2 500 membres directs de notre association et des 90 000 fabricants et exportateurs du pays pour discuter des politiques Buy American.

Aujourd'hui, je vais réitérer ce que MEC demande depuis longtemps, à savoir que les gouvernements combattent les politiques Buy American et insistent plutôt sur la mise en œuvre de politiques d'achat Can-Am.

Il va sans dire que le travail du Comité spécial arrive à point nommé et revêt une grande importance pour les fabricants canadiens, non seulement en ce qui concerne le sujet d'aujourd'hui, soit les politiques Buy American, mais aussi tous les aspects de notre relation spéciale avec les États-Unis.

Le partenariat commercial entre le Canada et les États-Unis est une composante essentielle de nos économies et le moteur même de la fabrication. Les produits fabriqués au Canada ou aux États-Unis peuvent traverser notre frontière commune plusieurs fois au cours du processus de production. La majorité des échanges entre nos pays portent sur des sous-composants qui entrent dans la fabrication de produits finis. Par conséquent, les Canadiens et les Américains ne se contentent pas de commercer entre eux, de l'acier aux voitures, des ordinateurs aux robots, et des produits chimiques aux appareils médicaux, mais ils fabriquent aussi des biens ensemble. C'est ensemble que nous faisons concurrence au monde entier. Dans de nombreux secteurs et pour de nombreux produits, aucune distinction n'est faite entre les produits canadiens et américains. C'est ainsi que nos règles commerciales ont été élaborées au fil des décennies.

Les politiques de type « Buy American » créent une distinction entre les biens produits localement et les biens produits à l'étranger pour les marchés publics, et elles sont tout à fait sensées sur le plan politique et pratique. En théorie, si le gouvernement dépense l'argent des contribuables pour des biens, ces biens doivent rester dans l'économie locale. En outre, dans certains secteurs, les marchés publics peuvent contribuer dans une grande mesure au renforcement et au développement des industries essentielles.

Sur le plan politique, on prétend que ces politiques servent à protéger les industries et les emplois locaux contre les activités néfastes, et dans certains cas illégales, des concurrents étrangers. En général, MEC est d'accord avec le fondement théorique de cette approche et soutient depuis longtemps que le gouvernement canadien devrait accorder une plus grande priorité à l'approvisionnement national de biens au moyen de politiques d'approvisionnement. Cependant, peu de politiques Buy American ont été mises en œuvre dans le passé. Nous croyons plutôt qu'il est possible de tenir compte des avantages économiques de l'approvisionnement tout en reconnaissant et en soutenant les chaînes d'approvisionnement régionales et en veillant à ce que les contribuables en aient pour leur argent.

Le problème de la politique Buy American, telle qu'elle est mise en œuvre actuellement, c'est qu'elle tend à être un instrument contondant qui ne fait pas de distinction entre les chaînes d'approvisionnement intégrées et les produits importés ou finis, ce qui a pour effet de compromettre les chaînes d'approvisionnement régionales.

En voici un exemple. Au cours de la mise en œuvre de l'American Recovery and Reinvestment Act en 2008-2009, les États-Unis ont mis en place une série de politiques d'achat américain. Un grand fabricant américain bien connu a soumissionné pour un contrat de fourniture de pompes à eau dans le cadre de projets d'infrastructures municipales. L'offre de cette société a été rejetée. Pourquoi? Parce qu'un simple composant, et non le produit fini, était fabriqué dans son usine d'Oakville, en Ontario. Cela a nui non seulement à ses activités canadiennes, mais aussi à ses activités américaines.

MEC travaille depuis longtemps à ce dossier avec ses entreprises membres. Nous avons fait des recherches, analysé des enquêtes et rédigé des documents sur le sujet. Nous avons travaillé avec les gouvernements à des solutions et des options, notamment dans le cadre de l'ARRA et, plus récemment, de la renégociation de l'ALENA.

À la lumière de ses travaux, MEC estime que trois options sont généralement primordiales dans l'approche canadienne des politiques Buy American. Premièrement, il faut faire la promotion, aux

États-Unis, de politiques d'achat au Canada et mettre en œuvre des mesures similaires ici. Deuxièmement, la réciprocité est une nécessité et doit être un principe fondamental dans toute relation commerciale, y compris avec les États-Unis. Le Canada ne doit pas avoir peur de mettre en œuvre des mesures de représailles. Troisièmement, le Canada et les États-Unis doivent s'appuyer sur les domaines d'approvisionnement existants où les capacités de production nationale sont nécessaires, notamment en ce qui concerne la reprise après la COVID-19 et la capacité de préparation future.

En fait, ces approches sont toutes utilisées aujourd'hui de diverses manières, et elles fonctionnent. Le pont international Gordie Howe qui reliera l'Ontario au Michigan repose sur un modèle d'approvisionnement fondé sur la réciprocité. La province de l'Ontario a mis en œuvre une disposition d'accès au marché d'approvisionnement réciproque lorsque les États américains ont menacé de bloquer les ventes de produits fabriqués en Ontario sur leurs marchés, et ces États ont fait marche arrière. Le Canada lui-même a mis en œuvre des dispositions similaires l'année dernière dans le contexte des tarifs sur l'acier et l'aluminium. Depuis plus de 50 ans, nous avons un accord conjoint sur les marchés publics de la défense qui soutient la production et l'approvisionnement intégrés dans les industries de la défense.

Étant donné le décret actuel qui prévoit l'expansion des politiques Buy American et le recours historique de l'administration actuelle à ces politiques, MEC croit qu'il est essentiel pour le gouvernement canadien de faire pression de façon agressive en faveur d'un accord bilatéral et permanent d'achat réciproque — un accord d'achat Can-Am.

CME comprend que cette demande s'accompagne de défis importants, mais croit que le moment est bien choisi. La nouvelle administration est beaucoup plus favorable à la coopération internationale et, en général, aux vues canadiennes sur la politique et les stratégies.

Nous sommes en train de mettre en œuvre un nouvel accord de libre-échange. Il manque un chapitre modernisé sur les marchés publics pour que les gouvernements des deux côtés de la frontière puissent mettre en œuvre des plans de relance économique qui font une large place aux dépenses d'approvisionnement comme outil clé de cette relance.

Je vous remercie encore de m'avoir invité à discuter de ce sujet et je serai ravi de poursuivre la discussion.

• (1940)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Wilson.

La parole est maintenant à Mme Cobden. Vous disposez de cinq minutes.

Mme Catherine Cobden (présidente et directrice générale, Association canadienne des producteurs d'acier): Bonjour à tous.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Je m'appelle Catherine Cobden. Je suis la présidente et directrice générale de l'Association canadienne des producteurs d'acier. Je vous remercie de me donner l'occasion de témoigner devant vous aujourd'hui afin de vous présenter le point de vue de l'industrie de l'acier canadienne sur l'importante relation économique entre le Canada et les États-Unis, alors que vous discutez de la politique d'achat des États-Unis et du plan américain d'aide à l'emploi.

Nos sociétés membres produisent environ 15 millions de tonnes d'acier et de produits chaque année, et soutiennent environ 123 000 emplois directs et indirects dans plus de cinq provinces. Notre industrie joue un rôle stratégique important au sein de l'économie à titre de fournisseur essentiel des secteurs de l'automobile, de l'énergie, de la construction et de la fabrication nord-américains. Nous acheminons approximativement 40 % de notre production totale vers les États-Unis chaque année, et nous répondons à environ 5 % de leurs besoins sur le marché. En retour, nous sommes un client très important pour les États-Unis, puisque l'acier américain représente jusqu'à environ 25 % de tout l'acier utilisé au Canada. Nous profitons aussi de chaînes d'approvisionnement et de marchés solides et intégrés. En effet, l'acier passe la frontière à de nombreuses reprises au fil de sa transformation en des produits spécifiques, selon la demande du marché.

