



Chambre des communes  
CANADA

## Comité permanent du commerce international

---

CIIT • NUMÉRO 004 • 3<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 18 mars 2010**

**Président**

M. Lee Richardson



## Comité permanent du commerce international

Le jeudi 18 mars 2010

•(1535)

[Traduction]

**Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)):** Bienvenue à cette quatrième séance de notre Comité permanent du commerce international.

Nous poursuivons notre discussion sur les relations commerciales Canada-États-Unis, en mettant particulièrement l'accent aujourd'hui sur les marchés publics. Pour nous aider dans le cadre de cette discussion, nous avons invité une représentante de la Chambre de commerce du Canada, notre vieille amie la première vice-présidente des politiques, Shirley-Ann George. Shirley-Ann, merci d'être encore une fois parmi nous.

Nous recevons également, à titre personnel, un ancien négociateur commercial auprès du gouvernement canadien et, je crois, du gouvernement québécois, Carl Grenier. Nous recevons aussi M. Omar Hammoud, président d'APG-Neuros inc., du Québec.

Je demanderais à nos témoins de bien vouloir commencer en se présentant, pour ensuite nous donner de l'information sur ce sujet important, au moyen d'une déclaration liminaire d'au plus dix minutes. Je vais demander à chacun de vous de faire cela, en commençant par M. Grenier.

[Français]

**M. Carl Grenier (à titre personnel):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie le comité de me donner l'occasion de témoigner aujourd'hui et de m'exprimer sur l'accord sur le Buy American qui est entré en vigueur le 16 février dernier. Mon intérêt personnel pour les questions des marchés publics remonte aux années 1970, au moment où j'étais membre de la délégation canadienne lors des négociations commerciales du GATT, le Tokyo Round. À ce titre, j'ai été impliqué dans la négociation du premier accord international visant à libéraliser les marchés publics. Par la suite, j'ai participé, à titre de haut fonctionnaire du gouvernement du Québec, aux négociations sur le libre-échange avec les États-Unis. Cette question des marchés publics était également au menu de ces négociations. C'était la même chose pour les négociations de l'Uruguay Round, à la fin des années 1980 et au début des années 1990, alors que l'accord initial que je viens de mentionner fut renégocié pour atteindre sa forme actuelle.

Je vais limiter mes remarques à la portion permanente de l'accord actuel, celle qui est directement reliée à l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, puisque celle qui concerne l'accès « spécial » à sept programmes américains est tout à fait temporaire et qu'elle est impossible à évaluer présentement, et que la troisième partie qui concerne l'ouverture des discussions pour l'extension de l'accord est probablement sans conséquence, du moins je l'espère. Nous pourrions revenir sur ces points durant la période de questions.

À mon avis, il est impossible de comprendre la portée véritable de cet accord sans le replacer d'abord dans sa perspective historique.

C'est ce que je vais essayer de faire maintenant. En réalité, l'accord qu'on vient de négocier conclut assez piteusement une négociation d'une dizaine d'années à laquelle le Canada avait mis fin au milieu des années 1990, devant l'intransigeance américaine. Le Canada a accepté le mois dernier ce qu'il avait refusé depuis 25 ans. Voyons comment les choses ont pu changer.

Au printemps 1979, les négociations commerciales du Tokyo Round au GATT étaient, à toutes fins pratiques, terminées. L'équilibre des concessions mutuelles avait été finalement atteint après des années d'efforts, mais un nouveau problème s'est posé, un problème américain. En effet, la délégation américaine est revenue à la charge et a avisé la vingtaine de pays qui ont négocié entre eux le premier accord international sur les marchés publics que le Congrès des États-Unis n'était pas susceptible d'entériner l'accord sans une dérogation importante. L'administration américaine avait conclu que l'accord sur les marchés publics n'était pas acceptable pour un nombre important d'élus du Congrès américain. Cet accord faisait partie intégrante d'un énorme paquet. Il était question de réductions tarifaires, cela incluait l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, l'Accord sur les sauvegardes, l'Accord sur l'évaluation en douane. Il y en avait tout un paquet et, potentiellement, tous ces résultats étaient remis en cause puisque le Congrès avait décidé, en donnant la permission à l'exécutif de négocier le Tokyo Round, qu'il n'y aurait qu'un seul vote sur l'ensemble. Il s'agit de la fameuse procédure accélérée.

La pierre d'achoppement qui fait revenir les négociateurs américains à la table, c'est une loi de 1953 qui garantit une juste part des marchés publics fédéraux aux petites et moyennes entreprises du pays. Cette préférence s'est ajoutée à la loi Achetez américain de 1933, qui accorde déjà un avantage de 6 p. 100 à 12 p. 100 aux fournisseurs américains sur les entreprises étrangères qui soumissionnent à un appel d'offres pour des contrats d'approvisionnement fédéraux.

Pas question à l'époque, pour le Congrès, d'abroger cette loi populaire, d'autant plus que, dans la foulée du mouvement pour les droits civiques des années 1960, on venait d'étendre cet accès préférentiel aux entreprises qui étaient la propriété de groupes minoritaires. Il était encore moins question d'accorder le traitement national aux PME étrangères, c'est-à-dire de les traiter sur le même pied que les PME américaines. Les États-Unis demandaient donc une dérogation permanente aux clauses qui les obligeraient à éliminer ces préférences incompatibles avec l'esprit et la lettre de l'accord. Le temps pressait, et aucun des futurs pays signataires n'avait le goût de rouvrir l'accord pour le rééquilibrer devant cette nouvelle demande américaine. La dérogation a donc été accordée d'assez mauvaise grâce, mais accordée tout de même. Le Canada était le pays qui y perdait le plus. Avec sa possibilité de servir le marché par voie terrestre, ce qui compensait la taille généralement plus faible de ses entreprises, il pouvait espérer se tailler une part intéressante des marchés du gouvernement central de son voisin du Sud.

● (1540)

Il s'agissait donc des marchés fédéraux, il faut insister sur ce point. L'accord sur les marchés publics qui est entré en vigueur au début de 1981 ne touchait que les achats de biens des entités des gouvernements centraux au-dessus d'une certaine valeur, un seuil, avec des exceptions sectorielles importantes tels le matériel de défense, l'équipement de télécommunication, l'équipement de transport en commun et le matériel électrique lourd. On a remis à la prochaine fois la libéralisation des marchés publics des états fédérés, c'est-à-dire les provinces au Canada, les länder en Allemagne, les États américains, les régions autonomes dans d'autres pays, dont la somme excède les marchés des gouvernements centraux dans presque tous les pays industrialisés.

L'extension de l'accord sur les marchés publics figurait donc au programme de la négociation suivante, le très ambitieux Uruguay Round, lancé en 1986 et qui ne s'achèvera qu'en 1994. Concernant les marchés publics, les États-Unis ont soumis les achats de 37 de leurs 50 États à la discipline d'un accord amélioré, mais ces nouveaux marchés n'étaient pas ouverts aux entreprises canadiennes, puisque les deux pays ne sont pas arrivés à s'entendre à l'époque. Cette partie de l'accord restera lettre morte jusqu'à l'entrée en vigueur de l'entente annoncée le 5 février dernier.

Le principal facteur qui explique l'échec des négociations canado-américaines sur les marchés publics durant l'Uruguay Round est le refus persistant des États-Unis d'exempter les entreprises canadiennes de la dérogation qu'ils avaient obtenue à l'arraché à la fin du Tokyo Round. Sans une concession pareille, la plupart des PME canadiennes et québécoises n'avaient pas grand espoir de décrocher des contrats de la part du gouvernement fédéral américain, ou des gouvernements des États, dont certains avaient eux-mêmes des dispositions Buy State calquées sur le Buy American.

De plus, dans certains secteurs majeurs comme le transport en commun, les États et les villes étaient assujettis à des préférences spécifiques pour cause de subventions fédérales, notamment le transport en commun. Le plan de relance du président Obama n'a pas innové en cette matière.

Notons en passant également, que les grands fournisseurs canadiens que le protectionnisme américain en matière de marchés publics avait déjà forcés à s'établir aux États-Unis, n'avaient pas le même appétit que les PME pour la libéralisation des marchés publics américains. En effet, ils avaient déjà construit des usines de l'autre côté de la frontière pour avoir le droit de vendre leurs autobus ou

leurs wagons de métro aux villes américaines. Ils avaient réglé leur problème en investissant aux États-Unis.

L'échec des négociations visant à étendre la libéralisation des marchés publics aux provinces et aux États dans le cadre du GATT — en passant, l'ALENA n'y changeait rien puisqu'il s'appuyait pour l'essentiel sur l'accord du GATT — ne signifiait pas que les entreprises canadiennes ne parviendraient pas à percer certains marchés publics des États américains. En l'absence de directives contraignantes du gouvernement fédéral liées aux subventions, plusieurs États ont acheté du matériel canadien et quelques dizaines d'entreprises d'ici en ont profité, notamment dans le secteur des travaux publics, sans que des statistiques n'en aient mesuré précisément l'importance.

Tout a basculé évidemment le 17 février 2009 quand le président Obama a donné son approbation à l'American Recovery and Reinvestment Act de 2009, un plan de relance économique massif de deux ans estimé à 787 milliards de dollars, dont environ 275 milliards de dollars devaient servir à des projets d'infrastructures et d'équipement. Une portion majeure de ces projets était sous-traitée aux États, et l'utilisation des fonds fédéraux était assujettie à une clause Buy American, en toute conformité avec les obligations internationales des États-Unis. Cela signifiait que les entreprises des 27 pays membres de l'Union européenne par exemple, du Japon, de la Corée et d'une dizaine d'autres pays avaient le droit de soumissionner aux appels d'offres pour ces contrats avec les États, mais pas les entreprises canadiennes, parce que les négociations de l'Uruguay Round sur ce sujet n'ont pas abouti, comme je viens de le mentionner.

