



Chambre des communes  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 005 • 3<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 23 mars 2010**

**Président**

**M. Lee Richardson**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 23 mars 2010

• (1540)

[Traduction]

**Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)):** Nous allons commencer. Je suis désolé pour ces quelques minutes de retard.

Nous poursuivons notre discussion sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, et en particulier sur les marchés publics et les accords récents en la matière. Nous avons déjà passé deux jours à entendre des témoignages sur le sujet.

Aujourd'hui, nous accueillons Steve Ross, le directeur général du Cherubini Group; Guy Caron, le représentant national, Projets spéciaux, du Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier; Steven Shrybman, avocat, affaires de commerce international et arbitrage d'intérêt public pour le Conseil des Canadiens. Nous entendrons Michael Buda, directeur, Politiques et recherches, de la Fédération canadienne des municipalités; il est accompagné d'un analyste des politiques, Adam Thompson.

Nous avons déterminé nos modalités. Nous allons commencer par les déclarations de dix minutes.

Monsieur Ross, allez-vous aussi faire une déclaration, ou seulement répondre aux questions?

**M. Steve Ross (directeur général, Cherubini Group):** Je peux faire une déclaration, si vous voulez.

**Le président:** D'accord.

Tâchez d'être bref. J'aimerais que chacun prenne moins que ces dix minutes pour sa déclaration préliminaire. Il n'est pas nécessaire de prendre tout le temps. Ensuite, nous passerons aux questions du comité.

Monsieur Ross, vous pouvez commencer, et chacun aura son tour.

**M. Steve Ross:** Je vous remercie.

Je suis le directeur général d'une aciérie de Dartmouth, en Nouvelle-Écosse, qui construit des ponts et des immeubles. La compagnie existe depuis une quarantaine d'années. Au milieu des années 1990, nous avons commencé à exécuter des projets aux États-Unis, principalement en Nouvelle-Angleterre, dans la région de New York et du New Jersey. Comme le dollar canadien était à 63 ¢ à l'époque, il était assez facile de trouver du travail, et nous nous avons connu un certain succès là-bas. En quelques années, 50 à 70 p. 100 de notre travail était aux États-Unis, où nous construisions des grands édifices, des gratte-ciel, des grands ponts, et des choses de ce genre. Le chiffre total de nos ventes annuels pour, disons, les dix dernières années, a été de 50 à 60 millions de dollars, dont probablement 30 à 40 millions aux États-Unis.

Quand le dollar est remonté et arrivé à parité avec le dollar américain, les règles du jeu ont évidemment changé, parce que, quand nous étions sur la côte Est, l'un de nos désavantages, c'était la localisation. Nous sommes un peu en dehors des sentiers battus,

alors il nous faut faire le va-et-vient avec les marchandises. Quand le dollar s'est rapproché de la parité, la situation s'est encore compliquée. Nous parvenions encore à trouver du travail et à rester raisonnablement occupés. En 2008, quand l'économie américaine a pris l'énorme virage que nous connaissons, la compétitivité des fabricants américains, la situation du dollar et la politique « Buy American » ont plus ou moins mis un terme à notre travail aux États-Unis, du moins à court terme.

La disposition « Buy American » nous concernait, nous du secteur manufacturier, le gouvernement fédéral investissant dans les projets d'État. Jusque là, nous pouvions exécuter des projets d'État parce qu'ils n'étaient pas financés à l'échelon fédéral, étant donné qu'un grand nombre de projets d'État, les ponts et édifices que nous construisions, s'ils étaient financés par l'État, pouvaient l'être au moyen de postes de péage et d'autres mécanismes. Une fois entrées en vigueur cette disposition et les mesures de stimulation de l'économie, bien plus d'argent est passé des projets fédéraux aux projets d'État avec, entre autres conditions, la disposition « Buy American »; c'est-à-dire que tout financement qui était désormais consenti était assujéti à cette disposition, même certains des projets d'État que nous exécutions, Alors au bout du compte, nous avons été évincés du marché depuis un an et demi.

Grâce à leurs mesures de stimulation de l'économie, les Américains ont dépensé beaucoup d'argent depuis un an et demi, mais une grande partie du travail exécuté en ce moment consiste en des projets prêts à être mis en oeuvre, revêtement de routes, peinture etc. Ce ne sont pas les grands projets. Les grands projets comme ceux que nous faisons exigent un an ou deux de préparation. Alors, le travail qui nous intéresse reste encore à venir. Je pense qu'ils ont l'intention d'investir encore 20 milliards de dollars dans des travaux ces deux ou trois prochaines années, dans le cadre des mesures de stimulation de l'économie. Les modifications de la disposition « Buy American » nous ouvrent, je pense, des horizons.

En ce moment, l'économie américaine, à en juger par ce que nous voyons sur les marchés où nous évoluons, est encore en bien piètre état. Nos concurrents américains sont très compétitifs. Ils travaillent et ils soumissionnent pour des projets rien que pour subsister. C'est donc un marché très compétitif, et il le sera tant que l'économie ne commencera pas à se ressaisir de leur côté. Aussi, le fait que le dollar canadien est presque à parité avec le dollar américain ne nous est pas très favorable. Alors, nous vivons en quelque sorte, avec des projets au Canada, en nous montrant un peu plus audacieux. Nous nous en sortons encore pas trop mal, mais il est certain que nous avons hâte au jour où l'économie américaine se remettra en mouvement et reprendra de la vigueur, et nous espérons bien pouvoir retourner faire du travail là-bas.

Je vous remercie.

**Le président:** Merci.

Nous continuons avec le représentant national du Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier, Guy Caron.

[Français]

**M. Guy Caron (représentant national, Projets spéciaux, Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier):** Merci beaucoup, monsieur le président, membres du Comité permanent du Commerce international.

Mon nom est Guy Caron, je suis le directeur des projets spéciaux pour le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier, qui représente environ 150 000 travailleurs et travailleuses au pays, principalement dans le domaine de la foresterie, de l'énergie et des télécommunications. J'aimerais vous remercier de l'occasion que vous nous avez offerte de faire une présentation à votre comité sur cette question.

J'aimerais commencer par vous dire que, de notre point de vue, l'histoire, comme on le voit, se répète. Au nom du libre-échange, le Canada donne beaucoup pour obtenir peu. C'est la même histoire qu'il nous avait été donné de constater lors de la négociation de l'Accord de libre-échange original avec les États-Unis lorsque, pour obtenir un accord auquel ils étaient peu intéressés à l'époque, nous avons cédé l'accès et le contrôle à l'énergie, avons accepté d'éliminer notre réserve de 25 ans et avons accepté un système de partage proportionnel, que même le Mexique avait rejeté à l'époque, pour obtenir ou tenter d'obtenir un accès privilégié et garanti au marché américain, que nous n'avons même pas eu, comme l'a démontré par la suite la question sur le bois d'oeuvre.