Bien que nous ayons connu notre lot de défis en ce qui a trait aux échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, notre vision n'a pas changé: nous sommes plus forts ensemble que séparés. Nous nous réjouissons du programme de collaboration renouvelé dont nous avons entendu parler dans les diverses rencontres bilatérales entre notre gouvernement et les États-Unis. Nous devons bien sûr faire face à certains défis, mais nous croyons qu'il est essentiel de profiter de l'occasion pour maintenir et même accroître notre accès aux États-Unis.

Bien que les anciennes versions de la politique d'achat aux États-Unis aient causé des dommages, nous nous préoccupons de ce qui pourrait arriver en raison des changements proposés dans le nouveau plan économique pour la fabrication aux États-Unis et des conséquences possibles du plan d'aide à l'emploi. Selon notre expérience sur le terrain, avec ou sans exclusions, les clients délaissent l'acier canadien en raison du frein qu'ont créé ces politiques et de considérations d'ordre pratique comme la tenue d'inventaires distincts: les inventaires américains et les inventaires non américains. Nous reconnaissons les efforts et les considérations associées à ces exclusions, mais nous craignons que cette approche ne suffise pas à régler le problème.

Nous proposons une approche générale pour notre réponse à la politique d'achat des États-Unis, qui mise sur la collaboration, les priorités clés et la capacité de démontrer notre engagement à déployer des efforts comparables au Canada. Nous aimerions vous présenter quatre propositions à des fins d'études.

La première vise à promouvoir le Canada à titre de fournisseur fiable de matériaux écologiques en vue d'atteindre les objectifs des États-Unis en matière de climat et de mieux rebâtir dans le cadre de leurs programmes d'infrastructure. Les États-Unis ne produisent pas suffisamment d'acier; ils auront donc besoin de partenaires commerciaux qui partagent leur vision et leurs objectifs à de nombreux égards. En ce qui a trait au climat, je suis fier de dire que les producteurs d'acier du Canada figurent parmi les plus verts du monde. Selon une récente étude comparative mondiale, l'acier canadien se situe au premier ou au deuxième rang mondial, selon la méthode de production, pour sa faible intensité carbonique, comparativement aux autres pays producteurs d'acier dans le monde.

La deuxième proposition vise à démontrer notre engagement à l'égard de l'approvisionnement écologique dans le cadre de notre propre programme d'infrastructure. Il s'agit d'un domaine important qui est toujours oublié dans les plans du Canada pour le climat et la carboneutralité. Le secteur de l'acier du Canada a les qualifications écologiques requises — tout comme d'autres secteurs — pour ap-

puyer cet objectif important, et nous croyons qu'il est difficile, sur le plan de la crédibilité, d'avoir de telles attentes pour un programme d'infrastructure américain, alors que nous ne visons pas les mêmes objectifs au Canada.

La troisième proposition vise à positionner le Canada à titre de partenaire égal des États-Unis dans la lutte contre les pratiques commerciales déloyales dans le domaine de l'acier par l'entremise de changements explicites à notre mécanisme de recours commercial. Les industries de l'acier canadiennes et américaines partagent de grandes préoccupations à l'égard de la surcapacité importante et grandissante de la Chine, de l'Iran, de la Turquie et d'autres pays de la région de l'ANASE, par exemple. Les États-Unis ont apporté des changements importants à leur système de surveillance et d'application en matière de commerce pour attraper et pénaliser ceux qui s'adonnent à des pratiques commerciales déloyales, et nous devons suivre le rythme.

● (1945)

Les membres de l'Association canadienne des producteurs d'acier ont recommandé un large éventail de modifications, notamment la désignation du lieu de fonte et de coulage de l'acier, l'amélioration de notre système de contrôle à la frontière et l'établissement d'un cadre anti-contournement, semblable à celui des États-Unis, qui représente un besoin pressant.

Notre dernière proposition vise un appui continu à l'égard de la pleine mise en oeuvre de l'ACEUM. Cet accord favorise grandement l'industrie de l'acier. Il reconnaît l'intégration poussée de nos économies en plus d'accroître la compétitivité de l'industrie nord-américaine et nos chaînes d'approvisionnement.

Monsieur le président, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de m'exprimer sur ce sujet.

● (1950)

Le président: Merci, madame Cobden.

Nous allons maintenant entendre M. McSweeney. Vous disposez de cinq minutes. Allez-y.

M. Michael McSweeney (président et chef de la direction, Association canadienne du ciment): Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, de m'avoir invité à témoigner devant vous ce soir.

Je m'appelle Michael McSweeney; je suis le président et chef de la direction de l'Association canadienne du ciment.

Nous représentons cinq entreprises cimentières dotées d'installations au Canada. Nos membres sont Ash Grove, Federal White, Lafarge, Lehigh Hanson et St Marys Cement. Notre mission est de promouvoir et de défendre les avantages environnementaux, économiques et sociaux de l'utilisation du ciment et du béton dans la construction.

Notre industrie constitue le fondement de la croissance économique et des infrastructures. La presque totalité des constructions du Canada — qu'elles soient au-dessus du sol ou sous le sol — nécessite l'utilisation du béton. Il est deux fois plus utilisé que n'importe quel autre matériau de construction. Après l'eau, le béton représente le deuxième élément le plus consommé. Trois tonnes de béton sont consommées chaque année pour chaque femme, homme et enfant dans le monde.

Tout au long de la pandémie de COVID-19, notre industrie a été reconnue comme étant essentielle, alors que les représentants provinciaux tentaient de maintenir la construction des infrastructures comme les hôpitaux, les écoles, les installations de traitement des eaux usées et les réseaux de transport collectifs.

Au cours des cinq dernières années, le Canada a utilisé environ 45 millions de tonnes de ciment. Au cours des cinq prochaines années, on prévoit que le Canada consommera 55 millions de tonnes de ciment, qui donneront 400 millions de tonnes de béton, qui rempliront 24 millions de camions-malaxeurs. Si on les collait l'un derrière l'autre, ces camions feraient le tour de la terre quatre fois et demie.

En plus d'être indispensables, le béton et le ciment sont la pierre angulaire de l'économie canadienne. Nous avons des usines partout au Canada, dans chaque circonscription. On trouve 1 000 usines de béton prémélangé, 35 usines de fabrication de tuyaux en béton, 15 usines de ciment, 56 usines de béton préfabriqué, 12 usines de coffrages à béton isolant et 35 usines de fabrication de blocs de béton. Ensemble, ces opérations génèrent plus de 76 milliards de dollars d'activités économiques par année et permettent à plus de 158 000 Canadiens de travailler.

Il ne faut pas sous-estimer les répercussions économiques de notre industrie, surtout en raison du rôle du ciment canadien dans le cadre des exportations stratégiques vers les États-Unis. Cela vous surprendra peut-être, mais 40 % du ciment canadien est exporté vers les États-Unis par les Grands Lacs, la côte de l'Atlantique et la côte Nord-Ouest du Pacifique.

Tout cela m'amène au sujet d'aujourd'hui: la politique d'achat et de fabrication aux États-Unis.

Les États-Unis et le Canada ont entretenu pendant longtemps une relation mutuellement avantageuse, exempte de droits de douane, en ce qui a trait au commerce du ciment. Les États-Unis ne produisent pas suffisamment de ciment à l'échelle nationale pour répondre à leur demande. Pour combler cette lacune, ils importent plus de 16 millions de tonnes de ciment par année, dont 35 % — près de 6 millions de tonnes — proviennent du Canada. Nos deux marchés sont pleinement intégrés, et le ciment peut facilement passer la frontière afin d'atteindre les marchés des États-Unis. Les restrictions relatives à ce flux commercial, sous la forme des politiques d'achat aux États-Unis, risquent de briser cette chaîne d'approvisionnement intégrée de longue date. Puisque 40 % du ciment est exporté chaque année, le défaut de protéger le Canada contre la montée du protectionnisme commercial entraînera une augmentation des coûts et retardera les projets d'infrastructures des États-Unis, en plus d'entraîner la perte d'emplois au Canada.