Cette soudaine manne de milliards avec un fil à la patte a mis fin abruptement à de nombreuses relations d'affaires que des entreprises canadiennes avaient réussi à nouer avec des États, des villes et des *counties* américains en dépit de l'échec de 1994. Vous vous rappellerez, les médias canadiens ont dénoncé vivement le protectionnisme américain. Poussé par les manufacturiers et la Fédération canadienne des municipalités, le gouvernement canadien a engagé des négociations avec les États-Unis au mois de juillet 2009. Il faut noter ici qu'aucune évaluation sérieuse du dommage causé par la mesure Buy American du plan de relance n'a jamais été publiée. On ne sait pas de quels dommages il était question. Négocier en tête-à-tête avec les États-Unis pour régler un problème commercial est toujours un geste d'une grande témérité.

● (1545)

En matière de négociations, le gouvernement canadien s'est clairement placé en position de demandeur face à un échancier qu'il ne contrôlait pas. Le ministre du Commerce international canadien, Stockwell Day, s'est d'ailleurs plaint publiquement, le 21 octobre, de la lenteur des négociations. Chaque jour qui passait voyait fondre les gains potentiels des entreprises canadiennes au fur et à mesure que les fonds étaient alloués.

Lorsque l'accord conclu par son successeur, Peter Van Loan, est entré en vigueur, le 16 février 2010, au moins 198,5 milliards de dollars des 275 milliards de dollars initiaux étaient déjà alloués. Les exigences américaines, par contre, elles, restaient fermes. Rétrospectivement, on peut même dire qu'elles ont pris de l'ampleur. Quel a été le prix de cet accès à un programme temporaire pour le Canada? Le gouvernement fédéral a déposé à l'OMC une liste d'entités des 10 provinces augmentée d'une liste de 75 villes incluant les 15 plus grandes municipalités du Québec dont les achats de biens et services seront accessibles de façon permanente aux entreprises américaines dans le cadre de l'Accord sur les marchés publics.

Je termine en soulignant que le fameux obstacle sur lequel avait buté le Canada pendant 10 ans de négociations est demeuré intact. Il s'agit de la clause dérogatoire qui permet aux autorités américaines de réserver une part importante, soit environ 23 p. 100, de leurs marchés publics fédéraux aux PME américaines. C'est, en fait 130 milliards de dollars sur 530 milliards de dollars annuellement, selon une estimation toute récente. Toutefois, aucune ville américaine ne figure sur la liste des 37 États américains dont les achats sont soumis à l'accord.

Enfin, il est quand même un peu curieux que l'ambassade du Canada, à Washington, se charge elle-même d'aviser les États américains que les entreprises canadiennes ont maintenant le droit de soumissionner aux appels d'offres pour les quelques contrats qui ne sont pas encore adjugés. S'agit-il d'une grande victoire pour le Canada? Ce n'est certainement pas le cas. Est-ce un gain notable pour les États-Unis? Oui, ce l'est, de toute évidence.

Un témoin précédent a noté que cet accord était le premier accord commercial signé par l'administration Obama. Pour le gouvernement de M. Harper, il s'agit bien sûr du deuxième accord conclu avec les États-Unis. Il faut espérer qu'il ne sera pas aussi désastreux pour l'économie canadienne que ne le fut le premier.

• (1550)

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur Grenier.

Nous allons maintenant entendre M. Hammoud, président d'APG-Neuros inc.

**M. Omar Hammoud (président et directeur général, APG-Neuros inc.):** C'est un honneur d'être parmi vous. C'est la première fois que j'ai l'occasion de m'adresser à des députés.

Nous entendons beaucoup parler de la clause « Buy American » et de ses incidences pour nous, mais aussi beaucoup de discours théoriques au sujet de ses conséquences. Il est vrai que nous avons été touchés assez durement au cours des deux dernières années. Nous avons été contraints d'adopter des mesures très rapides et radicales. Nous n'avions pas le loisir de négocier lorsque nous avons dû établir une usine de fabrication aux États-Unis. Il nous fallait agir pour préserver nos futurs projets.

Alors que nous recevions des informations sur la manière dont les négociations concernant la disposition Buy American se déroulaient entre les représentants du Canada et les États-Unis, nous assistions au même moment à la perte de projets sur lesquels nous avions travaillé pendant trois ans. Les Américains ont utilisé nos concepts, nos renseignements techniques et nos renseignements commerciaux de nature exclusive, et à la dernière minute, ils nous annoncé que nous ne faisons plus partie du projet.

Nous avons des unités. Nous avons des livraisons qui ont été retenues au port de Los Angeles. Le client ne les prenait pas, et elles étaient retenues dans le port. L'État de la Californie a eu vent de la

situation et s'est senti désolé pour nous, et nous a accordé une exemption unique pour livrer le produit.

Pour réagir, nous avons dû implanter une usine dans le nord de l'État de New York, à Plattsburgh. Nous aurions eu 40 employés dans la région de Montréal, et nous lorgnions du côté de l'Ontario également, et nous nous sommes établis à Plattsburgh. Maintenant, nous avons une installation de production là-bas. C'était la seule solution.

Ce que vous faites ici, et ce que vous négocierez par la suite ne change rien. Il y a la décision du gouvernement. Le seuil de la valeur est fixé à 7,8 millions de dollars. Ce seuil de 7,8 millions représente 80 p. 100 des projets.

Il y a des compétiteurs en sol américain qui savent comment contourner ces décisions et ces ententes. Ils ont envoyé des lettres de protestation aux comtés et aux municipalités qui voulaient acheter chez nous. Ils les ont menacés de les traîner en cour, en ajoutant qu'ils allaient perdre le financement de la relance qu'ils recevaient du gouvernement fédéral. Les municipalités des États-Unis ne sont pas très bien informées de la loi et de son application.

Leur première réaction a été de s'approvisionner auprès de fournisseurs basés aux États-Unis, au lieu de prendre le risque d'acheter chez nous. Même avec notre installation de production qui se trouve à Plattsburgh — et nous dépensons 2 millions de dollars simplement pour la modifier afin de pouvoir y mener des essais — les concurrents américains continuent d'exercer des pressions sur leurs municipalités pour qu'elles n'utilisent pas nos produits, que nous nous sommes déjà engagés à fabriquer aux États-Unis. Voilà la réalité sur le terrain.

En ce qui concerne les négociations relatives aux accords, si elles ne sont pas entièrement exemptes de conditions, de seuils de valeur et de frontières entre l'économie américaine et l'économie canadienne, elles ne seront pas applicables sur le terrain.

Nous devons arrêter de chercher ce qu'il faut changer aux États-Unis. Les Américains ont leurs propres problèmes. Ils ont un taux de chômage de 12 p. 100. Ils seront incapables de négocier davantage que ce qu'ils ont. Nous devons nous concentrer sur ce que nous pouvons faire au Canada. Il y a d'autres marchés sur lesquels nous pouvons nous implanter. Nous devons éduquer nos municipalités qui continuent de favoriser les produits fabriqués aux États-Unis, même si nous sommes les leaders du marché dans notre catégorie.

Lorsque nous tentons de vendre nos produits en Ontario ou au Québec, à 15 minutes de chez nous, nous découvrons que nous sommes victimes des manipulations des concurrents américains qui exercent des pressions sur nous aux États-Unis. Ils mettent nos ressources à rude épreuve et réduisent notre marge de manoeuvre à peu de chose sur le plan du financement. Ensuite, ils arrivent ici, nous livrent concurrence dans notre propre cour et l'emportent contre nous. Donc, nous souffrons de part et d'autre.

Nous voulons qu'une stratégie soit élaborée au Canada pour nous aider à retrouver notre force. Nous voulons un programme de sauvetage pour nous aider à prendre toutes les mesures supplémentaires dont nous aurons besoin aux États-Unis afin de récupérer nos projets là-bas, et nous voulons utiliser ce moyen d'aide pour ouvrir d'autres marchés.

•(1555)

Nous avons appris une chose qui nous a surpris. Nous pensions avoir une bonne entente appelée l'ALENA. Quand nous sommes passés en vitesse supérieure en nous concentrant sur les États-Unis pour développer ce marché, nous avons été amenés à croire qu'il n'y avait pas de restrictions entre les économies canadienne et américaine. Cela s'est révélé faux. Ce que nous voyons maintenant, avec cette nouvelle entente, c'est qu'elle nous amène, nous, les fabricants, à penser qu'il y a véritablement des liens de réciprocité entre les économies américaine et canadienne. Ce n'est pas vrai. Nous connaissons la situation. Nous pouvons nous tourner vers les marchés européens, vers des régions sous-développées dans le monde, et c'est ainsi que nous pourrions changer les choses.

Par ailleurs, nous demandons qu'on accorde davantage d'attention aux entreprises de technologie canadiennes en croissance. Nous devons travailler à partir du Canada et nous rendre à l'étranger constamment, et la plupart des entreprises avec lesquelles nous faisons affaire sont en fait des filiales. Nous devons assurer la croissance de notre propre technologie, établir la marque de la technologie canadienne, et la promouvoir à l'extérieur des États-Unis, à l'extérieur de cette économie dont nous sommes si fortement dépendants.

Voilà donc les considérations et les expériences dont je souhaitais vous faire part. Nous avons perdu des projets aux États-Unis. Quant au montant que cela représente, en calculant les projets qui nous ont échappé et les rabais que nous avons dû concéder, nous avons perdu plus de 80 millions de dollars. Pour une petite entreprise que nous avons démarrée en 2005, l'impact est énorme. Nous avons besoin que vous formuliez des recommandations visant à attirer l'attention sur les mesures à prendre pour nous aider ici, au Canada, sachant que nous avons été contraints d'accroître notre financement pour construire une installation aux États-Unis, et qu'il nous en reste encore une à construire au Canada. Nous avons besoin que vous approuviez une quelconque forme de financement s'appliquant à ceux d'entre nous dont plus de 60 ou 70 p. 100 des ventes sont concentrées aux États-Unis.

**Le président:** Merci.

Nous allons maintenant entendre Shirley-Ann George, de la Chambre de commerce du Canada

**Mme Shirley-Ann George (première vice-présidente, Politiques, Chambre de commerce du Canada):** Merci beaucoup à vous, monsieur le président, ainsi qu'aux membres du comité. Veuillez accepter mes plus sincères remerciements d'avoir demandé à la Chambre de commerce du Canada de vous faire part de son point de vue sur l'accord entre le Canada et les États-Unis qui a été signé récemment, et qui a fourni un accès accru, pour les produits canadiens, aux projets financés en vertu du projet de loi de stimulation économique américain, connu sous le nom d'American Recovery and Reinvestment Act, ou ARRA.