Plus récemment, sur cette question de l'Accord sur le bois d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis, il faut rappeler que le Canada avait abandonné une montagne de jurisprudence favorable et avait même accepté de financer, au prix d'un milliard de dollars, cet accord. Une partie de ce milliard de dollars, la moitié en fait, a servi à financer les opposants, les accusateurs du Canada, qui était la Coalition for Fair Lumber Imports, en échange d'un système de quotas et de taxes à l'exportation qui, au bout du compte, est devenu défavorable. Dans ce cas-ci, on avance que le Canada a donné beaucoup pour obtenir peu. J'aimerais pouvoir donner un peu de substance à l'accusation.

Au bout du compte qu'a reçu le Canada de cette entente? Il a reçu trois choses.

Premièrement, les firmes canadiennes gagnent une faible possibilité de décrocher des contrats d'une valeur d'au plus 2 p. 100 des 275 milliards de dollars que les États-Unis ont injectés à leur économie par l'intermédiaire de leur stimulus fiscal et économique.

Deuxièmement, les firmes canadiennes recevront un traitement national, mais limité, dans les 37 États américains qui ont adhéré à l'Accord sur les marchés publics de l'OMC. Il est limité parce que l'accès en question est mitigé par de nombreuses exemptions, auxquelles je reviendrai.

Troisièmement, le Canada a obtenu un processus accéléré de consultation, *the fast track*, par lequel le gouvernement américain alertera le gouvernement canadien de l'inclusion de clauses Buy American dans la législation fédérale future des États-Unis. Cependant, il n'y a aucune garantie d'ententes contraignantes et satisfaisantes suivant cette procédure accélérée, et cette consultation pourrait très bien ne se révéler être qu'une simple notification ou qu'un simple avis.

Qu'est-ce que le Canada n'a pas pu obtenir dans cette entente?

Au chapitre des arrangements intérimaires et permanents: l'une des principales exemptions, à laquelle je faisais référence, des engagements du gouvernement américain consiste dans le fait que 23 p. 100 des fonds fédéraux consacrés aux marchés publics sont réservés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à un membre d'un groupe ethnique minoritaire aux États-Unis. Des exemptions similaires existent aussi au niveau des États.

En deuxième lieu, dans l'arrangement intérimaire, les achats publics des gouvernements municipaux américains ne sont pas couverts par l'accord, alors que le Canada donne l'accès aux soumissionnaires américains dans 50 villes canadiennes.

Troisièmement, au chapitre des arrangements intérimaires permanents, les entreprises canadiennes ne pourront toujours pas fournir de l'acier de construction, des véhicules, du charbon ou des services d'impression aux États-Unis.

Quatrièmement, les contrats d'une valeur de moins de 7,8 millions de dollars ne sont toujours pas exemptés de la clause Buy American.

Cinquièmement, au niveau des arrangements permanents, l'accord laisse inaccessibles les marchés publics des 13 États qui n'ont pas signé l'entente de l'OMC, alors qu'aucun gouvernement provincial ou territorial canadien, à l'exception du Nunavut, ne serait épargné.

Sixièmement, en ce qui concerne l'arrangement permanent — ce qui va survivre à la question du stimulus fiscal et économique —, la position initiale du gouvernement canadien, il faut le rappeler, était que tout accord se devait de protéger le Canada contre l'utilisation de la clause Buy American dans la législation américaine future. Cela n'a pas été obtenu, et on sait pertinemment que des législations sur la table présentement, dont le Jobs for Main Street, qui est d'une valeur estimée de 100 milliards de dollars, contiennent des préférences de type Buy American. Il s'agit d'un détail très important, puisque si le projet du gouvernement d'une Ville ou d'un État est au moins partiellement financé par des fonds fédéraux, les conditions de la clause Buy American doivent être respectées.

Pour ce que le Canada a obtenu, qu'a-t-il dû donner? Au chapitre des arrangements intérimaires, les firmes américaines auront l'occasion de proposer leurs services pour l'achat des gouvernements municipaux et provinciaux liés à l'infrastructure et à la construction pendant les 18 prochains mois, c'est-à-dire jusqu'en septembre 2011.

• (1545)

La valeur de ces contrats est estimée à plus de 25 milliards de dollars. Pour les Canadiens, la date d'expiration des projets est déjà passée et nous ne pourrions qu'espérer avoir quelques sous-contrats qui seront sous-jacents à l'argent déjà versé dans le cadre des mesures de relance américaines.

Les provinces et les territoires se sont abstenus d'engagements sous l'Accord sur les marchés publics de l'OMC ou l'Article 10 de l'ALENA principalement parce qu'ils n'étaient pas d'accord sur les exemptions mentionnées ci-haut. Même si ces exemptions n'ont pas été éliminées, les provinces et territoires devront maintenant prendre des engagements dans le cadre de l'Accord sur les marchés publics de l'OMC.

Troisièmement, en ce qui a trait aux arrangements permanents, l'achat public constitue l'un des rares outils économiques à la disposition des gouvernements provinciaux et territoriaux canadiens en cette ère de mondialisation. C'est probablement, d'ailleurs, la question la plus importante pour vos électeurs et électrices. Cet outil leur sera retiré lorsqu'ils prendront un engagement permanent à l'Accord sur les marchés publics de l'OMC. Il sera de plus en plus difficile, pour les provinces en particulier, de pouvoir stimuler leur économie par des mesures économiques et fiscales, du fait que les entreprises extérieures pourront bénéficier de ce stimulus éventuel et que, de ce fait, le rôle du gouvernement sera amoindri.

La question de l'achat local va également être éliminée, parce que selon les règles de l'OMC, la seule condition ou le seul facteur qui doit influencer la décision est la question du coût le plus faible.

Il est donc clair que le Canada n'a pas eu le meilleur en concluant cette entente. Le Département du commerce des États-Unis n'a eu aucun doute quant à sa victoire. En effet, on peut lire sur le site Web du World Trade Online, une publication américaine que le représentant américain pour le Commerce international, Ron Kirk, a affirmé que la valeur pour les firmes américaines de la signature des provinces et territoires canadiens à l'Accord sur les marchés publics se chiffrera en dizaines de milliards de dollars. Par comparaison, l'ampleur des avantages accordés au Canada selon les termes de l'entente de principe, sera limitée selon un responsable du département.

Il est donc clair que le Canada a donné trop pour obtenir trop peu de l'accès qu'il recherchait. Malheureusement, il s'agit d'une tendance dont nous avons été témoins lors des dernières années, alors que nous avons cédé le contrôle de notre énergie dans le cadre de l'ALENA. Nous avons aussi abandonné le financement de notre agriculture et les subventions agricoles dans l'espoir vain de voir les États-Unis et l'Europe les abandonner aussi. Cela n'a pas été le cas. Nous avons abandonné toute la jurisprudence qui nous donnait gain de cause, en plus d'un milliard de dollars pour obtenir un accès limité au marché américain du bois d'oeuvre. Ces dernières semaines, le gouvernement a affirmé vouloir affaiblir les restrictions ayant trait à la propriété étrangère sur les télécommunications, alors que les États-Unis comprennent à quel point l'architecture des télécommunications est critique pour leur pays. D'ailleurs, l'article 310 de la loi sur les communications américaines impose des restrictions assez sévères sur la propriété étrangère dans le domaine des télécommunications. Pourtant, il semble que la direction vers laquelle nous nous dirigeons sera d'assouplir ces restrictions.