Elle nuirait aussi au programme d'achat vert des États-Unis. En effet, si les États-Unis remplacent les importations du Canada par des importations de l'Asie et de l'Europe orientale, leur profil d'émissions de gaz à effet de serre augmentera d'environ 25 % en raison du transport du ciment uniquement.

Comme le ciment fait partie du marché intégré du Canada et des États-Unis qui optimise la logistique manufacturière et la demande régionale, les exportations du Canada vers les États-Unis réduisent les coûts d'expédition et les émissions de gaz à effet de serre. Le ciment du Canada est l'un de ceux qui produisent le moins d'émissions de carbone au monde, et le pays continue de viser des réductions en la matière par l'entremise de nombreuses innovations. J'ajouterais que l'industrie canadienne du ciment pourra facilement

réduire ses émissions de gaz à effet de serre de cinq à six mégatonnes au cours des cinq prochaines années.

• (1955)

Il est important que le Canada convainque l'administration Biden d'accorder une exemption pour le ciment canadien alors qu'elle élabore son plan « Buy America/Buy American ». Les représentants canadiens doivent souligner les avantages économiques mutuels d'un maintien de la libre circulation des échanges et l'importance de la disponibilité d'un ciment à faible émission de carbone pour les programmes d'achat vert et de reconstruction en mieux du Canada et des États-Unis.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McSweeney.

Nous allons maintenant passer à la période des questions.

M. Lewis sera le premier intervenant de notre première série de questions. Vous disposez de six minutes. Allez-y.

M. Chris Lewis (Essex, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président. Je remercie également les témoins. Vous avez livré un excellent témoignage. Je vous en suis reconnaissant.

J'ai été très heureux de vous entendre tous les trois évoquer la question de la frontière. C'est ce sujet que je vais aborder dans mes questions ce soir.

J'aimerais commencer avec M. Wilson.

Monsieur Wilson, hier, j'ai parlé au président du syndicat de l'ASFC de Windsor, la plus importante frontière internationale de l'Amérique du Nord. Il représente 540 employés syndiqués: 300 employés de première ligne et 240 membres du personnel de soutien. Ils n'ont pas été vaccinés. Les employés de Sarnia l'ont été. Ceux de Norfolk aussi, mais pas ceux de Windsor.

Ma première question pour vous, monsieur, est la suivante: advenant le cas où — et j'espère sincèrement que cela n'arrivera pas — nos agents de l'ASFC, nos agents de première ligne, étaient infectés à la COVID-19 et que nous devons fermer la frontière, quelles seraient les conséquences pour l'industrie manufacturière?

M. Mathew Wilson: La fermeture de la frontière mettrait rapidement fin à la production dans la plupart des secteurs. Pour parler franchement, monsieur Lewis, si les produits ne peuvent passer d'un côté à l'autre de la frontière, le secteur manufacturier ne peut fonctionner. Presque toutes les composantes de la chaîne d'approvisionnement proviennent des États-Unis ou y entrent. Le passage à la frontière est essentiel. Nous parlons beaucoup du secteur de l'automobile, mais en fait, les aliments arrivent en deuxième place en ce qui a trait au passage à la frontière. Non seulement une telle situation aurait une incidence sur le secteur manufacturier, mais elle aurait aussi une incidence sur ce que vous et moi mangeons chaque jour, et sur ce que nous pourrions acheter en épicerie. Les conséquences seraient assez importantes et assez vastes, assez rapidement.

Oui, nous pourrions réacheminer les marchandises et passer par la frontière de Niagara ou par Sarnia, par exemple. Ce ne serait pas très pratique, mais ce serait faisable.

Nous demandons depuis longtemps de meilleurs tests et de meilleurs vaccins pour tous les travailleurs essentiels, notamment les agents frontaliers. Nous regardons évidemment la situation selon l'angle de la fabrication, mais c'est essentiel. Ces travailleurs sont tout aussi importants que les camionneurs, qui déplacent les biens d'un endroit à l'autre.

Oui, c'est très important de régler cette question.

M. Chris Lewis: Merci.

Monsieur Wilson, c'est un enjeu canadien. Il ne vise pas uniquement Essex ou Windsor, bien que ces deux villes me tiennent grandement à cœur. C'est dans ces villes que se trouvent les installations de fabrication les plus avancées de notre beau pays, le Canada, mais je réalise que la situation touche le monde entier.

Monsieur, je crois que vous avez dit, dans votre déclaration préliminaire, qu'il y avait quelque 90 000 exportateurs. J'ai été surpris d'entendre cela. Je crois aussi qu'il y a un problème important avec... De nombreuses personnes voient le commerce comme un bien, un morceau de papier ou une carotte, mais le commerce, c'est aussi les humains. Je parle à de nombreuses personnes, des deux côtés des frontières du Canada et des États-Unis, au Michigan, en Ohio, en Pennsylvanie... au Mexique. Je sais que bon nombre des personnes que vous représentez doivent traîner de grandes liasses de papier lorsqu'elles traversent la frontière afin de montrer aux agents de l'ASFC et aux agents frontaliers des États-Unis qu'ils offrent bel et bien un service essentiel.

Ma question s'adresse à tous les témoins. Est-ce qu'il serait utile, aux fins de l'exportation, de la fabrication et de l'assemblage, d'avoir un document d'une page qui montre que ces personnes ont été vaccinées au cours des deux dernières heures et qu'elles offrent un service essentiel? Elles pourraient montrer ce document aux agents frontaliers, et ainsi éviter de les retarder ou de retarder le commerce. Est-ce que ce serait une bonne solution?

J'essaie de faire preuve de créativité afin que nous puissions passer cette étape et discuter de l'ouverture de notre économie.

• (2000)

M. Mathew Wilson: Très rapidement, je dirais que les entreprises peuvent fournir des documents. Elles n'aiment peut-être pas cela. Les petites entreprises ont de la difficulté à le faire, mais elles peuvent le faire. Ce qu'elles ne peuvent pas gérer, c'est l'incertitude, et c'est ce qui qualifie la plupart des déplacements. Je crois que vous avez très bien exprimé la situation lorsque vous avez dit qu'il n'était pas seulement question de biens, mais aussi de personnes et d'idées qui se promènent d'un endroit à l'autre. Elles sont essentielles au fonctionnement du secteur manufacturier.

Nous voulons tous que des mesures soient prises pour uniformiser et simplifier le processus. Je ne sais pas si un formulaire au lieu de cinq permettrait de régler le problème. On pourrait en discuter. Il faut toutefois que le processus soit le même pour tous les postes frontaliers, à tout moment et pour tous les agents. Le moment et le lieu ne devraient pas avoir d'incidence sur le processus: les règles doivent s'appliquer de la même façon à tout le monde.

M. Chris Lewis: Merci, monsieur Wilson.

Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

Le président: Il vous reste moins d'une minute, monsieur Lewis.

M. Chris Lewis: Merci, monsieur le président.

Ma dernière question s'adresse à Mme Cobden, de l'industrie de l'acier.

La construction du pont Gordie Howe se poursuit lentement. Comme vous le savez, il y a ici, à une dizaine de kilomètres de chez moi, une colossale industrie sidérurgique, l'une des plus importantes, dans les deux sens.

Que peut faire le Comité pour promouvoir l'exportation du Canada vers les États-Unis et l'utilisation de notre propre acier afin de ne pas avoir à importer de l'acier chinois ou turc?