Comme vous le savez, l'ARRA renfermait des dispositions qui empêchaient l'utilisation de produits fabriqués à l'étranger dans le cadre de projets financés en vertu du programme de relance américain. Bien que la valeur de ce programme de relance s'établissait à 787 milliards de dollars, une bonne partie de cet argent était versé à d'autres fins. D'après ce que nous avons compris, le Canada était empêché de présenter des soumissions en ce qui a trait à un financement évalué à 280 milliards de dollars alloué à des possibilités de marchés publics liés à l'infrastructure à l'échelle des États et des municipalités.

Il importe de noter que, même si ce nombre était élevé, surtout selon les normes canadiennes, la quantité d'occasions d'affaires que les Canadiens auraient pu s'attendre à y gagner est inconnue. Nous pouvons raisonnablement dire qu'avec le processus concurrentiel et la diversité de produits et services dont on aurait fait l'acquisition, les gains potentiels auraient encore été importants, bien que moins nombreux.

Compte tenu de la réalité des chaînes mondiales d'approvisionnement, dans lesquelles bien peu de produits sont encore à 100 p. 100 fabriqués dans un pays d'origine, et étant donné la nature interreliée de nos relations commerciales avec les États-Unis, ces restrictions ont fait mal aux entreprises des deux côtés de la frontière.

J'aimerais établir clairement que la Chambre de commerce du Canada appuie cet accord. D'abord, reconnaissons qu'il a été négocié grâce au travail acharné des négociateurs du Canada et des États-Unis pendant une période de moins de six mois. Même si cette période est probablement plus longue que nous l'aurions souhaité, si l'on tient compte du temps qu'il faut habituellement pour négocier des accords internationaux, le fait d'avoir conclu une telle entente en six mois est un accomplissement impressionnant. Si l'on tient compte du fait que l'accord nécessitait également l'adhésion des provinces, franchement, c'est carrément ahurissant que ce groupe ait pu parvenir à un accord en six mois.

Un certain nombre d'organismes ont déjà comparu devant vous, alors je vous épargnerai les détails de l'accord et vous résumerai brièvement les raisons de notre appui. Cet accord ne constitue pas une percée incroyable ayant donné au Canada tout ce qu'il avait demandé. Il ne règle pas tous les problèmes, mais personne n'avait jamais pensé que ce serait le cas.

Seulement quelques mois après l'adoption de l'ARRA, il est également difficile de répandre la nouvelle que les règles ont changé, et certaines sociétés font encore face à des difficultés pour accéder au marché américain. Les gouvernements de nos deux pays devront poursuivre leurs efforts pour communiquer aux États et aux municipalités que les restrictions visant les produits canadiens ont été éliminées.

Malgré cela, l'accord constitue un pas dans la bonne direction. C'est un bon accord, qui mérite le soutien qu'il a obtenu du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux. Laissez-moi vous dire pourquoi.

Il est bien connu que le Congrès américain a un penchant protectionniste. En période de ralentissement économique, cela apparaît dans toute son évidence. C'est donc une victoire pour le Canada d'avoir pu obtenir, durant une telle période, un accès permanent aux marchés publics de 37 États visés par l'accord, et d'avoir un accès préférentiel aux fonds restants dans sept programmes régis par l'ARRA. Il y a de quoi se féliciter également d'être parvenus à une entente pour ce qui est de poursuivre la discussion sur la possibilité d'un accord permanent concernant l'approvisionnement entre le Canada et les États-Unis.

On sort également gagnant du fait que les provinces et le gouvernement fédéral aient pu tomber d'accord sur une position commerciale. Nous levons nos chapeaux aux politiciens et aux fonctionnaires qui ont pu faire en sorte qu'un groupe ayant parfois du mal à s'entendre sur l'heure arrive à faire front commun sur cette question et à décrocher cet accord en quelques semaines. C'est à cet égard que l'accord a réalisé une véritable percée, et nous en voyons déjà les retombées positives dans d'autres contextes, notamment les négociations Canada-États-Unis.

J'aimerais vous dire que votre débat ne devrait pas se concentrer sur la question de savoir si cet accord est assez bon, car c'est tout ce qu'il était possible d'obtenir, ne nous en déplaise. Au lieu de cela, notre discussion devrait porter sur ce que le Canada devrait faire pour aller au-delà de ces feux qu'il tente d'éteindre aux États-Unis.

Malheureusement, cette mesure protectionniste n'est pas isolée. Le fait qu'il s'agisse d'une année d'élections aux États-Unis rendra 2010 encore plus difficile pour le Canada. S'ajoutent à cela les niveaux de chômage toujours élevés qui affligent nos voisins du Sud. Hélas, l'inclusion d'un langage protectionniste dans les projets de loi pourrait régulièrement faire son apparition pendant quelque temps.

Nous avons déjà vu cela dans un certain nombre d'autres mesures législatives, comme le projet de loi sur les emplois et celui présenté par trois sénateurs américains exigeant qu'on mette un frein aux dépenses de stimulation pour des projets d'énergie renouvelable jusqu'à ce qu'on garantisse qu'ils utilisent des matériaux américains.

• (1600)

Nous avons beaucoup de chance d'avoir autant de diplomates et d'employés locaux dévoués qui travaillent fort pour nous aux États-Unis. Je crois que vous avez tous rencontré certains d'entre eux, et je sais à quel point ils sont des travailleurs acharnés. Mais en dépit de cela, en dépit de leurs efforts, il est clair que nous devons réfléchir à d'autres stratégies faisant intervenir l'ensemble du gouvernement, l'ensemble du Parlement et de solides partenariats public-privé qui renforceront nos liens pour nous permettre d'élaborer des solutions bénéfiques pour nos deux pays.

Collectivement, nous devons faire encore davantage pour informer les Américains des raisons pour lesquelles il est dans leur intérêt direct d'entretenir leur relation unique avec le Canada. Il nous faut une stratégie coordonnée et organisée visant à favoriser une conscientisation encore plus grande aux États-Unis, et j'insiste sur le fait que nous devons démontrer les avantages directs de ces liens commerciaux, car il n'est pas suffisant d'aller aux États-Unis pour leur donner l'impression que nous sommes de bonnes personnes vivant dans un joli pays, que nous accueillons aimablement les visiteurs américains et que nos enfants jouent au hockey avec les leurs.

J'ai deux dernières remarques à faire, monsieur le président. Nous devons éviter les repréailles, peu importe à quel point on les encourage. Nous ne créerons pas d'occasions d'emploi en mettant fin à nos relations d'affaires avec nos partenaires commerciaux. Et même si les États-Unis seront notre plus grand partenaire commercial et notre plus proche allié pour longtemps encore dans un avenir prévisible — et nous encourageons chacun à redoubler d'efforts pour continuer d'entretenir cette relation —, nous sommes également d'accord avec M. Hammoud quant au fait que nous devons clairement développer des relations commerciales avec d'autres pays et établir un meilleur équilibre dans nos relations commerciales.

Merci.

**Le président:** Merci à vous trois. Vos exposés ont été très utiles. Nous avons entendu des perspectives légèrement différentes sur lesquelles je suis certain qu'il vaut la peine de vous interroger. Aujourd'hui, nous allons commencer notre période de questions avec M. Cannis.

Monsieur Cannis, je vous rappelle, de même qu'à nos témoins, que nous nous en tiendrons à sept minutes pour les questions et réponses des membres de chacun des partis. Lorsque cela fera près de sept minutes, j'en aviserai les gens pour que nous puissions

donner à tous l'occasion de poser les questions qu'ils pourraient avoir.

Monsieur Cannis.

**M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.):** Merci, monsieur le président.

J'avais l'intention d'utiliser une minute ou deux et de céder le reste de mon temps à mon collègue Scott Brison. Toutefois, s'il est d'accord, je vais utiliser au complet mon temps de parole et lui céder la place au second tour, ou encore, s'il veut commencer maintenant, j'attendrai au deuxième tour — l'un ou l'autre —, car à mesure que nos trois témoins parlaient, au fil de leurs exposés, ils ont attisé mon ardeur, de sorte que j'ai davantage qu'une simple question à poser. Devrais-je commencer?

• (1605)

**Le président:** Pourquoi pas?

**M. John Cannis:** Merci.

D'abord et avant tout, je veux souhaiter la bienvenue à nos invités. Vous nous avez certes aidés à y voir plus clair.

Je conviens avec vous, madame George, que nous devons éviter les repréailles. Ce n'est pas la façon dont on règle ce genre de problèmes de nos jours. Vous avez préconisé l'équité et le gros bon sens. C'est vraiment l'essentiel pour le bien de nos contribuables et de nos sociétés respectives. Mes commettants me disent que la situation actuelle n'est pas équitable.

Si je vous ai bien comprise, il est préférable de conclure une entente en moins de six mois que de ne rien conclure du tout. Vous avez raison à bien des égards. Signons un accord, et essayons ensuite de le peaufiner. C'est une approche possible. Vous avez dit qu'il y aurait des élections, comme il y en a à intervalles réguliers aux États-Unis. Mais nous savons qu'en politique, on recommence à faire campagne le lendemain d'une élection. Nous ignorons donc quand tout cela va s'arrêter. J'aimerais vous rappeler ce qu'ont dit ou écrit bien des gens, à savoir que nous nous retrouvons avec des miettes à la suite de la signature de cette entente.

J'ai beaucoup aimé votre exposé, monsieur Hammoud, et je compatissais avec les difficultés qu'ont dû vivre bien des entreprises canadiennes, dont la vôtre. Je me souviens qu'il existait il y a bien des années un programme de développement des marchés d'exportation, le PDME. Si je ne m'abuse, nous avons recommandé il y a quelques années que ce programme soit rétabli et financé de manière à améliorer notre capacité concurrentielle.

Je sais que vous avez déjà entendu ce que je m'appête à vous dire. Nous sommes le principal fournisseur d'énergie des États-Unis et nous devons nous servir de cet atout, sans nécessairement en faire notre carte maîtresse. J'aimerais que vous nous disiez ce que vous en pensez lorsque vous répondrez tout à l'heure. Je ne crois pas que nous devrions utiliser cet effet de levier, mais dans une certaine mesure... Au bénéfice de mes commettants, peut-être pourriez-vous m'indiquer s'il en a été question lors des négociations. Dans le cas contraire, je vous dirais au nom de mes commettants que ce serait peut-être une bonne chose.