Pour terminer, j'aimerais vous rappeler que les milliers de travailleurs et travailleuses que nous représentons dans le secteur de la foresterie et de l'énergie comprennent l'importance du commerce international, car nous en dépendons. Nous croyons que les marchés des États-Unis et du Canada doivent être accueillants l'un envers l'autre, mais nous croyons que cela doit être fait sur un terrain de jeu équitable. Cette entente ne fournit pas le terrain de jeu équitable. Pendant que les États-Unis ne font qu'entrouvrir leurs portes, en permettant toujours à leurs 37 états d'utiliser l'achat public comme outil légitime de développement local, nous ouvrons grandes les nôtres en menottant nos gouvernements provinciaux et territoriaux. Dans les négociations commerciales, il faut comprendre qu'il faut donner et qu'il faut prendre. Pour que les négociations soient un succès, il faut que ce qu'on prend et ce que l'on donne, des deux côtés, puissent s'équivaloir. Il est clair que, en vertu de ce critère, encore une fois, le Canada a perdu.

Je vous remercie.

● (1550)

[Traduction]

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

C'est maintenant au tour de Steven Shrybman, avocat, affaires de commerce international et d'arbitrage d'intérêt public du Conseil des Canadiens.

**M. Steven Shrybman (avocat des affaires de commerce international et d'arbitrage d'intérêt public, Conseil des Canadiens):** Merci beaucoup, monsieur le président et messieurs les membres du comité, de m'offrir cette occasion de vous parler aujourd'hui.

Je tiens à vous féliciter pour la tenue de ces audiences. Ce sont des accords internationaux extrêmement importants, en raison des répercussions qu'ils ont sur les options en matière de politiques publiques et de réglementation pour les gouvernements du Canada. Les Canadiens comprennent tout cela trop peu, et ils ont trop peu l'occasion de s'informer des conséquences des accords que les responsables fédéraux du commerce sont désireux de négocier avec les États-Unis, l'Europe, la Colombie et d'autres pays.

Je suis ici aujourd'hui pour représenter le Conseil des Canadiens, dont je suis membre du conseil d'administration. Je suis un associé au sein de Sack Goldblatt Mitchell. Nous avons des bureaux à Toronto et à Ottawa. Je pratique le droit d'intérêt public, ce qui comprend une bonne dose de droit commercial international.

Le conseil est la plus vaste organisation de citoyens canadiens. Il compte des dizaines de milliers de membres. Un grand nombre d'entre eux participent aux activités du conseil par l'intermédiaire de sections locales, qui sont plusieurs douzaines dans tout le pays.

Les obligations internationales du Canada, qu'elles soient au titre de l'environnement, des droits de la personne ou du commerce, ont toujours été une priorité pour le conseil, qui m'a demandé de venir aujourd'hui présenter ses points de vue sur l'accord entre le Canada et les États-Unis sur les marchés publics, et je suis ici à titre de bénévole.

D'autres témoins vous ont parlé, je crois — à en juger par le coup d'oeil que j'ai pu jeter sur la transcription des délibérations précédentes — de l'unilatéralité de cette entente avec les États-Unis, en ce sens que ce sont surtout les compagnies américaines qui cherchent à accéder aux marchés publics du Canada qui en bénéficient. Je pense que c'est une évaluation très juste de la situation, et c'est particulièrement vrai en ce qui concerne les règles provisoires, qui exigent pour la toute première fois des gouvernements provinciaux et des municipalités qu'ils observent les règlements internationaux en matière de marchés publics. Je vais limiter mes observations aujourd'hui à ces règles provisoires qui s'appliquent aux municipalités, notamment parce qu'il y a ici un autre témoin pour représenter la Fédération canadienne des municipalités.

Vous avez une copie de mes observations. Je vais les résumer pour ne pas dépasser le temps qui m'est accordé. Vous constaterez qu'à mes yeux, cet accord est unilatéral, et ce de façon monumentale. J'espère que l'évaluation que vous faites de l'accord révélera et mettra en valeur l'urgence d'une plus grande transparence dans le processus des négociations commerciales internationales, si nos accords commerciaux visent réellement à servir plutôt qu'à trahir les intérêts des Canadiens.

Je vais donc m'attarder sur certains détails de cette entente temporaire. C'est expliqué dans la partie B du principal accord-cadre et il y a un renvoi à l'appendice C, qui lui-même a deux volets. On apprend dans l'appendice C que, pour ce qui est de l'engagement du Canada en vertu de cette entente, les projets de construction d'une valeur supérieure à 8,5 millions de dollars sont assujettis aux règles du régime si les entités gouvernementales ou les gouvernements qui participent au marché sont inscrits à la partie B de cette annexe. C'est une longue liste d'entités gouvernementales. Les engagements qu'ont pris les provinces varient de l'une à l'autre. La Colombie-Britannique, par exemple, a engagé toutes les entités gouvernementales et toutes les municipalités de la province.

Alors, on a là un accord qui, pour la première fois, impose d'importantes restrictions et exigences aux ressources des administrations municipales, lesquelles doivent maintenant s'informer sur un accord de commerce international et en respecter les dispositions, notamment les recours pour ceux qui veulent se plaindre que le Canada ne s'est pas acquitté de ses engagements en vertu de cette entente, et l'obligation de faire face aux poursuites que pourrait engendrer cette erreur putative.

● (1555)

Ce qu'il est fondamentalement important de comprendre, au sujet de l'accord, c'est qu'il ne s'agit pas seulement d'ouvrir notre marché pour que les compagnies d'autres régions du monde puissent y soumissionner, ce qui est certainement déjà très courant au Canada maintenant, et ce depuis des années. Cet accord comporte une interdiction de ce qu'on appelle les opérations de compensation, c'est-à-dire, comme vous le savez, l'obligation que toute soumission prévoie l'utilisation dans une certaine mesure des biens, des matériaux et de la main-d'oeuvre locaux. Ce n'est pas une démarche discriminatoire; ce n'est pas comme si nous disions à une compagnie américaine ce qu'elle doit faire. Nous pourrions imposer une condition à la soumission pour un contrat de construction dans notre collectivité: que ce soit une compagnie canadienne locale ou d'une autre province, ou encore une entreprise européenne ou américaine, il doit quand même y avoir un certain approvisionnement à l'échelle locale; il faut envisager de passer des marchés avec des sociétés locales d'aménagement de l'environnement, par exemple, s'il s'agit d'approvisionnement écologique. C'est ce genre d'interdiction que nous trouvons particulièrement problématique. Ce sont des règles non discriminatoires qui favoriseraient les économies locales et qui sont exclues par cet accord.

Ce qui est particulièrement inquiétant dans cet accord que nous avons négocié avec les États-Unis, c'est que ces règles s'appliquent aux municipalités canadiennes, mais pas aux municipalités américaines. Il y a une asymétrie absolue dans les obligations imposées à nos municipalités comparativement à celles de leurs homologues américaines. Bien des municipalités américaines et des gouvernements d'États affichent exactement le même type de favoritisme local qu'interdit cet accord, et les États-Unis n'ont rien fait pour y mettre fin. Le déséquilibre est encore plus grand quand on pense que le favoritisme américain à l'échelle locale peut être maintenu en vertu de cet accord, mais doit disparaître au Canada.