Mme Catherine Cobden: Monsieur Lewis, j'aime beaucoup cette question. Merci beaucoup.

J'ai tenté de souligner ce point dans mon exposé. Je pense qu'il est absolument nécessaire d'intensifier les efforts pour promouvoir l'utilisation de l'acier canadien et, de leur côté, de l'acier américain. Je ne dis pas que tous les importateurs ont des pratiques commerciales injustes, mais nous sommes très menacés. Nous sommes un marché très attirant pour les acteurs qui ont des pratiques commerciales déloyales, et lorsqu'ils déversent leurs produits dans un marché, cela a un effet très perturbateur.

Nous essayons de faire connaître nos avantages pour favoriser l'utilisation de notre acier. Nous sommes très écologiques. Nous créons beaucoup d'emplois dans la région, évidemment, et nous avons d'excellentes pratiques de travail qui pourraient également plaire aux États-Unis. Nous avons beaucoup de points communs. Nous devons donc continuer dans cette direction.

En outre, n'oubliez pas les recours commerciaux que j'ai mentionnés. Nous devons en faire plus à la frontière pour contrer ces importateurs. Ces commerçants déloyaux sont très habiles pour éviter les droits de douane applicables.

M. Chris Lewis: Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, madame Cobden, et merci, monsieur Lewis.

Nous passons maintenant à M. Sarai pour six minutes, s'il vous plaît.

M. Randeep Sarai (Surrey-Centre, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bien que cette étude porte davantage sur la politique sur les achats aux États-Unis, la politique Buy American et d'autres politiques commerciales du genre, je tiens à remercier mon collègue, M. Lewis, qui a souligné les problèmes de vaccination. J'espère qu'il y a quelqu'un au cabinet du premier ministre Ford qui nous écoute, car nous devons nous assurer d'offrir la vaccination aux postes frontaliers. Si l'Ontario ne le fait pas alors que les autres le font, je pense que le premier ministre de l'Ontario et les autorités sanitaires de l'Ontario devront prendre ce problème très au sérieux. Nous devrions peut-être en saisir le Comité de la santé pour faciliter cela.

Pour ce qui est de notre étude, je tiens d'abord à remercier M. Wilson, Mme Cobden et M. McSweeney de leurs témoignages. C'est très important.

Vous avez souligné ce que nous constatons tous les jours. Il y a circulation des marchandises. Dans ma circonscription, il y a des industries de l'intelligence artificielle qui fabriquent de l'acier. Je me souviens que nous avons eu d'intéressants dilemmes lorsque les droits de douane ont été imposés. Leurs produits d'acier étaient frappés de droits de douane par les États-Unis sous prétexte qu'ils n'étaient pas sûrs, tandis que nous avons imposé des droits compensateurs sur l'acier provenant des États-Unis.

Prenons l'exemple des écoles en construction à Seattle. Une partie de l'acier provient des États-Unis, une autre du Québec, et une autre est fabriquée ici, en Colombie-Britannique, et l'assemblage se fait à Seattle. Cela démontre la complexité des échanges dans le domaine de l'acier, notamment les pièces, de part et d'autre de la frontière. C'est un exemple probant.

Monsieur McSweeney, vous avez abordé le sujet par rapport au béton. On voit tous les jours des entreprises comme Lafarge, notamment, qui expédient du ciment dans les deux sens. Certains produits fabriqués de l'autre côté de la frontière viennent ici. Je pense qu'il est presque impossible d'en déterminer la composition exacte.

Voici ce que j'aimerais savoir; tout le monde est libre d'intervenir. S'ils bloquent réellement l'achat de produits canadiens lors du processus d'approvisionnement, selon les modalités du plan fédéral américain, quelle est la valeur en dollars des échanges à risque qui n'atteignent pas le seuil de 50 % d'intrants américains? Quelles sont nos pertes potentielles? Est-ce que quelqu'un a une idée?

Monsieur Wilson, vous pourriez peut-être commenter, puisque vous êtes en quelque sorte le porte-parole collectif à cet égard. J'ai posé la question aux représentants de nombreuses industries et je n'ai jamais réussi à obtenir ce chiffre.

• (2005)

M. Mathew Wilson: Voici le problème. Si je ne me trompe pas, un des témoins du groupe précédent a mentionné le chiffre de 600 milliards de dollars pour les marchés publics aux États-Unis. C'est énorme. Cela correspond à la valeur de produits manufacturés annuellement au Canada, toutes industries confondues. Donc, c'est un chiffre énorme.

Je ne veux pas donner un chiffre exact en dollars. Je dirai toutefois que ce chiffre sera plus élevé que n'importe quel chiffre auquel vous pourriez penser. Je dis cela parce que les économistes tendent à faire des études et à chiffrer l'impact par secteur, en donnant un beau chiffre rond. Ce sera peut-être 100 milliards de dollars, peut-être 50 milliards, je ne sais pas. L'impondérable impossible à calculer, c'est l'effet paralysant sur tout le reste que l'on ne voit jamais.

En fin de compte, lorsque le gouvernement commence à promouvoir des politiques favorisant l'achat de produits américains, surtout pour se protéger contre le dumping de l'étranger, on constate qu'il répond presque toujours que cela ne vise pas le Canada, même si cela se répercute sur l'ensemble des décisions d'approvisionnement des entreprises et du gouvernement, quel que soit le produit. Vous pouvez fixer tous les repères du monde — 50 %, 50 000 \$, 2 millions de dollars —, mais ce n'est absolument pas pertinent, car en fin de compte, ces politiques se répercutent en cascade sur chaque transaction et dans tous les secteurs, tant publics que privés.

Il n'y a pas de solution facile. Certaines de nos sociétés membres ont même fait l'acquisition d'entreprises américaines pour contourner les restrictions relatives aux achats aux États-Unis et continuer à fabriquer des produits aux États-Unis pour obtenir des contrats

d'approvisionnement avec le gouvernement américain, mais elles se sont fait dire qu'elles n'étaient pas autorisées à participer aux marchés publics américains parce que ce ne sont pas des entreprises américaines.

M. Michael McSweeney: Je pense qu'il est juste de dire qu'il est difficile de chiffrer les coûts exacts. On parle certainement de plusieurs milliards de dollars pour l'acier et le ciment, mais c'est une question d'emplois, d'emplois syndiqués. On parle du gagne-pain des gens.

M. Randeep Sarai: Je suis tout à fait d'accord. Voilà pourquoi je pense qu'il est très important de rappeler aux Américains le montant ou l'importance de leur participation dans nos marchés publics et nos industries. Lorsqu'une guerre commerciale éclate, il y a toujours des représailles réciproques. Le Canada ne restera certainement pas les bras croisés. En fin de compte, c'est le consommateur qui en fait les frais. C'est le consommateur, comme une commission scolaire ou un constructeur de maisons qui a besoin de votre produit pour une fondation, M. McSweeney, qui payera plus cher. Je pense qu'il est essentiel de le rappeler. Nos délégués commerciaux et le personnel des ambassades ont fait un excellent travail. Nous les avons interrogés à ce sujet, et ils poursuivront ces efforts.

Vous avez un commentaire.

M. Michael McSweeney: Ce sont des matériaux verts, comme Mme Cobden l'a indiqué. Le Canada est réputé pour ses matériaux verts. Le Canada a les cimenteries les plus propres au monde, et il en va de même pour les usines du secteur de l'acier. Cela devrait susciter l'intérêt de l'administration américaine.