Pour ce qui est du plan de relance économique aux États-Unis, pourriez-vous me donner un aperçu chiffré des avantages pour nous? Je me souviens des discussions que nous avons au sein du Comité de la défense nationale quant aux marchés pour l'approvisionnement militaire et il y avait de nombreuses restrictions concernant les employés. Pourriez-vous faire le point à ce sujet également? Parce que c'est ce qui entravait... Il s'agit en définitive de trouver la façon de créer des possibilités en toute équité, mais dans quelle mesure y parvient-on?

En terminant, monsieur le président, je vous dirais que je suis déçu — et je parle encore au nom de mes commettants et commettantes — de l'attitude protectionniste qui persiste. On la perçoit bien lorsqu'on syntonise Fox ou CNN ou lorsqu'on entend certains discours politiques parlant de protection des emplois...

Désolé?

**Le président:** Vous syntonisez Fox?

**M. John Cannis:** Bien sûr que oui. Le juste équilibre est important pour moi. Je crois au gros bon sens. Mon père me disait toujours de lire le plus de journaux possible, de syntoniser un maximum de chaînes, mais de ne pas croire la moitié de ce qu'on y raconte.

Alors, pourriez-vous m'expliquer brièvement comment on peut surmonter cette tendance au protectionnisme? Je sais que certains députés ont entamé une démarche pour rencontrer nos homologues américains. Avez-vous pu constater des progrès en ce sens et que pourrions-nous faire de plus à votre avis?

**Le président:** Merci, monsieur Cannis.

Je laisse à nos témoins le soin de décider — et je n'empiète pas ici sur le temps qui vous est alloué, monsieur Cannis — s'ils souhaitent répondre aux différentes questions. Je crois que certaines des questions posées s'adressaient à M. Hammoud — qui peut choisir d'y répondre — et d'autres à Mme George, alors je vous indique à tous les deux qu'il reste environ trois minutes pour vos réponses.

**M. Omar Hammoud:** Merci.

Nous n'en avons pas contre le fait qu'une entente ait été conclue. Nous devons vivre avec cet accord. Vous avez travaillé fort pour conclure cette entente avec laquelle nous devons composer dans notre quotidien. Ce n'est pas ce qui nous pose problème. Nous sommes des gens d'affaires et nous signons des contrats à tous les jours. Nous faisons des affaires dans toutes les régions des États-Unis et nous y avons réalisé 98 p. 100 de nos ventes l'an dernier.

Nous n'avons rien non plus contre les tentatives des Américains pour protéger leur économie. Ils se doivent de le faire. Ce qui nous intéresse, c'est que nous ayons au Canada notre propre économie et notre propre stratégie afin de créer nos propres débouchés sans compter sur les États-Unis. Nous ne sommes pas là pour faire la guerre aux Américains. Ce sont de bons clients pour nous. Nous devons stimuler nos propres activités, comme ils l'ont fait en nous invitant directement ou indirectement à mettre sur pied des usines de fabrication en vertu de la Recovery Act. Nous l'avons fait, ce qui n'a pas manqué de les réjouir; ils nous ont félicités, ont écrit de bons mots à notre sujet et nous remercient d'avoir agi.

Il nous faut des initiatives réciproques au sein de notre économie. Nous pouvons moduler ces mesures de différentes manières pour éviter l'apparence de protectionnisme et redonner tout son sens au concept d'investissement. Lorsque nous parlons d'expansion aux États-Unis, cela ne nous empêche pas de vouloir investir aussi en Ontario, en Alberta et au Québec.

Nos moyens sont limités et nos concurrents américains sont forts; de ce côté-là de la frontière, on sait comment contourner les règles. C'est à ce type de concurrence féroce que nous sommes confrontés de nos jours. Vous établissez une entente et ces gens-là vont savoir comment la contourner.

Ils viennent ici en Ontario pour nous subtiliser des projets sur lesquels nous travaillons depuis trois ans et demi ou quatre ans dans la région de Waterloo et dans le comté de Durham. Ils vont à Repentigny, tout près. Ils savent comment manoeuvrer dans tout cela et nos moyens sont limités parce que nous avons dû investir aux États-Unis. Nous n'avons aucun soutien à l'échelle locale. Nous sommes faibles. L'un d'eux a pris l'avion pour venir nous rencontrer, et offrir de nous acheter...

• (1610)

**M. John Cannis:** Quand vous dites « faibles », que voulez-vous dire exactement? Au chapitre des politiques? Sur le plan du soutien financier? Pouvez-vous nous expliquer ce que vous entendez par « faibles »?

**M. Omar Hammoud:** L'entreprise s'affaiblit. Je pourrais vous parler de cas en Nouvelle-Écosse tout comme à London, en Ontario. Je pourrais vous citer des exemples pris dans tout le pays. Nous devons doubler nos investissements. Cela affaiblit d'autant notre capacité de négociation.

Ces gens-là viennent ici dans l'espoir de nous acheter en misant sur notre faiblesse. Nous deviendrions alors leurs filiales.

J'en reviens à ce que je disais dans ma déclaration préliminaire. Nous voulons faire des affaires avec les États-Unis. Nous ne voulons pas être protectionnistes. Nous appuyons la Chambre de commerce dans son initiative d'ouverture aux échanges.

J'aurais toutefois deux précisions à apporter. L'entente conclue est trompeuse. Je ne veux pas critiquer l'accord négocié ni les efforts qui y ont été consacrés, mais il amène les manufacturiers à croire que nous bénéficions d'une place assurée aux États-Unis alors que ce n'est pas le cas. Rien n'est assuré pour nous. Quatre-vingt pour cent de nos projets — et nous en avons pour une valeur de 30 à 40 millions de dollars en voie de réalisation — sont chiffrés à moins de 7,8 millions de dollars. C'est le cas de la plupart d'entre eux. Il y a peut-être un ou deux projets d'une plus grande valeur. Mais même si un projet se chiffre à 20 millions de dollars, il suffit de le diviser en trois composantes dont la valeur respective sera de 7 millions de dollars.

**Le président:** Désolé, monsieur Hammoud. Nous avons beaucoup étiré les trois minutes restantes. Je vais laisser le temps à Mme George de faire un bref commentaire. Nous en sommes déjà à neuf minutes.

Madame George, je vous prie d'être brève.

**Mme Shirley-Ann George:** Je vais répondre très brièvement.

Nous n'avons pas de chiffres sur les contrats obtenus par des entreprises canadiennes en vertu de la Recovery Act. Ces données ne sont pas disponibles, car il s'agit souvent de sous-traitance.

Pour ce qui est de l'ITAR et des employés, on a annoncé très récemment, le 10 ou le 11 mars, que l'on allait éliminer quelques-uns des obstacles touchant la double nationalité. Je ne sais pas si vous en avez eu connaissance. Je peux vous en fournir une copie si vous le souhaitez.

Quant aux efforts pour surmonter le protectionnisme, la route est longue. Le système américain comporte de nombreux incitatifs favorisant le maintien du protectionnisme par le Congrès. Il nous faut une stratégie à long terme que nous mettrons en oeuvre conjointement. Cette approche fragmentée visant à régler les problèmes au cas par cas ne fait pas vraiment progresser les choses.

**Le président:** Nous allons devoir procéder un peu plus rapidement pour que tout le monde ait la chance de poser ses questions.

Monsieur Laforest, vous pouvez commencer. Vous avez sept minutes.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ):** Merci, monsieur le président.

Bonjour et bienvenue, madame et messieurs.

Quand nous avons accepté d'entendre des témoins sur l'entente intervenue le 16 février dernier, qui a été appliquée, l'objectif pour mon parti et moi était de savoir si c'était effectivement une bonne ou une mauvaise entente. Nous voulions savoir, si elle était bonne, pour qui elle l'était, et, si elle était mauvaise, pour qui elle l'était — vice versa. De plus en plus, j'ai l'impression que c'est loin d'être une bonne entente.

Monsieur Hammoud et monsieur Grenier, aujourd'hui, vous avez fait un commentaire assez critique de cette entente. Tout en réservant un jugement final, à tout le moins, je me dis qu'il ne semble pas y avoir beaucoup d'éléments positifs là-dedans.

Monsieur Grenier, lors des deux rencontres précédentes, on a entendu des fonctionnaires du ministère du Commerce international. Or personne n'a été en mesure de nous dire sur la base de quoi on a pu en arriver à une telle entente. Aucun chiffre ne nous a été fourni pour étayer la façon d'en arriver une telle entente, à savoir si ce sera avantageux pour ceux-ci ou ceux-là. On n'a rien, et c'est inquiétant.

Sur la base de l'analyse que vous avez faite, j'aimerais que vous nous disiez comment cela aurait pu devenir une bonne entente. Car je décède que, selon vous, ça ne l'est pas. C'est un peu la conclusion à laquelle vous arrivez ici. Comment cela aurait-il pu l'être?

Le député libéral a parlé plus tôt des ressources naturelles. Cela aurait-il dû être... ou autre chose? Vous avez de l'expérience là-dedans? J'aimerais vous entendre à ce sujet.

• (1615)

**M. Carl Grenier:** Merci beaucoup, monsieur.

C'est toujours très difficile de négocier sur un seul sujet lorsqu'il n'y a qu'un seul demandeur. À pareille date l'an dernier, quand on a approché les États-Unis pour « régler » le problème du Buy American, le Canada était clairement le demandeur. Les États-Unis n'avaient pas besoin de nous. Ils n'avaient rien à nous demander, sauf que, évidemment, ils se rappelaient très bien qu'ils n'avaient pas réussi à nous faire avaler la dérogation dans les années 1990. Or ils ont ressorti leurs vieux dossiers et nous ont sommé, si nous voulions obtenir quelque chose du Buy American, de faire l'offre que nous aurions dû faire en 1994 — laquelle offre on n'avait pas faite parce que justement, en 1994, on n'y avait pas trouvé notre compte. Eh bien, on ne le trouve pas plus aujourd'hui. Les PME canadiennes n'auront pas accès à ces marchés, parce qu'ils sont réservés aux entreprises américaines depuis presque 30 ans.