Apparemment, comme j'ai remis mes observations seulement en anglais, elles ne vous ont pas été distribuées. Alors, permettez-moi de lire, ou du moins de résumer, certains exemples que je donne en ce qui concerne les règles régissant les marchés publics en Oregon et exigeant que la préférence soit donnée aux biens manufacturés ou produits et aux services fournis dans cet État, s'ils sont par ailleurs équivalents par le prix, l'adéquation, la disponibilité et la qualité. Je donne un autre exemple, celui de l'Alaska, qui exige qu'on accorde

une préférence de 5 p. 100 aux soumissionnaires locaux et à ceux qui intègrent les produits locaux dans leurs soumissions.

Ces règles sont encore autorisées sous ce régime. La seule chose que le gouvernement américain a bien voulu nous accorder, c'est l'obligation de supprimer, dans les conditions de financement de certains programmes fédéraux, et je dis bien certains programmes fédéraux seulement, l'exigence que les États américains accordent la préférence à l'acier, au fer et aux produits manufacturés provenant des États-Unis. Nos voisins n'ont pas cherché à insister pour que les États et les administrations locales renoncent exactement à ce même favoritisme, même pour les projets qui sont financés par ces programmes fédéraux. Ils ont pris un engagement très limité. Quand on compare les obligations des gouvernements du Canada avec celles du gouvernement américain, c'est très inégal.

Je vais terminer par le récit d'un entretien que j'ai eu récemment avec un haut fonctionnaire du commerce, qui a cité l'un des négociateurs de cet accord qui travaille pour le gouvernement fédéral et qui aurait dit que « n'importe quel accord vaut mieux que pas d'accord du tout ». Je déduis de cette observation que le programme du Canada, dans ses négociations bilatérales avec les États-Unis trahit une étroitesse d'esprit politique plutôt que l'attitude de personnes qui ont à cœur de favoriser les intérêts des Canadiens ou l'économie canadienne.

● (1600)

Il est franchement inconcevable qu'un accord aussi foncièrement unilatéral aurait été conclu si les négociateurs canadiens avaient eu pour instructions de conclure une entente équitable qui serve les intérêts canadiens, à défaut de quoi ils devaient interrompre les négociations.

Nous sommes aussi très inquiets que ces mêmes représentants, porteurs de directives politiques similaires, servent aussi piètrement les intérêts canadiens dans les négociations de libre-échange avec l'Union européenne qu'ils l'ont fait dans les négociations de l'accord en matière de marchés publics avec les États-Unis.

Je vous remercie beaucoup de m'avoir offert cette occasion de parler avec vous.

**Le président:** Merci.

Nous accueillons maintenant Michael Buda, de la Fédération canadienne des municipalités.

**M. Michael Buda (directeur, Politiques et recherches, Fédération canadienne des municipalités):** Merci, monsieur le président et merci, messieurs les députés, de nous avoir invités au comité pour vous parler de cette question aujourd'hui. Je vais essayer de limiter mes commentaires à cinq ou six minutes, parce que je sais que vous avez hâte de passer aux questions.

Nous sommes certainement heureux d'être ici pour présenter le point de vue municipal sur cette question. Je tiens à souligner que notre analyse de l'entente et les commentaires que je vais faire aujourd'hui se limitent aux incidences et aux répercussions potentielles de cette entente sur l'approvisionnement et le fonctionnement des municipalités, et ne portent pas sur les répercussions et les incidences de cette entente sur l'économie canadienne dans son ensemble, sur la société, et le reste. Porter un jugement sur les accords commerciaux internationaux en fonction de cela ne fait certainement pas partie du mandat des gouvernements municipaux. Mais il ne fait pas de doute qu'il est dans l'intérêt de nos membres que nous veillions à ce que les dispositions d'une entente commerciale — si un gouvernement fédéral décide de signer une telle entente — tiennent compte du champ de compétence et du savoir-faire des municipalités et cherchent à limiter les coûts et les répercussions inattendues.

Veuillez noter que notre président, Basil Stewart, le maire de Summerside, m'a demandé de vous saluer et de vous dire qu'il est désolé de ne pas avoir pu venir vous parler aujourd'hui.

Voici un bref historique: comme vous le savez, la FCM est le porte-parole des municipalités, à l'échelle nationale, depuis 1901. Elle représente plus de 1 800 gouvernements municipaux de tout le Canada, de la plus grande municipalité à la plus petite. Cela englobe un peu plus de 90 p. 100 de la population du Canada.

Pour revenir au printemps 2009, Buy America est devenu une priorité politique nationale quand la ville de Halton Hills, une petite municipalité située juste au nord de Toronto, a fait les manchettes internationales en adoptant une résolution sur cette question, qu'elle a soulevée au congrès annuel de la FCM de Whistler en juin 2009.

Jusqu'à-là, nous pensions que le gouvernement du Canada n'accordait pas assez d'importance à cette question, ou n'y prêtait pas l'attention qu'elle méritait. Cette résolution, vous vous en souviendrez, avait reçu l'appui des maires et des conseillers de partout au pays, toutes tendances politiques confondues, et elle demandait que des mesures soient prises des deux côtés de la frontière. C'était là-dessus que nous nous concentrons à l'époque. Nos membres ont dénoncé les restrictions Buy America du programme américain de financement de la relance qui nuisaient aux collectivités et à l'économie, mise à mal par la récession mondiale. Nous pensons que la résolution et le débat qui a suivi, tant sur le plan national qu'international, ont pavé la voie à la solution négociée dont il est question ici.

Le mois dernier, nous avons accueilli avec plaisir la nouvelle voulant que les gouvernements des États-Unis et du Canada avaient conclu une entente qui, croit-on, va lever toutes les restrictions commerciales Buy America, ce qui permettra, semble-t-il, aux entreprises canadiennes de faire concurrence plus équitablement pour des projets liés à la relance financés par l'État et d'autres projets financés par l'État aux États-Unis.

Comme je l'ai dit au début, nous ne sommes pas ici pour vous faire part de notre analyse de cet aspect de l'entente, parce que nous ne sommes certainement pas comme M. Shrybman, entre autres, des spécialistes des répercussions de cette entente sur l'accès réciproque au marché américain ou sur l'industrie canadienne.

Nous voulons plutôt vous faire part aujourd'hui des recommandations que nous avons faites l'été dernier au gouvernement du Canada en vue de l'élaboration, du point de vue des municipalités, d'une entente commerciale plus efficace. Pour ce faire, nous avons adopté comme point de départ l'entente conclue par la Colombie-Britannique et l'Alberta sur le commerce, l'investissement et la

mobilité de la main-d'oeuvre, connue sous le nom de ECIMMO. Elle nous a fourni des leçons très utiles sur l'élaboration d'une entente positive tant pour les entreprises que pour les consommateurs, mais plus particulièrement, sur l'élaboration d'une entente qui cherchait à limiter les perturbations et les coûts supplémentaires relatifs à l'approvisionnement et au fonctionnement des municipalités.