Pour revenir au point soulevé par M. Lewis, je pense qu'une des mesures que vous pourriez prendre — et j'ai entendu le ministre Wilkinson en parler brièvement aujourd'hui — est l'application d'un ajustement à la frontière pour le carbone. Nous avons un système de tarification du carbone très solide; il s'agit d'une tarification de la pollution. Il devrait y avoir un ajustement à la frontière pour le carbone pour les entreprises exportatrices, que ce soit vers le Canada ou les États-Unis, afin de favoriser les échanges commerciaux de produits écologiques entre le Canada et les États-Unis en misant sur les bonnes politiques de tarification du carbone propres et durables que nous appliquons tous, plutôt que les échanges avec certains pays, notamment ceux d'Europe de l'Est, la Chine ou d'autres régions qui n'ont pas de politiques rigoureuses sur le carbone.

Le président: Merci, monsieur Sarai.

Nous passons maintenant à Mme Savard-Tremblay.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour six minutes.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie l'ensemble de nos témoins.

J'aimerais poser des questions à M. McSweeney, de l'Association canadienne du ciment, ainsi qu'à Mme Cobden, de l'Association canadienne des producteurs d'acier.

Vous avez parlé de vos productions et de vos secteurs respectifs comme étant des industries très portées sur l'innovation qui sont à l'avant-garde de la recherche et de l'avancement sur le plan écologique, ce qui est fort nécessaire en cette époque de changements climatiques. On a aussi parlé de l'aluminium québécois, qui est l'un des plus verts au monde.

Madame Cobden, vous avez parlé du contournement de la tarification à la douane. Avez-vous observé des cas précis où la réglementation ou la tarification était insuffisante, ou des cas flagrants de contournement?

Autrement dit, cherche-t-on à passer entre les mailles du filet en jouant sur les mots, sur la façon dont la réglementation est écrite, ou n'y a-t-il tout simplement pas de filet?

● (2010)

[Traduction]

Mme Catherine Cobden: Je suis désolée; je vais répondre en anglais.

Nous avons un très bon système de recours commerciaux. Je ne veux pas laisser entendre que nous avons une frontière poreuse minée de problèmes. Je tiens vraiment à souligner que nous avons un excellent système de recours commerciaux.

Cela dit, le fait demeure que certains types d'importateurs qui tentent de faire entrer leurs produits au pays emploieront de multiples stratagèmes pour éviter de payer les droits applicables à leurs produits. Par exemple, un pays assujéti à des droits de douane peut envoyer de l'acier dans un autre pays qui n'y est pas assujéti, le transformer légèrement, puis l'envoyer au Canada. Le Canada n'a pas la capacité de faire un suivi de cette transformation et de savoir que l'acier provient en fait d'un pays qui devrait payer des droits de douane.

Je considère que nous avons un bon système, mais nous devons tout de même continuer à l'améliorer, comme le font les Américains. Je comprends la discussion sur la réciprocité, les représailles et tout cela — notre industrie l'a certainement vécu —, mais nous préférons une alliance avec les Américains pour relever ce défi et centrer plutôt notre attention sur l'extérieur, sur les pays qui posent problème.

M. Michael McSweeney: De notre point de vue, il n'y a pas plus important défi de société, après la COVID, que les changements climatiques. Prenons à titre d'exemple les entreprises américaines qui importent du ciment provenant de Corée et de Chine aux États-Unis, dans la région du nord-ouest de la côte pacifique. Ce ciment est ensuite expédié par camion en Colombie-Britannique qui, comme nous le savons, a une taxe sur le carbone depuis 2008. La taxe sur le carbone ne s'applique qu'aux combustibles utilisés pour la fabrication de ciment ou de tout autre produit en Colombie-Britannique. Donc, ce ciment importé d'Asie par bateau qui produit 25 % plus de gaz à effet de serre, puisqu'il traverse le Pacifique en bateau jusqu'à l'État de Washington avant d'être expédié par camion en Colombie-Britannique, échappe à notre système de tarification du carbone. Ils évitent la taxe sur le carbone. De 2009 à 2014, 42 % du ciment utilisé en Colombie-Britannique était du ciment en provenance d'Asie entré indirectement dans la province par l'intermédiaire des États-Unis, sans taxe sur le carbone. Voilà pourquoi nous avons absolument besoin d'un mécanisme comme un ajustement à la frontière pour le carbone afin de protéger notre industrie nationale, nos emplois syndiqués et le mode de fonctionnement de nos usines.

Mme Catherine Cobden: Monsieur le président, puis-je ajouter un commentaire sur l'ajustement à la frontière pour le carbone, ou devez-vous passer à autre chose?

[Français]

Le président: Vous pouvez continuer pour une minute et demie.

Mme Catherine Cobden: D'accord.

[Traduction]

J'aimerais simplement dire que je pense que l'idée d'un ajustement à la frontière pour le carbone est très importante pour l'avenir, mais que cela devrait se faire de concert avec notre principal partenaire commercial. C'est ce que je retiens des propos de M. McSweeney, mais je tenais à le souligner. Ce n'est pas une mesure contre nos principaux partenaires commerciaux, mais quelque chose qu'il faut faire avec eux, encore une fois.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie de vos réponses très étoffées.

M. McSweeney disait qu'il y avait un passage, une forme de *dumping* des produits en provenance de l'Asie.

Pour ce qui est de l'acier, l'Asie est-elle également la région litigieuse, la région productrice de cet acier qui réussit à être présenté comme un acier nord-américain?

● (2015)

[Traduction]

Mme Catherine Cobden: Oui. Il existe un bilan des activités mondiales. Le Comité de l'acier de l'OCDE suit l'évolution de la situation, et il y a aussi un comité du G20 qui surveille la surcapacité. Vous constaterez que le *dumping* résulte de la surcapacité sidérurgique, et que cela pose problème non seulement avec la Chine, qui est sans doute l'exemple le plus probant, mais aussi avec l'Iran, la Turquie et certaines autres régions, comme la région de l'ANASE, par exemple.

Le président: Merci, madame Savard-Tremblay.

Nous passons maintenant à M. Blaikie, pour six minutes.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Ce soir, je retiens notamment qu'une des façons d'aider l'industrie canadienne à améliorer son accès à certains types de contrats américains, sous la nouvelle administration, serait de faire un meilleur travail d'écologisation de l'industrie canadienne et de documenter les pratiques écologiques existantes. Cela s'explique en partie par l'absence d'intégration de normes ou de critères environnementaux dans nos propres processus de passation des marchés au Canada d'où le retard que nous accusons avec notre système de documentation, selon ce que nous avons entendu. Je retiens aussi que concevoir ce genre de système ne se fait pas du jour au lendemain. À mon avis, c'est une raison de plus pour commencer sans tarder.

Je me demande si vous pourriez tous nous donner un aperçu du début de ce processus du point de vue de vos secteurs respectifs. Selon vous, qu'est-ce que le Canada devrait commencer à faire? Je ne parle pas seulement des critères qu'il établit pour sa propre passation des marchés, bien que ce serait formidable si vous aviez des commentaires à ce sujet. Je parle aussi de la forme que pourrait prendre ce processus de documentation pour les entreprises canadiennes et de la marche à suivre pour avoir la documentation nécessaire pour assurer notre compétitivité sur d'autres marchés internationaux où les gouvernements imposent des critères environnementaux rigoureux pour leurs projets publics.

Je vais commencer par Mme Cobden, de l'Association canadienne des producteurs d'acier.

Mme Catherine Cobden: Merci beaucoup de la question.

Je pense en effet qu'il s'agit d'un aspect important à explorer avec les États-Unis, comme j'ai tenté de l'indiquer dans mon exposé. Nous avons les qualifications écologiques et, à long terme, le rendement de l'industrie ne fera que s'améliorer.

Je dirais qu'il ne faut pas faire du mieux l'ennemi du bien. Je pense que nous pouvons d'abord prendre des mesures provisoires pour commencer à documenter ce rendement, comme vous l'avez indiqué.

L'industrie de l'acier a maintenant des critères internationaux qui commencent à démontrer une partie de ce...