Aurions-nous pu être capables de briser cela dans une négociation, comme on l'a fait l'an dernier et au début de cette année? À mon avis, non.

**M. Jean-Yves Laforest:** C'est clair.

**M. Carl Grenier:** On n'aurait pas pu faire avoir une meilleure entente.

De plus, vous soulignez l'absence de données. Je l'ai soulignée moi-même dans ma déclaration d'ouverture. Cela ne me surprend pas trop, parce que c'est difficile d'avoir les données là-dessus. Justement, c'est la nature du problème. On peut avoir accès à un marché public étranger pour soumissionner, mais la probabilité qu'on l'obtienne est assez difficile à déterminer. Avec le temps, on devrait avoir une base de données.

Malheureusement, c'est prévu dans l'accord de l'OMC que les pays comme les États-Unis, le Canada et tous les membres, la quarantaine de membres en fait, doivent faire des rapports annuels sur le nombre de contrats qu'ils ont accordés sous l'emprise de l'accord. Les États-Unis sont quatre ou cinq ans en retard pour ces rapports. Ce n'est pas un accord qui fonctionne très bien.

**M. Jean-Yves Laforest:** Cela veut dire que, une fois qu'on a fait une erreur, il ne faudrait peut-être pas en faire une deuxième. C'est ce que vous avez dit par rapport à la troisième partie de l'entente qui veut qu'on mette en place un mécanisme pour en venir à la conclusion d'un accord permanent. Vous avez terminé en souhaitant que cela ne se réalise pas.

**M. Carl Grenier:** Dans l'Accord de libre-échange initial, dans l'ALENA, il y a des paragraphes exactement semblables à ceux qu'on a mis dans l'accord sur le Buy American qui dit qu'on va prendre le temps de négocier pour élargir tout ça, et ça n'a rien donné. Et les États-Unis, vu cette entente, ont littéralement obtenu ce qu'ils n'avaient pas réussi à obtenir pendant 25 ans.

Or je me demande effectivement à quoi cela servirait de se rasseoir avec les États-Unis, en ce qui a trait aux marchés publics, alors qu'on leur a donné notre principal argument.

**M. Jean-Yves Laforest:** Temporairement?

**M. Carl Grenier:** Non, de façon permanente.

**M. Jean-Yves Laforest:** Madame George, vous dites que votre organisation appuie cette entente. Vous êtes d'accord: c'est mieux que rien. Ne seriez-vous pas en mesure de vérifier auprès de vos membres, les entreprises?

M. Hammoud nous a dit qu'on est perdants des deux côtés. Chez nous, on est en compétition avec des entreprises américaines, et quand on va aux États-Unis, c'est impossible pour nous de brasser des affaires.

Ne pourriez-vous pas être l'initiateur d'une démarche selon laquelle nos membres devraient nous dire si chez nous, effectivement, on va perdre des contrats et si on va en gagner aux États-Unis. On pourrait ainsi faire un décompte. Je sais que cela peut très bien être fait par le ministère, il pourrait le faire. On peut intervenir à ce niveau aussi, mais je pense que la chambre de commerce peut avoir un rôle à jouer dans ce sens — à tout le moins de nature informelle.

Qu'en pensez-vous?

• (1620)

[Traduction]

**Mme Shirley-Ann George:** Merci pour votre question.

Vous avez tout à fait raison de dire qu'il est difficile de recueillir des données. Non seulement est-il ardu de déterminer à court terme qui obtient les marchés, mais il y a aussi le fait que de nombreuses entreprises canadiennes font de la sous-traitance, ce qui rend à peu près impossible l'accès à l'information. Je crois donc que nos frustrations seront les mêmes quant au manque de données lorsque nous regarderons dans le rétroviseur l'an prochain. Nous communiquons avec nos membres pour leur poser des questions, mais certains d'entre eux ont bien d'autres chats à fouetter. Ils veulent s'assurer d'abord et avant tout de pouvoir payer leurs employés chaque semaine.

Je conviens avec vous que nous devrions en faire davantage. Nous essayons d'obtenir des renseignements, mais je ne suis pas certaine que nous arriverons à nos fins.

Vous avez aussi parlé d'énergie, tout comme M. Cannis d'ailleurs. S'il est vrai que nous sommes le principal fournisseur d'énergie aux États-Unis, il y a deux choses que nous devons garder à l'esprit. Les Américains sont aussi nos principaux fournisseurs, car nous leur achetons également de l'énergie. Ils sont nos seuls clients. Ce n'est pas comme si nous avions une solution de rechange et que nous pouvions détourner notre gazoduc vers un autre pays la semaine prochaine. Nous devons nous montrer très prudents dans nos négociations avec les États-Unis. Nous devrions chercher d'abord et avant tout à favoriser une plus grande coopération.

Par ailleurs, le seul plan d'action présenté jusqu'à maintenant en matière de commerce vise l'accroissement des exportations. Pour les petites entreprises des États-Unis, il serait logique que l'exportation se fasse vers le Canada. Il ne s'agit donc pas d'élever des barrières, mais de voir ce que nous pouvons faire ensemble. Nous voulons que nos petites entreprises aient plus facilement accès aux marchés américains. Les États-Unis souhaitent la même chose pour les leurs. Y a-t-il une initiative conjointe que nous pourrions mettre en oeuvre? C'est grâce à une collaboration semblable que nous pourrions faire avancer les choses en faveur de nouveaux débouchés pour l'avenir.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Laforest. Nous avons rattrapé une partie de notre retard, mais il y a encore du chemin à faire, alors je vais me montrer très strict avec M. Allen pour ses questions et les réponses.

Monsieur Allen.

**M. Malcolm Allen (Welland, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous nos témoins pour leur présence.

Tout cela est fort intéressant. Tout le monde semble du même avis et je vais poursuivre dans le sens des questions de M. Laforest concernant les données.

Les réponses de M. Hammoud illustrent bien le genre de problèmes que nous éprouvons avec le manque de données. Son entreprise doit mettre les bouchées doubles des deux côtés de la frontière pour soutenir la concurrence dans le contexte d'un accord qu'il juge bénéfique.

Nous devons fonctionner pour ainsi dire à l'aveuglette, sans savoir ce qui nous pend au bout du nez. Nous ignorons ce que nous pouvons obtenir. Le ministère le confirme d'ailleurs en indiquant ne pas savoir dans quelle mesure on pourrait vraiment recueillir les données pertinentes. On n'avait pas d'ordre de grandeur au départ. On ignorait même à quel point il pouvait y avoir de l'intérêt du côté canadien.

Ça me rappelle la fois où, dans une vie antérieure, je me suis présenté à une table de négociation sans savoir ce que j'allais

demandeur. Je représentais 4 000 membres qui s'attendaient à me voir obtenir quelque chose de l'employeur et je ne savais pas quoi demander. La situation est presque similaire.

Il aurait fallu que nous sachions ce que nous voulions obtenir, outre l'ouverture des marchés, ou que nous en ayons tout au moins une idée. Nous avons effectivement obtenu l'accès aux marchés. Est-ce que cela a aidé M. Hammoud? Est-ce que les autres petites entreprises en ont bénéficié? Nous l'ignorons.

Nous considérons que l'accord sera bénéfique, mais nous ne savons pas comment en chiffrer les avantages. Je conviens que ce n'est pas chose facile, mais nous devons trouver un outil de mesure approprié. Dans le cas des autres ententes commerciales que nous avons conclues, nous avons une indication des avantages qui en découleraient. Je me souviens des discussions sur l'ALENA où l'on parlait des centaines de milliers d'emplois qui seraient créés. Quant à savoir s'ils ont effectivement été créés, c'est une autre histoire, mais nous parlions bel et bien de ces choses-là.

Avec l'entente que nous examinons aujourd'hui, on ne saurait trop dire. Nous l'ignorons. Mais peut-être s'agit-il seulement d'un exercice pour se donner bonne conscience? Je suis d'accord avec ce que disait précédemment M. Cannan. Il y a 50 États américains et des paliers de gouvernement de toutes sortes. M. Hammoud a indiqué très clairement que ça n'a pas fonctionné. Ce fut la même chose chez nous. C'est le contraire qui s'est produit en Ontario. Les gens à qui j'ai parlé à l'échelon municipal croyaient que l'ALENA devait leur ouvrir l'accès aux marchés. Ce n'est pas ce qui est arrivé.

Les dirigeants municipaux canadiens avaient une vision des choses totalement opposée à celle de leurs homologues américains; ils croyaient que l'ALENA ouvrait les frontières et qu'ils devaient accepter le plus bas soumissionnaire. Ils ne pouvaient pas rejeter celui-ci en soutenant qu'ils souhaitaient choisir un fournisseur canadien au niveau infranational. Aux États-Unis, c'était l'inverse.

Comment pouvons-nous éliminer cet obstacle et rendre les choses possibles de manière à ce que nous puissions en tirer des avantages?

Du point de vue de la Chambre de commerce, Mme George nous a indiqué qu'elle souhaitait compiler certaines statistiques au cours de la prochaine année. Je comprends que vous voulez ainsi que nous puissions mieux voir où nous en sommes.

J'aimerais pour ma part — et peut-être pouvez-vous m'indiquer si cela est possible — avoir un aperçu des avantages pour notre économie et pour les travailleurs canadiens. Est-ce que cela a permis de créer des emplois? Est-ce que les PME ont pu offrir de nouveaux emplois grâce à cet accès aux marchés?

C'est l'un des éléments qui m'intéresserait car s'il est merveilleux de voir des entreprises réaliser des profits — et c'est leur raison d'être — je veux les voir également créer des emplois. C'est l'une des choses dont notre pays a besoin. Si les entreprises enregistrent de plus gros bénéfices sans créer davantage d'emplois, ce n'est guère profitable pour moi et pour les citoyens de ma circonscription.

● (1625)

**Mme Shirley-Ann George:** Merci pour la question.

Vous avez soulevé plusieurs points importants. Un des problèmes, c'est qu'il faut laisser du temps au temps. Je crois que M. Grenier serait d'accord pour dire qu'il est difficile de quantifier les avantages d'une entente signée en février, alors que nous ne sommes qu'en mars...