Je voudrais souligner que l'ECIMMO, la nouvelle entente commerciale interne conclue par les deux provinces, est en réalité la première entente où on a cherché à inclure la question de l'approvisionnement des municipalités dans l'entente elle-même. Nos membres se sont penchés très sérieusement sur les leçons que nous avons apprises dans ce cas-là, et ont cherché à les appliquer dans ce cas-ci. Je dois dire que nous avons été surpris d'apprendre, au cours de nos discussions avec les fonctionnaires du MAECI qui participaient aux négociations Buy America, même aussi récemment que le printemps dernier, qu'ils ne connaissaient pas l'ECIMMO parce qu'il ne s'agit pas, bien entendu, d'une question de commerce international. Mais je pense qu'il est important que le comité prenne connaissance de cette entente et, peut-être, qu'il l'examine plus tard au cours de son étude.

De toute façon, nous voulions certainement nous assurer que ces leçons étaient appliquées aux négociations Buy America. Donc, en juin 2009, nous avons envoyé une lettre au ministre du Commerce international de l'époque, Stockwell Day, lettre qui énonçait six principes que le gouvernement devait appliquer à cette entente ou à toute entente commerciale future afin de minimiser les conséquences involontaires et les coûts évitables pour les gouvernements municipaux. Les six principes sont les suivants.

Premièrement, toute entente doit contenir des seuils d'approvisionnement raisonnables. Des seuils d'approvisionnement beaucoup trop élevés ou trop vagues peuvent forcer les municipalités à lancer un appel d'offres pour des projets lorsque ce n'est ni pratique, ni justifié financièrement, ni même dans l'intérêt public. M. Shrybman a souligné certains points importants, et je vais en parler davantage dans quelques minutes.

- (1605)

Toute entente commerciale qui fait en sorte que les politiques d'approvisionnement municipales sont conformes au libre-échange va engendrer de nouveaux coûts, et il faut un savoir-faire spécialisé pour répondre aux exigences. La gestion de cette nouvelle réglementation doit être rationalisée. En particulier, pour parvenir à rationaliser ces règles le plus possible, il faut les élaborer en étroite collaboration avec les responsables de l'approvisionnement municipal.

- (1610)

**Le président:** Excusez-moi, Michael. Nos interprètes ont un peu de difficulté à suivre. Pourriez-vous parler un petit peu plus lentement? Nous allons vous donner encore 30 secondes.

**M. Michael Buda:** Je suis désolé; toutes mes excuses.

Le troisième principe est celui de la mise en application progressive. L'application des dispositions de toute entente devrait être progressive et commencer par des pénalités non financières pour aller, peut-être, jusqu'à des pénalités financières. Les municipalités ne pourront pas nécessairement compter sur la présence d'experts internes en accords commerciaux internationaux. Il est important de ne pas pénaliser les municipalités pour une non-conformité involontaire.

Selon le quatrième principe, dont nous avons discuté avec le ministre Day, il faut qu'il y ait, pour les industries stratégiques ou les projets sensibles, des dispositions relatives au contenu canadien. Monsieur Shrybman en a parlé, et nous sommes tout à fait d'accord avec lui sur ce point. Une entente commerciale doit tenir compte des considérations d'ordre stratégique et de l'intérêt public avant d'interdire tout régime de faveur fondé sur le pays d'origine. Ceci pourrait inclure les industries ayant une importance stratégique pour une région donnée, comme le transit — par exemple, l'Ontario a demandé que le transit soit exempté de cette entente, ce qui a été fait — ou des projets dont les facteurs liés à la qualité, au bienfait d'intérêt public, à la protection de l'environnement ou à l'éthique des affaires signifient qu'un gouvernement local peut vouloir imposer un niveau minimal de contenu canadien. Ceci doit être permis, dans les limites du raisonnable.

Le cinquième principe concerne le règlement des différends. Il faudrait peut-être procéder à un examen plus approfondi du rôle des municipalités dans la méthode de règlement des différends de l'ALENA, afin que les municipalités puissent défendre leurs politiques d'approvisionnement et leurs règlements municipaux à titre d'ordre de gouvernement, plutôt qu'à titre de simple partie prenante.

Enfin, selon le sixième principe, la consultation et la communication doivent réellement être faites pendant les négociations de sorte que l'entente qui en résulte tienne compte des préoccupations des municipalités. Voilà un autre domaine où nous sommes certainement d'accord avec le commentaire de M. Shrybman concernant le besoin d'une plus grande transparence. Nous sommes conscients du besoin d'entourer les négociations d'une certaine confidentialité. Cependant, les provinces sont pleinement engagées et, évidemment, nous respectons leur champ de compétence à cet égard. Il s'agit davantage de veiller à ce que les fonctionnaires municipaux experts en approvisionnement municipal soient suffisamment consultés, principalement pour profiter de leur savoir-faire, tout simplement.

En nous basant sur ces six principes et en utilisant les renseignements qui ont été rendus publics, nous avons avisé nos membres que, jusqu'à présent, cette entente semble être une bonne nouvelle pour les municipalités. Cela étant dit, comme je l'ai dit, c'est « jusqu'à présent » : il y a beaucoup de détails à peaufiner, et beaucoup de nos membres s'affairent toujours à compléter notre analyse et à attendre que d'autres détails ressortent. En particulier, les seuils d'approvisionnement de l'entente sont, à notre avis, assez élevés, comme l'ont dit plusieurs témoins, à 8,8 millions de dollars, et ils s'appliquent seulement aux projets liés à la construction. Parmi nos membres, nombreux sont ceux qui disent qu'ils font déjà des appels d'offres pour des projets de cette ampleur ou plus gros, et que la plupart des appels d'offres sont ouverts aux entreprises de toute provenance.

De plus, et c'est très important quand on parle de cette question, les provinces et les territoires ont négocié des exemptions pour des municipalités de certains types et de certains types — encore une fois, comme d'autres l'ont fait remarquer, cela dépend des provinces — et aussi pour certaines catégories de projets et d'industries. Encore une fois, ce sont deux de nos principes importants.

Comme je l'ai dit, certaines questions de nos membres, concernant les dispositions de mise en application administrative et la méthode de règlement des différends, demeurent sans réponse. Ces détails sont extrêmement importants pour nous. Les détails ont certainement leur importance dans ce cas-ci. Cependant, le mois dernier, devant le

comité de notre conseil d'administration national, le ministre Van Loans s'est engagé à travailler en collaboration avec la FCM pour garantir une plus grande participation et un plus grand engagement des municipalités au fur et à mesure que le processus d'entente va de l'avant. Nous sommes heureux de cet engagement, particulièrement parce que nous ne croyons pas que ce genre de consultation a eu lieu au cours des négociations qui ont mené à l'entente de principe. Ce geste est certainement le bienvenu pour la suite des choses.

C'était ma déclaration préliminaire. Mon collègue et moi serons heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci.