À long terme, évidemment, il faudrait idéalement faire une analyse du cycle de vie du carbone pour connaître son empreinte totale, mais j'ignore s'il est nécessaire que tout cela soit en place avant de commencer.

Je pense que vous avez soulevé un point très important. Nous devons faire des progrès à cet égard. Je ne pense pas qu'on veuille attendre d'avoir consacré 10 années à perfectionner l'approche de l'analyse du cycle de vie.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup de cette réponse.

Monsieur McSweeney, la parole est à vous.

M. Michael McSweeney: Dans le même ordre d'idées, monsieur Blaikie, il y a beaucoup de gains à réaliser du côté de l'approvisionnement.

Nous devrions toujours effectuer une analyse du cycle de vie et employer les matériaux de construction dont celui-ci est le plus long. Il faut ensuite choisir les matériaux ayant l'empreinte carbone la plus faible, et enfin, utiliser les meilleures technologies disponibles. Nous en avons toute une gamme au Canada, que ce soit Svante, CarbonCure ou Solida.

Il y a un nouveau ciment dans notre industrie. Il s'agit du ciment Portland au calcaire. Son prix est le même que celui du ciment ordinaire. Or, l'utilisation de ce ciment réduit les émissions de gaz à effet de serre de 10 %, sans le moindre coût pour le client. Il y a maintenant cinq ans que nous cherchons à ce qu'il soit rendu obligatoire par le fédéral, les provinces et les municipalités. Imaginez la situation: je n'incite pas les gens à construire avec du béton. J'aimerais qu'ils le fassent, mais ce n'est pas ce que je réclame. Je dis plutôt que si vous utilisez du béton pour construire, choisissez le ciment qui aura l'empreinte carbone la plus faible, sans aucun coût pour le contribuable.

M. Daniel Blaikie: Je vous remercie infiniment.

Monsieur Wilson, que pourrions-nous faire du point de vue des manufacturiers?

M. Mathew Wilson: Tout d'abord, je suis d'accord avec Mme Cobden et M. McSweeney. Ils voient assurément la question du point de vue d'un secteur très ciblé.

Je vais cependant prendre un peu de recul. D'aussi loin que je me souviens, nous avons toujours collaboré avec les gouvernements canadiens à l'élaboration de la politique d'approvisionnement. Or, nous n'arrivons même pas à convaincre les décideurs de tenir compte de l'analyse économique.

Je veux revenir en arrière un instant. Je suis tout à fait d'accord avec votre point de vue, mais une analyse économique doit aussi être réalisée. Les deux vont de pair. Il doit y avoir une analyse à la fois économique et environnementale. Or, aucun gouvernement au pays ne fait vraiment cet exercice. Il y a quelques efforts en ce sens dans des projets d'infrastructure de l'Ontario et du Québec, mais c'est à peu près tout pour le moment.

Tous ces éléments sont fort importants, et c'est pourquoi nous avons vraiment insisté pour que les politiques d'approvisionnement du Canada fassent l'objet d'un examen global dans le cadre du plan de relance du gouvernement. Les décideurs doivent s'attarder aux enjeux environnementaux et opérer un virage vert dans les chaînes d'approvisionnement en y intégrant des éléments à faible teneur en carbone, tout en tenant compte de l'incidence économique globale, dont l'environnement fait partie.

Je suis d'accord avec tout ce que les témoins ont dit. Je veux simplement y ajouter un petit élément permettant d'avoir une vue d'ensemble.

• (2020)

M. Daniel Blaikie: J'ai l'impression que nos partenaires commerciaux le font déjà. Avez-vous une idée de la raison pour laquelle les instances fédérales et provinciales du Canada hésitent à réaliser ce genre d'analyse?

M. Mathew Wilson: Je pense que c'est attribuable à une mauvaise compréhension de la valeur pour le contribuable. Pendant longtemps, il y a eu énormément de pressions au pays pour éviter de gaspiller l'argent lors des acquisitions. Le secteur privé a lui aussi souvent le même réflexe; je ne voudrais pas pointer du doigt le secteur public seulement. Ce qui finit souvent par arriver, monsieur Blaikie, c'est que le gouvernement ne regarde que le prix d'achat initial. Pour reprendre l'exemple de M. McSweeney, il ne tient pas compte du cycle de vie, du prix d'installation ou du rendement opérationnel. Il ne s'attarde qu'au prix d'achat initial, car c'est sur cette base que les marchés publics sont examinés, et c'est ainsi que le gouvernement évalue les choses. Il ne se soucie pas des répercussions à plus long terme de ses achats.

Le président: Je vous remercie.

M. Michael McSweeney: Nous constatons des changements. Par exemple, Mississauga fait désormais ce genre d'analyse. Aussi, la ministre des Finances de la Colombie-Britannique, Carole James, a cessé de sélectionner la soumission dont le coût est le plus bas au profit de la meilleure soumission, car nous savons tous que les coûts inférieurs apportent une valeur moindre.

Veillez m'excuser, monsieur le président.

Le président: Ce n'est pas un problème.

Je vous remercie, monsieur Blaikie.

Nous allons maintenant passer au deuxième tour, à commencer par M. Hoback, qui a cinq minutes.

Allez-y, je vous prie.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être avec nous.

Une des questions que je me pose au sujet de la politique Buy America se rapporte à son ampleur. Nous n'en connaissons toujours pas la taille exacte, mais nous savons que le chiffre est élevé. Est-ce assez important pour entraîner une augmentation de la capacité des secteurs de l'acier et du ciment aux États-Unis?

M. Michael McSweeney: Pourriez-vous préciser votre pensée, monsieur Hoback?

M. Randy Hoback: À l'heure actuelle, les États-Unis n'ont pas de capacité excédentaire, de sorte que les produits sont importés d'ailleurs, que ce soit du Canada ou des États-Unis.

Dans le cadre de la politique Buy America, si nos voisins du Sud insistent pour acheter des produits américains, est-ce que le montant sera assez important pour qu'une entreprise décide de dépenser un montant donné pour construire une nouvelle cimenterie ou aciérie?

M. Michael McSweeney: L'industrie du ciment est vraiment contrôlée de près. Il y a environ 25 grandes cimenteries dans le monde. Les cinq entreprises de ciment situées au Canada se retrouvent aux États-Unis, en plus de cinq ou sept autres. Elles prennent les décisions sur l'emplacement de leurs cimenteries au Canada et aux États-Unis. Si vous prenez l'exemple de Lafarge ou de Lehigh Hanson...

M. Randy Hoback: Je dois faire vite puisque je n'ai que cinq minutes. Est-ce que le chiffre est assez élevé?

M. Michael McSweeney: Ce n'est probablement pas le cas. Les cimenteries peuvent choisir de fabriquer leurs produits au Canada et profiter de notre système d'aqueduc et de notre réseau ferroviaire, après quoi elles expédient le tout.

Mme Catherine Cobden: J'aimerais cependant ajouter que la politique détournera sans aucun doute les investissements vers les aciéries américaines, ce qui aura une incidence sur notre position concurrentielle. Elle nuira à notre compétitivité en attirant... Quant à savoir si nous serons écartés... Je comprends très bien votre question, même si je ne peux pas vraiment y répondre. Je dirai certainement que la politique aura un effet sur notre capacité concurrentielle.

M. Randy Hoback: Bien.

Je vais maintenant m'adresser à M. Wilson. La situation m'inquiète pour nos petites et moyennes entreprises. Lorsqu'il y a eu des droits de douane sur l'acier, suivis de contre-tarifs, les PME se plaignaient que le coût de l'acier au Canada soit si exorbitant qu'elles ne puissent pas soutenir la concurrence ou s'approvisionner. Dans le scénario actuel où les États-Unis ne font qu'engloutir tout ce ciment, cet acier et d'autres matières premières, que reste-t-il aux fabricants qui sont ici au Canada? Comment pouvons-nous les inciter à rester alors que nous n'avons même pas de plateforme concurrentielle, comparativement aux États-Unis?