Habituellement, lorsque nous voulons analyser les résultats d'un accord comme l'ALÉNA, par exemple, nous consultons les données commerciales qui ont été compilées par Statistique Canada sur une assez longue période. Cela nous permet de suivre l'évolution de la situation trimestre par trimestre, ou année par année, de voir s'il y a eu ou non des améliorations. Dans le cas qui nous intéresse, les facteurs à prendre en considération sont très nombreux, ce qui complique les choses.

Est-ce que nous savions ce que nous voulions obtenir? Je pense que les négociateurs le savaient. Est-ce que cela a été utile? En tout cas, nous savons qu'il y a eu des problèmes, que les restrictions imposées aux entreprises canadiennes leur ont causé du tort, qu'il y a eu des mises à pied, que certaines entités ont été obligées d'implanter des usines aux États-Unis.

La question qu'il faut se poser est la suivante: allons-nous être en mesure, au cours des mois à venir, de protéger les emplois existants et d'en créer de nouveaux? Cet accord est temporaire. Il ne vise que le plan de relance, et celui-ci prend fin dans quelques mois. Nous espérons pouvoir, à tout le moins, stopper l'hémorragie, car beaucoup d'emplois ont été transférés aux États-Unis.

Concernant les municipalités, je tiens à préciser, rapidement, que le seuil de 7,8 millions de dollars, qui nuit à certaines entreprises canadiennes, a été mis en place, en partie, à la demande des provinces qui souhaitent protéger leurs marchés locaux. Il s'agit là d'une lame à double tranchant.

**M. Malcolm Allen:** Oui, parce qu'elles ont finalement compris que cette mesure n'était pas sans conséquences. Elles ont fini par le comprendre.

Monsieur Grenier, je sais que vous avez une longue expérience des négociations commerciales. Je voudrais essayer de replacer cet accord dans son contexte historique, de le comparer à l'entente sur le bois d'oeuvre. Voyez-vous des parallèles ou des différences entre les deux? En voyez-vous?

**M. Carl Grenier:** Merci d'avoir posé la question.

Oui, j'en vois. Il s'agit, malheureusement, du deuxième accord désastreux signé par le Canada, le premier étant celui sur le bois d'oeuvre. Je suppose que le témoignage que j'ai donné devant le comité il y a quatre ans existe toujours. J'ai dit ce que j'avais à dire au sujet de cette entente.

Cet accord-ci est quelque peu différent, bien qu'il y ait certains parallèles entre les deux. Encore une fois, le Canada a dit aux États-Unis, « Il nous faut à tout prix une entente. » Quand vous dites cela à quelqu'un, vous êtes certain d'en avoir une. Nous avons obtenu une entente, mais à quel prix. Nous allons nous en rendre compte au fil des ans. Et je ne parle pas de l'accord temporaire qui va prendre fin l'an prochain en même temps que la Loi sur la relance économique, mais plutôt du volet permanent de l'accord, puisque nous nous sommes engagés à ouvrir en permanence les marchés publics des provinces et des municipalités aux fournisseurs américains, chose que nous avons refusé de faire la dernière fois.

À l'époque, cette décision était tout à fait justifiée, puisque les États-Unis avaient décidé de réserver plus de 20 p. 100 des marchés publics aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires, ces mêmes marchés que visaient nos petites et moyennes entreprises. Nous détenions un avantage par rapport aux Européens et aux Asiatiques en ce sens que nous étions les voisins des Américains. Nous pouvions les desservir par voie terrestre. Voilà pourquoi nous avons refusé en 1995. Je ne sais pas pourquoi nous avons changé notre fusil d'épaule cette fois-ci. La situation est toujours la même.

Je suis un libre-échangiste. J'ai passé une bonne partie de ma carrière professionnelle à négocier, au nom d'abord du gouvernement fédéral et, ensuite, du gouvernement du Québec, des accords de libre-échange. Il est vrai que nous avons besoin de cette entente. Malheureusement, dans ce cas-ci, les États-Unis ont réussi à protéger leurs intérêts, mais pas le Canada. Il s'agit là d'une modalité permanente de l'accord, chose que je déplore.

• (1630)

**Le président:** Merci.

Monsieur Cannan.

**M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC):** Merci, monsieur le président.

Nous connaissons déjà deux des trois témoins qui comparaissent devant nous.

Monsieur Hammoud, c'est la première fois que nous vous rencontrons. Merci d'être venu.

Madame George, j'ai beaucoup aimé votre commentaire concernant les enfants qui jouent au hockey. Je suis content que le Canada ait ratifié cette entente le 16 février et non le 28, soit après que notre pays eut remporté la médaille d'or. Les négociations auraient été encore plus difficiles.

Plus sérieusement, nous avons entendu les témoignages de divers groupes, comme les Manufacturiers et Exportateurs du Canada, que nous avons rencontrés à notre dernière réunion. Il s'agit de l'association commerciale et industrielle la plus importante au Canada et elle est en faveur de l'accord. L'Association des produits forestiers du Canada, l'APFC, a elle aussi vivement salué l'accord. J'ai déjeuné avec des représentants de l'association la semaine dernière et ils ont dit que la ratification de l'entente sur le bois d'oeuvre constituait la meilleure chose que le gouvernement ait faite.

Monsieur Grenier, vous ne semblez pas partager l'opinion des gens de l'industrie. Je suppose que c'est ce qui distingue, sur le plan philosophique, les intellectuels du commun.

Autre point: la Fédération canadienne des municipalités. Je me suis occupé d'affaires municipales pendant neuf ans. La FCM a défendu bec et ongles les intérêts des administrations locales, des manufacturiers. Elle a dit appuyer l'accord dans un communiqué. Les provinces et les territoires lui ont également donné leur aval.

Madame George, le président de la Chambre de commerce, M. Beatty, a laissé entendre que l'accord sur le Buy American a contribué à favoriser la collaboration entre les provinces, les territoires et le gouvernement fédéral — un pas en avant longtemps attendu, mais très positif. J'aimerais que vous m'expliquiez ce que signifie, d'après votre association et votre président, cette coopération pour les entreprises canadiennes.

**Mme Shirley-Ann George:** Nous sommes d'avis que d'importants progrès ont été réalisés dans le dossier du commerce qui fait l'objet de négociations fédérales-provinciales.

Cela crée un précédent pour ce qui est des autres dossiers. Le simple fait que nous ayons été en mesure de conclure un accord rapidement, de tirer parti des liens qui ont été établis, de mettre ceux-ci à contribution dans nos négociations avec l'UE, négociations auxquelles les provinces ont pris part pour la première fois, est de très bon augure pour ce qui est des négociations à venir.

Comme il y a de nombreux enjeux qui intéressent divers niveaux de gouvernement ou qui relèvent de la compétence et provinces, il est essentiel que les provinces aient une meilleure compréhension des nuances et détails qui caractérisent les ententes commerciales, et aussi des autres possibilités qui s'offrent à elles. Il s'agit, pour nous, d'un grand pas en avant pour la coopération fédérale-provinciale.

**M. Ron Cannan:** Merci, monsieur le président. Je vais partager mon temps de parole avec M. Keddy.

**M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC):** Merci, monsieur le président, et bienvenue à nos témoins.

Je trouve la discussion intéressante. Je crois que nous sommes à la fois d'accord et en désaccord avec certains des énoncés qui ont été prononcés. Tous les témoins s'entendent sur l'importance d'avoir une stratégie à long terme, une stratégie qui favorise les marchés infranationaux de part et d'autre de la frontière et qui profite aux industries aussi bien canadiennes qu'américaines.

Monsieur Grenier, je dois avouer que vos propos m'effraient un peu. Vous dites, d'une part, que vous êtes libre-échangiste, mais, d'autre part, que l'on devrait user de représailles. Je ne sais pas comment vous vous y prendriez ou ce que cela donnerait. Je tiens à vous dire, en toute modestie, que j'ai dirigé une petite entreprise qui faisait affaire aux États-Unis. En fait, 99 p. 100 de nos activités se déroulaient au sud de la frontière. Nous étions présents dans tous les États, en Nouvelle-Angleterre, dans la plupart des États côtiers de l'Est, dans une demi-douzaine d'îles des Antilles. Les Américains sont des partenaires commerciaux farouches. Ils ne respectent pas les règles du jeu et ne sont pas justes. Je crois qu'il est à notre avantage de tout faire en notre pouvoir pour les ramener plus près des objectifs que nous visons.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de tout cela.

• (1635)

**M. Carl Grenier:** Merci d'avoir soulevé ce point. Je me suis peut-être mal exprimé, mais je n'ai jamais dit que nous devions user de représailles contre les États-Unis.

**M. Gerald Keddy:** D'accord.

Merci de ces précisions.

J'aimerais bien avoir un peu plus de temps pour questionner le témoin.

**Le président:** Vous aurez probablement droit à une autre minute si vous faites comme vos autres collègues.

**M. Gerald Keddy:** D'accord.

**Le président:** Bonne décision.

M. Hammoud souhaite faire un commentaire.

**M. Omar Hammoud:** Je tiens à apporter une précision. Vous parlez des 280 milliards de dollars que prévoient la loi sur la reprise économique et le plan de relance. Or, le montant risque en fait d'être beaucoup plus élevé, car les municipalités et les villes ne savent pas si elles vont ou non toucher l'argent. Elles figurent sur la liste. Pour faire en sorte qu'elles reçoivent les fonds, on va vous écarter du projet. Vous n'aurez pas accès aux 280 milliards qui sont renfermés dans le 1,2 billion et qui sont destinés aux marchés publics. Ne nous laissons pas bernier par les chiffres.

Pour revenir à la Chambre de commerce, madame George, est-il vraiment possible de quantifier les pertes que nous avons subies? Nous savons quels sont les projets auxquels nous devons participer et dont nous avons été écartés. Nous avons écartés du contrat de 1,8 million de dollars touchant la Narragansett Bay Commission, et du contrat de 1,4 million concernant Decatur, en Alabama. Nous avons

été écartés de 20 projets, qui totalisaient 8 millions de dollars. Ce sont des contrats que nous avons perdus. Nous avons également été obligés de diminuer le montant de l'offre dans d'autres projets pour rendre celle-ci plus attrayante aux yeux des clients. Nous avons perdu beaucoup d'argent, et les chiffres sont là pour le prouver. Nous avons également été obligés d'investir dans une nouvelle usine en plus de garder les installations déjà en place. Nous avons investi 2 millions de dollars cette année. Nous avons des chiffres qui confirment nos dires.