Nous allons commencer la série de questions. Il y a sept minutes pour les questions et les réponses, donc, si la question est un peu longue, il faudra un peu raccourcir les réponses, ou vice versa, ce qui n'est jamais un problème avec M. Brison.

**L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup à chacun d'entre vous d'avoir comparu devant le comité aujourd'hui, et merci pour vos témoignages.

Premièrement, monsieur Ross, Cherubini est une entreprise extraordinaire, un employeur extraordinaire et une bonne entreprise socialement responsable de Nouvelle-Écosse. Nous sommes ravis de vous accueillir aujourd'hui.

J'ai deux ou trois questions. Premièrement, cette entente est fondée sur l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, et il y a d'importantes exclusions. M. Shrybman en a mentionné quelques-unes. Dans les notes de l'annexe 2 de cet accord, il est précisé que l'acier destiné à des ouvrages, par exemple, est exclus de l'entente Buy American. Il est aussi stipulé que l'accord ne s'applique pas aux restrictions appliquées aux fonds fédéraux destinés aux projets de transport en commun et aux projets autoroutiers, qui engloberaient les ponts, par exemple.

Si les exemptions Buy American de l'entente récente ne s'appliquent pas au transport en commun, aux projets autoroutiers, aux ponts, à l'acier destiné à des ouvrages ou aux contrats de moins de 8,8 millions de dollars, cela limiterait-il votre accès au marché américain, M. Ross?

• (1615)

**M. Steve Ross:** Il n'y a pas de doute que cela nous limiterait jusqu'à un certain point, mais beaucoup de ces projets, la majorité des projets auxquels nous participons, ont certainement une valeur de plus de 8 millions de dollars. C'est la valeur totale du projet et vous ne pouvez pas...

**L'hon. Scott Brison:** Non, il s'agit de contrats individuels.

**M. Steve Ross:** C'est le contrat lui-même.

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

**M. Steve Ross:** Mais les sous-traitants... C'est la valeur totale du projet.

**L'hon. Scott Brison:** Je pense qu'en fait, c'est le contrat individuel.

**M. Steve Ross:** Je pense que la sous-traitance, par contre, fait partie du contrat principal.

**L'hon. Scott Brison:** Qu'en est-il de l'acier destiné à des ouvrages?

**M. Steve Ross:** L'acier destiné à des ouvrages est, en réalité, réservé aux projets de construction financés par le fédéral, et nous n'en faisons pas beaucoup de toute façon. Nous nous occupons principalement des ponts des États et de travaux pour des universités, pour lesquels nous utilisons de l'acier de construction lourd conventionnel. Les travaux pour le compte des États qui sont financés par le fédéral étaient des projets, je crois, que nous avions l'habitude de faire, mais que nous ne pouvons plus faire maintenant parce qu'ils sont financés par le fédéral.

**L'hon. Scott Brison:** Qu'en est-il des ponts, par exemple?

**M. Steve Ross:** Cela aurait sûrement une incidence, mais les projets dont nous nous occupons ont une valeur de plus de 10 millions de dollars.

**L'hon. Scott Brison:** Il y a les exclusions. Ce que je dis, c'est que l'entente ne doit pas s'appliquer aux restrictions rattachées aux fonds fédéraux pour les projets autoroutiers. C'est ainsi en vertu de l'AMP de l'OMC. Je pense simplement qu'il est vraiment important que nous, les législateurs, et vous, les parties concernées, soyons conscients de ce que l'entente permet et ne permet pas, en ce qui concerne l'accès. Une partie de ce que nous faisons au comité, c'est passer cette entente au peigne fin.

Pour les projets autoroutiers, les projets de transport en commun, les ponts et l'acier destiné à des ouvrages, l'entente ne s'applique pas.

L'autre question, c'est que dans le discours du Trône, le gouvernement a affirmé que ceci conférerait un accès permanent aux contrats locaux et municipaux aux États-Unis. Toutefois, devant le comité, les fonctionnaires nous ont confirmé qu'en fait, il n'y avait pas d'accès permanent aux marchés locaux des États-Unis... C'est très important, parce qu'en fait, l'entente elle-même dit qu'il s'agit d'une entente temporaire, mais que nous ouvrons nos marchés publics — nos gouvernements municipaux et notre marché public infranational — de façon permanente. Je pense que c'est quelque chose qui devrait nous préoccuper.

La question de l'échelle de ce que nous avons atteint et de ce qu'ils ont atteint est importante. Des témoins précédents ont estimé que ceci va nous donner accès à environ 2 p. 100 du programme de stimulation économique des États-Unis, ce qui représente environ 5 milliards de dollars. C'est un chiffre. Selon les données qui nous ont été fournies par Manufacturiers et Exportateurs du Canada, si vous additionnez les marchés publics fédéral, provinciaux et municipaux, cela représente environ 33 milliards de dollars par année. Donc, nous avons affaire à une comparaison. J'aimerais que vous me disiez ce que vous pensez du fait que nous ouvrons notre marché public, qui vaut 33 milliards de dollars par année, et que nous avons accès, temporairement, semble-t-il, à des contrats aux États-Unis d'une valeur d'environ 5 milliards de dollars. J'aimerais que vous me disiez ce que vous en pensez.

Monsieur Ross, en tant qu'homme d'affaires, je ne pense pas que cela ressemble à une entente dans laquelle vous aimeriez vous engager.

• (1620)

**M. Steve Ross:** Non, cela ne semble pas excessivement attrayant, mais les États-Unis sont un grand pays et la sphère d'activité dans laquelle nous travaillons ne représente qu'une petite proportion de ce territoire, comme le nord-est, disons. Lorsque vous regardez ce genre de chiffres et le côté réciproque, leur arrivée dans l'est du Canada pour faire du travail, encore une fois, ce n'est pas si attrayant que cela à cause des questions de coûts que nous avons lorsque nous allons dans l'autre direction; alors, je ne sais pas, d'un point de vue très

pratique, s'il y a une perte nette réelle de commerce entre les deux côtés.

**L'hon. Scott Brison:** Vous avez également l'avantage d'avoir la meilleure main-d'oeuvre au monde dans le comté de Hants.

**M. Steve Ross:** Oui, c'est très proche de cela. C'est exact. C'est un facteur important dans l'équation.

**Le président:** Après cette petite publicité, il vous reste 30 secondes. Vous pouvez les diviser comme vous le désirez, mais nous allons respecter les sept minutes aujourd'hui.

**M. Michael Buda:** Je suis d'accord pour dire que la meilleure main-d'oeuvre vient certainement de votre circonscription.

Comme je l'ai dit dans mes observations, nous n'avons pas vraiment passé beaucoup de temps à analyser les aspects réciproques de cet accord parce que ce n'est pas vraiment un mandat dont les gouvernements municipaux devraient se préoccuper. Nous sommes employés essentiellement à déterminer quelles pourraient être les répercussions sur les marchés publics municipaux. Comme je l'ai dit dans mes observations, de nombreux détails restent à déterminer, mais à partir de l'information que nous avons actuellement, il semble que les restrictions et les nouvelles règles soient raisonnables.