• (2025)

M. Mathew Wilson: Dans le cas de l'acier, je dirais que les États-Unis et le Canada rencontrent des problèmes similaires à

l'égard des prix. Je doute que l'enjeu soit exclusivement canadien, monsieur Hoback. Aux États-Unis, si la capacité se maintient, je m'attends à ce que l'approvisionnement soit restreint. Nous savons que deux choses peuvent se produire dans un tel cas: soit les prix augmentent, soit plus de produits sont livrés de l'étranger, ce qui serait en fait le pire scénario. Nous devons trouver une façon d'accroître la production, l'offre et la fabrication au Canada.

M. Randy Hoback: C'est ce qui m'inquiète. Il y a une anomalie passagère qui dure 5 années, 10 années tout au plus, puis nous nous retrouvons soudain avec une capacité inutilisée sur le marché. Qu'arrive-t-il alors? Nous avons tout à coup une capacité excédentaire, et la situation se répète.

C'est une de mes préoccupations. Comment trouver un juste équilibre? Comment les États-Unis y parviennent-ils, pour éviter de créer une demande colossale du jour au lendemain, puis de se retrouver soudainement avec toutes ces installations qui refilent la marchandise au marché mondial, à l'instar de la Chine et d'autres pays?

M. Mathew Wilson: Monsieur Hoback, est-ce que vous m'adressez une question plus générale, ou si vous ciblez plus particulièrement Mme Cobden?

M. Randy Hoback: Je m'adresse à vous.

M. Mathew Wilson: C'est difficile à dire. C'est beaucoup plus facile en personne.

Les marchés ont tendance à se régulariser eux-mêmes, mais lorsque les gouvernements surchauffent un marché, il peut y avoir des répercussions à plus long terme. Nous l'avons vu en Ontario avec la Loi sur l'énergie verte. Une série de productions ont été mises en place pour fabriquer des produits à cette fin, mais tout a disparu du jour au lendemain. Nous devons nous assurer de ne pas aller trop loin et d'exploiter les atouts de l'Amérique du Nord, ce qui explique l'importance d'acheter au Canada et aux États-Unis.

M. Randy Hoback: Je vois.

Pour revenir au secteur de l'acier, comment pouvons-nous gérer plus efficacement une situation comme celle que nous avons connue il y a deux ans, afin d'éviter de léser les fournisseurs ou les fabricants d'acier au Canada? Il s'agit toujours de s'opposer au dumping de l'acier sur nos marchés pour préserver l'équilibre. Y a-t-il une meilleure façon de procéder, par rapport à ce que nous avons fait la dernière fois?

Mme Catherine Cobden: J'ignore si vous faites référence à la dynamique canado-américaine relative à l'acier ou...

M. Randy Hoback: Il y a malheureusement une dynamique internationale. C'est toujours le cas, n'est-ce pas?

Mme Catherine Cobden: Oui, c'est vrai, et je peux assurément en parler. Le problème, c'est qu'il y a une surproduction mondiale d'acier qui cherche à trouver preneur. Elle est environ 40 fois supérieure à la production canadienne totale. Je ne parle que de la capacité excédentaire. Il y a un surplus faramineux en quête d'une patrie, et les producteurs veulent entrer au pays pour la déverser sur notre marché et perturber notre système de prix. En plus, les prix sont acceptables en ce moment, de sorte que le risque s'accroît chaque jour que la situation perdure.

C'est bel et bien une grande source de préoccupation pour nous, mais les États-Unis sont dans le même bateau. Ce que je veux dire, monsieur Hoback, c'est que nous devons prendre des mesures intéressantes afin d'améliorer notre système de recours commerciaux, comme je l'ai dit. Nous devons ensuite travailler en étroite collaboration avec les États-Unis pour relever ce défi mondial.

Le président: Je vous remercie, monsieur Hoback.

Nous allons maintenant diviser le temps entre Mme Bendayan et Mme Romanado.

Pourquoi ne pas commencer par vous, madame Romanado?

Mme Sherry Romanado (Longueuil—Charles-LeMoine, Lib.): Je vous remercie. J'aimerais aussi remercier les témoins d'être ici.

Monsieur Wilson, vous avez dit deux mots qui ont vraiment piqué ma curiosité, et je suis persuadée que certains de mes collègues ont tendu l'oreille lorsque vous avez parlé de « défense » et « d'approvisionnement ». Dans la politique « Protection, Sécurité, Engagement », le gouvernement s'est engagé à augmenter notre budget de défense de 70 % au cours des 10 prochaines années pour atteindre 32,7 milliards de dollars. Comme vous le savez, ces fonds sont déjà comptabilisés dans notre cadre financier. Le président-directeur général de l'Association des industries canadiennes de défense et de sécurité, ou AICDS, a dit au Comité de l'industrie, des sciences et de la technologie que si nous voulons stimuler notre reprise économique à peu de frais, nous pourrions faire avancer certains des projets déjà prévus.

Le commerce de la défense n'est pas assujéti à la plupart des accords commerciaux internationaux, et nous pourrions en principe utiliser certaines politiques en place, qu'il s'agisse d'avantages industriels et technologiques ou d'exemptions relatives à la sécurité nationale. Que pensez-vous de cette idée, dans le cadre du dialogue avec les États-Unis concernant l'accord du NORAD, le Commandement de la défense aérospatiale de l'Amérique du Nord?

M. Mathew Wilson: Faites-le au plus tôt. Je suis tout à fait d'accord avec la proposition du président de l'AICDS — sans contredit. Chose certaine, nous travaillons depuis longtemps avec les agences de développement économique régionales du Canada pour nous assurer que des choses comme les avantages commerciaux régionaux sont pleinement exploités dans le cadre des approvisionnements de la défense aussi.

Qu'il s'agisse d'avions, de navires ou de tout autre achat du gouvernement, l'industrie de la défense et le secteur manufacturier sont très vastes au pays. Il ne fait aucun doute que nous devrions accélérer certains de ces projets pour favoriser la reprise économique.

Mme Sherry Romanado: C'est parfait. Je vous remercie infiniment.

Je vais céder le reste de mon temps à ma collègue, la députée Bendayan.

Mme Rachel Bendayan: Je tiens à remercier ma collègue.

J'aimerais moi aussi remercier tous les témoins de se joindre à nous un jeudi soir pour parler de la politique Buy America et du commerce.

Je ne pense pas avoir beaucoup de temps. Je vais donc adresser ma question à Mme Cobden et à M. McSweeney. Permettez-moi d'abord de vous remercier tous les deux, ainsi que vos industries, pour le travail incroyable que vous réalisez ici au Canada, et soyez

assurés que chaque ministre soulève la question de la politique Buy America auprès de ses homologues américains. Nous nous occupons du dossier, mais nous voulons aussi avoir l'aide de l'industrie.

Madame Cobden, vous avez dit qu'il n'y a pas suffisamment d'acier aux États-Unis.

Monsieur McSweeney, vous avez affirmé que les États-Unis importent 16 tonnes de ciment du Canada. Je suppose que c'est le chiffre annuel.

Nous savons que le président Biden propose un plan de 2,3 mille milliards de dollars. Vous pourriez donc en discuter avec les représentants de l'industrie aux États-Unis et avec vos clients pour savoir comment ils comptent répondre à la demande qui leur arrivera bientôt. L'industrie pourrait-elle exercer une certaine pression aux États-Unis pour que nous visions tous ensemble ce même objectif, qui consiste à continuer d'avoir accès à cet important marché?