Quant aux gains que nous avons réalisés, eh bien, ils sont nuls. Si nous n'avions pas implanté une usine aux États-Unis, nous n'aurions pas eu l'occasion de participer à l'un ou l'autre des projets. On nous a dit très clairement que pour chacun des projets visés par la Buy American Act, nous devons démontrer aux autorités municipales, et ce, à l'intérieur d'un certain délai, que nous avons déjà une usine aux États-Unis. Donc, pendant qu'on négociait, on s'affairait à dresser des plans. Ou nous acceptions de construire une usine, ou nous étions écartés du contrat.

• (1640)

**Le président:** Nous allons entreprendre des tours de cinq minutes. Je vais fermer le micro dès que le temps de parole autorisé est dépassé. Vous avez eu l'occasion de parler pendant 10 minutes. Ayez un peu de respect pour les autres personnes autour de la table.

Monsieur Brison.

**L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins d'être venus nous rencontrer.

Monsieur Hammoud, vous avez dit que l'exemption américaine ne s'applique qu'à 8 p. 100 des projets. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet? J'aimerais bien savoir comment vous êtes arrivé à ce chiffre, puisqu'on nous a laissé entendre que l'exemption visant les entreprises canadiennes était de portée très vaste. Vous affirmez que les entreprises canadiennes ne pourront participer qu'à environ 8 p. 100 des projets prévus par le plan de relance.

**M. Omar Hammoud:** Le seuil pour les projets est fixé à 7,8 millions de dollars. L'argent du plan de relance mis sur pied par le gouvernement fédéral a été attribué aux grandes agglomérations et aux petites municipalités, c'est-à-dire celles qui affichent des taux de chômage élevés, à la suite de négociations avec, entre autres, les sénateurs et les membres du Congrès. Donc, l'argent a été divisé en multiples et réparti entre des centaines et des centaines de projets. La majorité d'entre eux sont évalués à moins de 7,8 millions de dollars.

**L'hon. Scott Brison:** Merci.

Le gouvernement nous a dit que cet accord nous offre un accès permanent. Il précise, dans un des documents, qu'il nous permet d'avoir accès en permanence aux contrats locaux. Or, les fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères qui ont comparu devant nous la semaine dernière nous ont confirmé que l'entente nous donne un accès non pas permanent, mais temporaire. L'entente ne prévoit aucun accès permanent aux marchés publics locaux.

Par ailleurs, quand nous leur avons demandé de chiffrer la valeur potentielle de cet accès, ils n'ont pas été en mesure de nous répondre. Ils n'ont pas su non plus nous dire, pour ce qui est des projets canadiens, à combien s'élèveraient les pertes.

Madame George, vous avez dit être incapable, vous aussi, de fournir ces renseignements. Combien de vos sociétés membres accepteraient de conclure un accord sans savoir ce qu'elles doivent abandonner et ce qu'elles vont recevoir en retour?

**Mme Shirley-Ann George:** Votre question est fort pertinente. Nous sommes en train de négocier une entente commerciale avec l'Union européenne, une entente qui est évaluée à 40 milliards de dollars. Nous y travaillons depuis longtemps. Il nous est impossible de dire que les retombées vont être de 10 millions ici, et de 10 millions là. En fait, l'entente ne fait qu'assurer l'accès aux marchés.

Quand on jette un coup d'oeil à des accords comme l'ALENA, on constate, avec étonnement, que ce sont les domaines déjà libéralisés avant la signature de l'accord qui ont réalisé les gains les plus importants. Les gens se sont tout simplement concentrés sur les possibilités qu'offrait cet accord et se sont rendus aux États-Unis pour faire davantage d'affaires.

Pour ce qui est de savoir ce que font les gouvernements fédéral et provinciaux, ils sont en train d'éliminer les barrières. Ce sont les entreprises canadiennes qui doivent créer les débouchés.

**L'hon. Scott Brison:** Pour ce qui est du facteur temps, les provinces ont conclu un accord en juillet. La proposition a été soumise à Washington en août, et les négociations n'ont débuté qu'en octobre. Les Américains ont fait traîner les choses jusqu'en février, soit 12 mois après l'entrée en vigueur de la Buy American Act, le 17 février 2009. La plus grande partie des fonds du plan de relance avaient déjà été dépensés. Concernant le plan de relance, il s'agit de la plus importante mesure de financement jamais adoptée. Le déficit américain atteignant 1,6 billion de dollars, tout autre plan risque de paraître minime en comparaison de celui-ci.

Cette dérogation ne s'applique qu'au plan de relance. Nous n'avons même pas pu obtenir d'être exemptés des dispositions Buy American qui figurent dans la Jobs for Main Street Act, ce qui veut dire que ces exigences vont avoir un caractère permanent. Croyez-vous qu'il va y avoir de longues négociations chaque fois que les États-Unis adoptent une loi assortie de dispositions Buy American, que nous allons assister à de longs délais, à des négociations qui s'éternisent et qui réduisent la capacité de participation des entreprises canadiennes?

Le gouvernement a laissé entendre qu'une procédure accélérée est prévue pour les négociations à venir. C'est faux. Il n'existe aucune garantie à cet égard. Le gouvernement n'aurait-il pas dû négocier un processus rationalisé pour éviter les délais de ce genre et la perte d'emplois que pourraient entraîner au Canada d'autres plans de relance?

●(1645)

**Mme Shirley-Ann George:** Le protectionnisme américain nous inquiète beaucoup, tout comme le risque de voir apparaître des dispositions de ce genre dans d'autres lois. Malheureusement, c'est quelque chose qui se produit régulièrement. Vous avez donc tout à fait raison de...

**L'hon. Scott Brison:** Mais êtes-vous d'accord pour dire qu'il n'y a rien dans cette entente qui nous empêche de revivre chaque fois la même expérience?

**Mme Shirley-Ann George:** L'accord prévoit uniquement une procédure accélérée pour que nous puissions nous consulter plus rapidement. Aucune garantie n'est fournie. Pour pouvoir en obtenir une, il faudrait que l'accord soit soumis à l'examen du Congrès et adopté par celui-ci. Or, ...

**L'hon. Scott Brison:** Madame George, vous avez parlé, à un moment donné, de la « procédure accélérée », une expression propre au jargon commercial. Sauf votre respect, je vous demanderais de ne pas l'utiliser, car elle a un sens bien précis. Elle renvoie à la capacité qu'a l'exécutif d'agir. Le ministère a lui aussi employé la même expression. Or, le projet de loi ne prévoit aucune procédure de ce genre. Mais je suis content que vous en ayez parlé.

Est-ce que les autres...?

**Le président:** Je suis désolé, mais votre temps de parole est écoulé. Vous avez eu droit à sept minutes.

Nous allons entreprendre des tours de cinq minutes.

Monsieur Guimond, cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

**M. Claude Guimond (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, BQ):** Merci, monsieur le président.

Monsieur Grenier, vous avez jeté un pavé dans la mare en raison de déclaration qui est très claire. De plus, j'ai apprécié le fait que vous l'avez citée dans un contexte historique. C'est très important de pouvoir faire cela pour nous aider à comprendre.

On parle de conséquences. Pouvez-vous nous expliquer encore plus quelles seront-elles? Devant le fait accompli, y aurait-il des moyens de corriger les dommages qui ont été faits à moyen ou à long terme?

**M. Carl Grenier:** Merci de la question.

D'abord, je n'avais pas l'intention de jeter un pavé dans la mare, c'est sûr. Toutefois, je voulais attirer l'attention des gens de ce comité sur l'importance de cet accord qui n'est pas de la même dimension que l'Accord sur le bois d'oeuvre ou l'Accord de libre-échange, par exemple. C'est un problème beaucoup plus circonscrit, mais les marchés publics sont le domaine le plus protégé dans tous les pays, et surtout aux États-Unis. C'est donc très difficile de négocier ça.

Quand j'ai dit plus tôt qu'on aurait dû garder nos munitions pour un meilleur moment, je voulais plutôt dire que la solution, à mon avis, dans un cas comme les marchés publics, c'est d'attendre la négociation multilatérale, c'est-à-dire celle de l'OMC, qui, comme on le sait, est maintenant un peu en panne.

Soit dit en passant, on s'est déjà mis d'accord sur un nouveau texte pour l'Accord sur les marchés publics de l'OMC — celui qu'on va appliquer et qu'on applique dans l'accord Canada—États-Unis. Cependant, on n'a pas fait la négociation sur le véritable marchandage, c'est-à-dire les entités qui vont être couvertes par le nouvel accord. À mon avis, on aurait dû attendre cela. Malheureusement, on a dépensé nos munitions, alors qu'aura-t-on dans notre besace lorsque redémarrerons les négociations sur les marchés publics à Genève? Je ne le sais pas.

Il faut dire aussi — et je pense que personne ne l'a souligné parmi les témoins précédents ou dans les commentaires publics que j'ai lus — que le Canada, au départ, dès 1979, avait protégé sa position en disant qu'effectivement, les petites et moyennes entreprises pourraient être favorisées. Par contre, on n'a jamais eu ici de programme qui favorise les PME, comme celui que les États-Unis ont depuis les années 1950. On n'a jamais fait cela ici, en ce qui concerne les marchés publics.

Je voudrais également soulever un point technique qui s'est présenté deux ou trois fois: la question du seuil. Le seuil que M. Hammoud a mentionné était trop élevé, à sept ou huit millions dollars. Ce seuil — et je m'excuse auprès de Mme George — n'a pas été inventé par les provinces; il a été inventé au moment de la négociation des années 1990. Et c'est défini en termes de droits de tirage spéciaux, c'est l'unité de compte du Fonds monétaire international. Je crois me rappeler qu'à l'époque, c'était cinq millions de D.T.S., et c'était essentiellement pour les projets de construction. Car tous les pays autour de la table — et les provinces n'y étaient pas à ce moment-là, pour les raisons que j'ai mentionnées plus tôt — ne voulaient pas être obligés de faire des appels d'offres internationaux — ce qui est un processus assez lourd, lent et coûteux — pour tous les projets, c'est clair. On voulait donc préserver une certaine part de ces projets pour des petits projets qui, manifestement, ne valent pas la peine de faire appel aux compagnies étrangères. C'est pour cela que le seuil est ainsi.