Cependant, une partie de l'information que le présent comité mettra à jour dans son étude nous sera utile, et nous allons certainement partager cette information avec nos membres. Notre jugement sur cette question n'est certainement pas définitif.

[Français]

**Le président:** Monsieur Laforest?

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

Bonjour et bienvenue à tous les témoins.

J'aimerais poser une question à M. Shrybman au sujet des mécanismes de règlement des litiges. Dans cet accord, il est fait mention de négociations et de concertation afin de parvenir à un règlement en cas de litige. J'imagine que s'il n'y a pas de concertation possible, un litige pourrait être soumis à l'OMC. Est-ce le cas?

Si c'est le cas, j'aimerais poser une autre question. Devant un assez long délai, un projet pourrait-il être retardé en vertu d'un recours à l'OMC pour régler un litige? À ce moment-là, j'imagine qu'une population pourrait être complètement privée d'un projet de construction d'infrastructure majeure, par exemple, dans une municipalité.

Est-ce possible qu'un litige ne se règle pas et soit référé à l'OMC? Est-ce possible que l'on ait une très longue période d'attente?

[Traduction]

**M. Steven Shrybman:** J'ai bien peur de ne pas pouvoir répondre à cette question en ce qui concerne l'accord sur les marchés publics de l'OMC. Je peux y répondre en ce qui a trait aux dispositions sur le règlement des différends de l'accord temporaire, qui s'applique maintenant. L'accord sur les marchés publics ne s'applique pas aux municipalités et, à notre avis, ne devrait jamais s'appliquer aux municipalités, mais l'accord temporaire, lui, le fait.

En vertu de l'accord temporaire, le Canada est obligé de recourir à un processus de règlement des différends si une entreprise américaine estime qu'on ne lui a pas donné accès à un marché public municipal que l'accord autorise. L'organisme de règlement des différends n'a pas l'autorité nécessaire pour dire: « Cessez le processus immédiatement, parce qu'il y a une dispute qui doit être réglée avant que le processus se poursuive ». Ce qui pose tant de problèmes au sujet du régime, de notre point de vue, c'est qu'il n'y a pas d'obligation réciproque de la part des États-Unis; si l'entreprise de M. Ross tente de soumissionner sur un projet de construction dans le Maine et que cet État maintient les préférences locales — comme il le fera probablement, parce que la plupart des États américains le font —, il n'y a pas de recours possibles. Il n'y a pas d'organisme de règlement des différends aux États-Unis.

L'entreprise de M. Ross n'a pas le droit d'avoir accès à ce marché, alors, cela ne servirait à rien de faire état d'un différend. Ce n'est qu'un autre exemple qui démontre bien que cet arrangement temporaire est à sens unique jusqu'à l'absurde.

• (1625)

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** J'aimerais vous poser une autre question puisque vous êtes avocat. M. Caron a parlé de la question du bois d'oeuvre. Je pense que vous vous êtes déjà prononcé sur des choses comme celles-là. Pensez-vous que les garanties de prêts aux entreprises forestières contreviennent aux accords sur le bois d'oeuvre? Les déclarations que le gouvernement conservateur a faites à la Chambre, à savoir que c'était illégal, sont-elles nuisibles à Londres? Par exemple, un membre du panel pourrait-il invoquer de telles déclarations afin que l'on en tienne compte dans le jugement?

[Traduction]

**M. Steven Shrybman:** J'ai réfléchi à cette question. À mon sens, la question des garanties de prêts ne posait pas de problème. Mais la réponse du Canada illustre bien la façon dont il aborde les négociations avec les États-Unis, à savoir qu'il lance la serviette avant même que les discussions soient véritablement entamées.

Nous avons des arguments de négociation dans nos relations avec les États-Unis en matière de commerce, particulièrement en ce qui a trait à nos exportations de pétrole et de gaz, mais nous ne les utiliserons pas. Les États-Unis le savent et il s'agit d'un jeu où l'on joue dur. Ils ne nous feront pas de cadeau parce qu'ils savent que nous ne riposterons pas. La position du Canada dans ces ententes de garanties de prêts est simplement le reflet du fait que nos responsables fédéraux font un travail très médiocre pour défendre les intérêts canadiens dans les négociations avec les États-Unis. Je pense qu'une bonne partie de la dynamique de cet accord sur les marchés publics est liée au fait que le gouvernement fédéral essaie de persuader les Canadiens qu'il se montrera intraitable face à ses homologues américains.

C'est pourquoi le travail du présent comité est si important. Vous devez dénoncer ce qui constitue une capitulation devant les intérêts américains, et non une négociation pour défendre les intérêts canadiens.

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** Vous dites en définitive que pour augmenter leurs bénéfices, les Américains vont adopter des politiques publiques qui leur permettront de profiter au maximum des exclusions contenues dans l'accord.

Pensez-vous que, dans ces conditions, le Canada, le Québec et les autres provinces pourraient faire la même chose? En fait, vous dites

d'avance que le Canada ne le fera pas et que les Américains le savent, mais j'aimerais savoir si, en vertu de l'accord, les Canadiens pourraient faire comme les Américains.

[Traduction]

**M. Steven Shrybman:** Eh bien, oui, je le pense très certainement. Les gouvernements locaux aux États-Unis, les gouvernements des États aux États-Unis, les gouvernements européens, les gouvernements en Chine et les gouvernements au Japon comprennent tous que lorsqu'ils dépensent l'argent des contribuables pour créer des infrastructures publiques et pour acheter des biens publics, ils devraient également penser à donner des avantages aux producteurs locaux et aux travailleurs locaux. Tout le monde le fait sauf le Canada. La question ne devrait pas être: comment allons-nous nous débarrasser de leurs prérogatives? La question devrait être: pourquoi n'avons-nous pas les mêmes prérogatives qu'eux?

[Français]

**M. Jean-Yves Laforest:** Si le Canada ne le fait pas alors que ça lui serait possible en vertu de l'entente, il reste que le Québec pourrait le faire, éventuellement. J'espère qu'il va le faire.

[Traduction]

**M. Steven Shrybman:** Oui, mais il doit préserver le droit de le faire. Il doit protéger son droit de pouvoir mettre en place ses préférences locales de manière qu'il puisse utiliser les outils disponibles pour mettre les gens au travail au Canada.

**Le président:** Merci.

Monsieur Julian.

**M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'être venus aujourd'hui.

Il semble que plus nous en savons au sujet des détails de cet accord, plus, je crois, nous pouvons remettre en question la sagesse de l'avoir signé.

[Français]

J'aimerais d'abord m'adresser à M. Caron et à M. Shrybman.

Des témoins que nous avons reçus nous ont parlé de cette entente. D'abord, la semaine dernière, plus précisément le 18 mars, M. Carl Grenier a dit que c'était hélas la pire entente que le Canada ait jamais signée après celle sur le du bois d'oeuvre, à laquelle le NPD avait malheureusement été le seul à s'opposer au sein du comité. On a vu plus tard que l'adoption de ce projet de loi n'avait pas été une bonne idée. On a perdu des emplois partout au Canada.