• (2030)

M. Michael McSweeney: J'aimerais adresser des compliments à la ministre Ng, à Brian Clow du Cabinet du premier ministre et à d'autres fonctionnaires d'Affaires mondiales Canada avec qui nous avons travaillé. Ils sont visiblement au fait du dossier. Ils ont des échanges avec le représentant américain au Commerce et d'autres représentants.

Je tiens à apporter une correction: nous exportons six millions de tonnes par année vers les États-Unis, soit 16 % de notre production. C'est considérable.

Nous savons que les Américains ne veulent pas vraiment se disputer à ce sujet le long de la plus longue frontière non militarisée, et nous sommes les meilleurs alliés. Tout ce qui compte, ce sont les emplois pour les Américains. Nous demandons à nos homologues américains qui travaillent dans les mêmes multinationales de parler aux sénateurs, à la Chambre des représentants, aux gouverneurs des États frontaliers et au caucus sur la frontière. Dans ce cas-ci, ils expliquent pourquoi il faut acheter du ciment. Je suis persuadé que l'industrie de l'acier exerce des pressions similaires.

C'est beaucoup moins cher. Les représentants de la chaîne d'approvisionnement sont rencontrés lorsqu'un plan d'infrastructure de mille milliards de dollars est lancé aux États-Unis. C'est colossal. Il faut avoir des produits. Il faut obtenir le matériel au meilleur marché possible et le plus vite possible, en plus de s'assurer que les achats sont écologiques. Je pense que les produits sont propres tant du côté de l'acier que du ciment.

Mme Rachel Bendayan: Madame Cobden, voulez-vous répondre brièvement?

Le président: Je vous prie de répondre très vite.

Mme Catherine Cobden: Oui. Je tiens également à saluer l'excellent travail qui est réalisé afin de faire passer le message aux Américains. Nous faisons la même chose. Nous gardons contact dans ce dossier. C'est important. Notre travail fait fi des alléances politiques et des compétences. Nous faisons la promotion des avantages de la chaîne d'approvisionnement qui existe déjà entre le Canada et les États-Unis. Elle est rigoureuse, fiable et fondée sur des pratiques de bon voisinage et de respect de l'environnement, entre autres.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie, monsieur le président.

J'aimerais relancer Mme Cobden et M. McSweeney.

Dans les accords commerciaux, il y a de plus en plus de protections au chapitre des règles sur les produits d'origine. Par exemple, on veut éviter le *dumping* en disant, par exemple, que les pièces d'acier ou d'aluminium doivent provenir de la zone couverte par la nouvelle zone de libre-échange.

En effet, nous constatons souvent qu'une des stratégies consiste à ce que l'aluminium coulé et fondu en Asie soit ensuite présenté sous forme de pièces que l'on désigne comme nord-américaines, alors qu'elles sont produites en grande partie au Mexique. Nous avons constaté cela lors de notre débat sur l'aluminium dans le cadre de l'ACEUM.

Avez-vous aussi constaté des failles quant à la protection des règles sur les produits d'origine dans vos secteurs respectifs?

[Traduction]

Mme Catherine Cobden: Du point de vue du Canada et des États-Unis, il ne devrait pas y avoir de restrictions entre amis et alliés.

Je pense, tout d'abord, qu'en ce qui concerne le Canada et les États-Unis, ces restrictions ne devraient pas exister. Elles ont existé dans le passé et elles cesseront d'exister, espérons-le. S'assurer qu'elles disparaissent est une tâche très importante.

Pour ce qui est du *dumping*, j'ai déjà essayé d'en parler. Oui, il y a beaucoup de *dumping*. Nous y sommes soumis. Le risque qu'il y ait du *dumping* change avec le temps, en fonction des conditions du marché visé.

Je n'en ai pas encore parlé, mais nous sommes très engagés dans les affaires commerciales. Nous nous en prenons à ces organisations.

Vous demandez si nous le voyons, et je vous réponds que oui. Nous avons de multiples affaires commerciales en cours et nous continuons d'utiliser ce système de recours commerciaux à cette fin.

Vous pouvez nous aider en en faisant davantage au sujet des mesures dont j'ai déjà parlé pour améliorer notre capacité à voir encore plus clairement la situation que vous décrivez.

• (2035)

[Français]

Le président: Je vous remercie, monsieur Savard-Tremblay.

[Traduction]

Nous allons maintenant passer au dernier intervenant pour deux minutes et demie. Monsieur Blaikie, nous vous écoutons.

M. Daniel Blaikie: Merci beaucoup.

Une des choses que nous avons entendues lors du passage du précédent groupe d'experts, c'est qu'au-delà des critères environne-

mentaux pour les soumissions, une autre façon d'entrer sur le marché américain est de travailler à améliorer la coordination des chaînes d'approvisionnement. Il faut repérer les lacunes des chaînes d'approvisionnement nord-américaines et travailler en collaboration avec les autres pays pour tenter de les combler. Bien sûr, cela nécessitera une planification industrielle sérieuse de la part du Canada. Nous savons que le Canada a l'habitude d'appliquer une approche très passive en matière de politique industrielle — du moins, c'est le cas depuis les 20 ou 30 dernières années.

Je me demande si l'un d'entre vous aimerait faire des commentaires sur l'état de préparation de son industrie quant à la possibilité d'entreprendre des échanges sérieux avec le gouvernement canadien pour l'établissement d'un plan concret pour son industrie. Quelles seraient, à votre avis, les considérations qu'il y aurait lieu de prendre en compte si le gouvernement s'engageait sérieusement à mettre au point une planification industrielle concrète dans votre secteur?

M. Mathew Wilson: Oui, nous devrions avoir une stratégie de fabrication de pointe pour le pays. Appelez cela une « stratégie industrielle » ou ce que vous voudrez, cela n'a pas d'importance. Il est certain que Manufacturiers et exportateurs du Canada, en collaboration avec nos collègues de l'Association canadienne des producteurs d'acier et de l'Association canadienne du ciment, demande depuis des années aux gouvernements fédéral et provinciaux de mettre en œuvre des stratégies de fabrication de pointe pour le pays.

Cependant, la question des chaînes d'approvisionnement est très compliquée. Nous ne comprenons même pas ce que nous produisons au Canada. Il y a un an, lorsque nous avons essayé de déterminer qui fabriquait les dispositifs médicaux dans le pays, nous avons été à même de constater que nous avions une idée très limitée de ce qui était réellement produit chez nous. Il nous a d'abord fallu cartographier nos propres chaînes d'approvisionnement.

L'acier, le ciment, et maintenant, peut-être, des secteurs plus importants pourraient le savoir, mais de manière générale, au Canada, la compréhension que nous avons de nos chaînes d'approvisionnement et de leurs capacités laisse toujours à désirer.

M. Daniel Blaikie: Ce serait l'un des autres avantages de se lancer dans cette politique industrielle plus ciblée. Une partie de ce travail de base est faite, de sorte qu'en cas de crise où, soudainement, certaines chaînes d'approvisionnement devenaient plus importantes que d'autres, nous avons une meilleure idée de ce que nous produisons ici et de la façon dont nous pouvons modifier la production pour répondre aux besoins ponctuels.

M. Mathew Wilson: La capacité des entreprises à faire la transition vers la fabrication d'autres choses est essentielle à la fabrication moderne. C'est ce que beaucoup de fabricants ont pu faire pendant cette crise, mais nous avons eu du mal à opérer cette transition puisqu'au départ, nous n'avions pas d'idée précise des capacités des entreprises. Donc, absolument...

Le président: Merci encore à tous les témoins d'avoir pris le temps, un jeudi soir, de nous éclairer. Nous avons eu d'excellents échanges, d'excellentes discussions et de très bonnes questions.

Je me fais une joie à l'idée de vous revoir tous lors de notre prochaine réunion. Bon week-end à tous.

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 des communes.

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 :
<https://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: <https://www.ourcommons.ca>