Je doute fort que ce seuil descende beaucoup plus bas dans l'avenir, parce que cette nécessité est de nature administrative, finalement. C'est sûr qu'en fractionnant certains projets — une pratique interdite, soit dit en passant —, on peut garder certains contrats, qui seraient au-dessus du seuil — donc accessibles aux étrangers —, en dessous du seuil. Toutefois, c'est défendu et, à ce moment-là, on a des recours si ça se produit.

Pour ce qui est des remèdes, je crois qu'il va falloir y penser sérieusement car, comme je l'ai mentionné plus tôt, il ne nous reste plus grand-chose dans notre pharmacie.

• (1650)

**M. Jean-Yves Laforest:** Plus tôt, monsieur Grenier, vous avez parlé d'une clause de 6 p. 100. Je n'ai pas trop compris ce que c'était. Pourriez-vous nous ramener là-dessus et nous l'expliquer clairement?

**M. Carl Grenier:** Oui, et cela nous ramène loin, en 1933. C'est l'essence même de la clause *Buy American*, telle que l'administration Roosevelt l'a définie à l'époque. On a trois niveaux de protection pour littéralement avantager les fournisseurs américains par rapport à des fournisseurs étrangers. Il y a 6 p. 100, 12 p. 100 et 50 p. 100.

**M. Jean-Yves Laforest:** C'est encore en vigueur, n'est-ce pas?

**M. Carl Grenier:** Oui, tout à fait. Les 50 p. 100 sont utilisés pour les projets militaires. Je n'en ai pas parlé plus tôt, mais les 6 p. 100 et 12 p. 100 sont utilisés en fonction du type de projet. C'est la protection du *Buy American*. Autrement dit, si une entreprise étrangère peut passer par-dessus ça — car elle est plus compétitive que ses concurrents américains — elle peut quand même avoir un contrat, sauf qu'avec cette nouvelle version du *Buy American*, où les produits manufacturés, le fer et l'acier doivent être manufacturés aux États-Unis, cela a l'effet d'un quota. C'est pire qu'un pourcentage.

**M. Jean-Yves Laforest:** Ça vient donc limiter même cette clause de 6 p. 100.

**M. Carl Grenier:** Tout à fait.

**M. Jean-Yves Laforest:** Avant, l'entreprise qui soumissionnait dans une proportion de 6 p. 100 moins cher qu'une entreprise américaine pouvait avoir le contrat.

**M. Carl Grenier:** Avant.

**M. Jean-Yves Laforest:** Avant. Maintenant, elle ne le peut pas, car elle ne produit pas, entre autres, l'acier.

[Traduction]

**Le président:** Très bien fait. Vous avez eu le temps d'inclure ce dernier point dans votre intervention.

Nous allons maintenant céder la parole à M. Holder.

Monsieur Holder, essayez de vous en tenir à cinq minutes pour les questions et réponses. Nous mettrons fin ensuite à la réunion.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** Je vais essayer de faire de mon mieux, monsieur le président. Merci.

Je tiens à remercier les témoins d'être venus nous rencontrer aujourd'hui. Je suis arrivé un peu en retard, et je m'en excuse. J'avais un autre engagement. Comme je n'ai pas entendu les exposés, je vais poser des questions plus générales, mais pointues.

J'ai trouvé certains des commentaires forts éloquentes.

Monsieur Grenier, vous avez dit à quelques reprises que nous faisons affaire avec un pays qui est très protectionniste. Mme George a laissé entendre la même chose quand elle a parlé des défis que présente le fait de négocier avec un grand joueur comme les États-Unis. Il est vrai que ce sont des négociateurs extrêmement exigeants. Bien entendu, nous cherchons toujours, dans le cadre de négociations, à défendre les intérêts de notre pays.

Cela dit, on a affirmé, une ou deux fois, qu'il aurait fallu attendre un moment plus propice pour négocier et que nous n'avons plus de munitions en réserve. Je ne comprends pas. Selon moi, le processus de négociation et les résultats qu'il a donnés nous ont ouvert la voie à d'autres négociations. Une fois que cet accord arrivera à expiration, nous aurons l'occasion d'en négocier d'autres, étant donné que les bases auront déjà été jetées. En fait, sauf votre respect, je trouve que cette entente nous place dans une meilleure position pour négocier, à l'avenir, au nom des intérêts du Canada. Je le dis très clairement: cette entente crée, dans les faits, un précédent.

Loin de moi l'idée de contredire mon collègue, M. Brison, mais cette entente, à mon avis, oblige le Canada et les États-Unis à entreprendre des consultations rapides sur toute question liée aux marchés publics. Il est parfaitement légitime de prévoir une procédure accélérée, étant donné qu'elle permet au Canada et aux États-Unis d'entreprendre immédiatement des discussions, dès que des clauses de type *Buy American* sont évoquées.

Je voudrais vous poser une question, madame George. Je trouve toujours intéressant d'entendre des points de vue différents. Je pense que c'est une bonne chose. Vous dites que cet accord protège vraiment les intérêts de vos membres. D'où vient cette conviction? Pourquoi jugez-vous cet accord si important?

• (1655)

**Mme Shirley-Ann George:** Les nombreuses préoccupations soulevées aujourd'hui sont tout à fait valables. Toutefois, je crois qu'il est important de voir la situation dans son ensemble. Cet accord est bon pour le Canada, d'abord parce que l'absence d'entente aurait été pire. Les entreprises canadiennes auraient continué de souffrir et les pertes d'emplois subies par le Canada auraient été permanentes.

Ensuite, nous devons continuer de trouver des moyens de collaborer avec les États-Unis. Le fait que nous ayons une entente qui ouvre la voie à des discussions sur l'adoption d'un accord permanent mérite d'être souligné. Malheureusement, comme le temps pressait, nous n'avons pu obtenir un accord plus vaste. Toutefois, il s'agit d'un pas en avant. Ce n'est pas un grand pas, mais un pas important.

**M. Ed Holder:** Vous dites cela sur un ton très ferme. Pourquoi? Pour moi, ce texte constitue, franchement, un modèle, une première ébauche, si vous voulez, des modalités qui ont été mises en place. Cet accord, bien qu'imparfait — je pense que nous nous entendons tous là-dessus — est important. Cependant, je constate que vous l'appuyez sans réserve et j'aimerais, brièvement, savoir pourquoi.

**Mme Shirley-Ann George:** Comme je l'ai mentionné, nous avons besoin d'une entente pour arrêter l'hémorragie. Nous devons préparer le terrain pour la négociation de cet accord. Quand on fait affaire à un Congrès aussi protectionniste que celui qui existe aujourd'hui, il faut procéder par étapes. Nous venons de franchir le premier pas.

**Le président:** Il vous reste une minute.

**M. Ed Holder:** Merci.

Donc, monsieur Grenier, les modalités que nous avons établies, ici, serviront de base aux autres ententes sur les marchés publics qui seront négociées?

**M. Carl Grenier:** Vous savez, bien entendu, que je ne suis pas...

**M. Ed Holder:** J'hésite à vous demander quelle option s'offre à nous, mais je pose la question de manière très sincère, car nous sommes tous préoccupés par...

**M. Carl Grenier:** Je peux vous le dire. Si on jette un coup d'oeil au libellé de l'accord, qui permet la tenue de consultations rapides pour élargir les engagements pris ou si des problèmes surgissent, on constate que ces termes se retrouvent dans tous les accords commerciaux internationaux. Si j'avais les documents en main, je pourrais vous indiquer où figurent ces termes dans l'accord de libre-échange, l'ALENA, l'accord de 1994, l'accord de 1981. On les trouve de manière générale dans tous les textes, dans l'accord du GATT, l'accord de l'OMC — partout.

Croyez-vous que le Canada serait capable de ne pas réagir rapidement à toute décision commerciale prise par les États-Unis? Moi pas. L'inverse n'est pas toujours vrai, mais il leur est arrivé de réagir dans le passé.

Comme je l'ai déjà mentionné, il est toujours possible de conclure une entente quand on en veut une à tout prix. Et c'est ce que l'on a fait dans ce cas-ci.

Je ne comprends pas pourquoi vous dites que cet accord sert de base à...

**Le président:** Désolé, mais nous ne pouvons pas poursuivre la discussion. Vous avez répondu à la question, et je vous en sais gré.

Merci.

**M. Ed Holder:** D'accord. Merci.

**Le président:** J'ai trouvé les échanges fort intéressants. Nous avons abordé à nouveau certaines des questions et réponses, et j'ai trouvé l'exercice utile. Je pense que les membres sont d'accord avec moi.

Je tiens à remercier les témoins de leur présence.

Ce sera tout pour aujourd'hui, mais nous allons poursuivre la discussion mardi prochain. Nous allons recevoir deux témoins. Il se peut que l'on termine notre étude mercredi. Si vous souhaitez entendre une personne en particulier, il serait bon qu'on le fasse mardi.

● (1700)

**L'hon. Scott Brison:** Monsieur le président, quand le ministre va-t-il comparaître devant le comité?

**Le président:** Vous voulez rencontrer le ministre à ce sujet? Je savais que vous vouliez le rencontrer pour discuter du budget.

**L'hon. Scott Brison:** Non. Nous avons convenu d'inviter le ministre pour que nous puissions parler avec lui de la clause Buy American.

**Le président:** Nous avons sûrement convenu d'inviter le ministre. Je ne sais pas s'il a répondu à notre invitation. L'a-t-il fait? Je vais me renseigner. Nous allons essayer de le voir la semaine prochaine. Il a dû se rendre à l'étranger pour assister à des rencontres sur le commerce international.

**L'hon. Scott Brison:** Est-ce que son bureau a reçu l'invitation?

**Le président:** Oui. Je pense qu'il n'hésitera pas à venir nous rencontrer. Il était tout simplement, comme je l'ai dit, à l'étranger.

Je vois que vous êtes prêts à partir. Je le suis aussi. Nous allons nous revoir mardi.

La séance est levée.





**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5*

*If undelivered, return COVER ONLY to:  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5*

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

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

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

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

### SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

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