Ma première question est la suivante: s'agit-il d'une entente aussi désavantageuse, moins désavantageuse ou pire que l'entente sur le bois d'oeuvre?

Ma deuxième question concerne M. Scott Sinclair.

• (1630)

[Traduction]

M. Sinclair a témoigné le 16 mars. Il a dit que le ministère du Développement économique du Québec estimait que la valeur totale des fonds non attribués pour les sept programmes américains n'était que d'un peu plus de un milliard de dollars. En fait, les sept programmes sont maintenant au nombre de six, parce qu'après l'accord annoncé par les conservateurs, nous avons découvert que l'un des programmes avait déjà été entièrement souscrit. Nous parlons, en fait, de six programmes d'environ un milliard de dollars et nous donnons en échange environ 25 milliards de dollars.

Êtes-vous d'accord avec ces chiffres? Essayons-nous d'avoir accès à un milliard de dollars en donnant ou en ouvrant complètement l'accès à 25 milliards de dollars? Croyez-vous que c'est là une affirmation exacte?

**M. Guy Caron:** Très rapidement, je ne veux pas nécessairement m'embarquer dans une discussion pour savoir si c'est le pire accord ou un accord moins mauvais, etc. Au bout du compte, le syndicat que je représente a donné son appui à l'accord sur le bois d'oeuvre. Nous savions que c'était une mauvaise entente, mais compte tenu de l'état de l'industrie forestière à cette époque, nous n'avions pas beaucoup le choix. Nos membres souffraient et nous devions mettre fin à cette souffrance. C'était une très mauvaise entente. Et nous estimons que ceci est une mauvaise entente, pour la même raison que celle que M. Grenier a donnée la semaine dernière, à savoir que le Canada semble toujours négocier dans une position de faiblesse.

Les États-Unis n'ont pas nécessairement besoin de cela. Nous sommes allés voir les États-Unis à un moment où nous étions vulnérables et nous avons dit que nous avions besoin d'une entente — à n'importe quel prix, comme a dit M. Grenier — et nous avons eu cet accord. Nous endossons entièrement l'évaluation qu'en a faite M. Grenier. Lorsque le Canada négocie avec les États-Unis, nous devons faire très attention à ce que nous accordons, à cause de l'énorme différence de taille entre les deux partenaires.

Et ce que nous accordons en ce moment est beaucoup plus. Vous avez parlé d'un milliard de dollars. Je pense que le chiffre qui a été mentionné par M. Sinclair était de 4 ou 5 milliards de dollars au maximum — ça pourrait être moins que cela — pour l'accès temporaire. En fait, cela a pris fin peu de temps après... Tous les contrats accordés en vertu du programme de relance aux États-Unis ont pris fin à la fin de février. Maintenant, le Canada n'aura vraisemblablement accès — un accès possible — qu'aux sous-contracts qui en découlent. En échange, le chiffre qui a été offert était une soumission portant sur plus de 27 milliards de dollars, et cela est très possible également.

M. Brison a dit que l'accès permanent que nous accorderions vaudrait environ 33 milliards de dollars par année. Ces chiffres viennent des exportateurs et des manufacturiers. C'est très possible. Le problème, c'est que nous allons donner un accès presque illimité. Essentiellement, nous allons nous menotter nous-mêmes, nous allons menotter nos provinces en leur enlevant la possibilité d'utiliser ces marchés publics pour faire du développement local.

**M. Peter Julian:** Très bien.

[Français]

Merci.

Monsieur Shrybman?

[Traduction]

**M. Steven Shrybman:** Je répondrai ainsi à la question. Lorsque les fonds de relance économique américains ont commencé à être distribués, on a fait grand cas des dispositions « Buy American » rattachées à certains programmes de dépenses fédéraux. Un grand nombre de ces dispositions étaient en vigueur depuis les années 1930. Mais le gouvernement fédéral a pris l'engagement téméraire de négocier une dérogation avec les États-Unis, et il a dit aux Canadiens que c'est ce qu'il ferait.

Lorsque cette idée s'est rendue aux États-Unis, je pense que le représentant du commerce américain a dû dire aux négociateurs canadiens: « C'est certainement une blague. Nous ne le ferons pas et il est inconcevable, à un moment où notre économie est en si piteux état, que nous abandonnions un des rares outils que nous ayons pour

effectivement stimuler l'économie et créer des emplois. Si nous présentions une telle proposition aux États, il ne nous resterait plus un seul siège au Congrès ».

Je suis certain que c'est ce que les négociateurs canadiens ont entendu. Alors, qu'ont-ils dit à ce moment-là? Sont-ils revenus devant la population canadienne pour dire: « Écoutez, nous n'obtiendrons pas la dérogation que nous vous avons dit que nous négocierions. Nous devrions discuter de la façon dont nous pourrions mettre en place le même genre de préférences locales que tous les autres membres de l'OCDE ont mis en place »? Non. À ce moment-là, ils ont adopté une stratégie d'entente à tout prix.

**M. Peter Julian:** Merci, monsieur Shrybman.

J'ai une question pour M. Buda.

Merci beaucoup d'être venu aujourd'hui. Vous avez parlé de six principes, dont la consultation. J'ai parlé à des conseillers municipaux dans ma région et ils étaient préoccupés par la position adoptée par la FCM. La FCM a-t-elle réalisé des consultations? Avez-vous fait un examen des répercussions, du nombre d'emplois qui seraient perdus si on ouvrait complètement l'accès aux entreprises américaines pour qu'elles puissent soumissionner sur les marchés publics municipaux, même si les entreprises canadiennes ne peuvent avoir accès aux marchés publics municipaux américains?

• (1635)

**M. Michael Buda:** Eh bien, comme je l'ai dit dans mes observations, nous n'estimons pas qu'il y a eu beaucoup de consultation, si jamais il y a eu consultation, sur l'accord de principe, jusqu'à maintenant. Le nouveau ministre s'est engagé à changer cela il y a quelques semaines seulement.

**M. Peter Julian:** Alors, vous êtes inquiets. Vous n'avez pas été consultés. La FCM n'a pas été consultée.

**M. Michael Buda:** Non. Comme je l'ai dit dans mes observations, c'est un geste posé par les municipalités, sous l'impulsion initiale de la ville de Halton Hills, soulignant l'urgence de cette question, qui a fait en sorte que cette question devienne une priorité sur la scène publique. Avant cela, le gouvernement, et je devrais inclure également le Parlement, ne pensait pas vraiment grand-chose ou n'était pas préoccupé au sujet de la clause « Buy American ». Peut-être qu'il y avait des négociations qui se déroulaient en coulisse ou en privé, mais elles ne faisaient pas l'objet d'un débat public. Alors, non, nous n'avons pas été consultés.

Maintenant, comme je l'ai dit également dans mes observations, il s'agit d'un domaine de compétence fédérale et provinciale, et nous respectons la compétence provinciale dans ce domaine. Comme je l'ai dit, cependant, vous ne pouvez pas vraiment faire un accord qui touche les marchés publics municipaux sans inclure les spécialistes des marchés publics municipaux.

**Le président:** Merci.

Monsieur Allison.

**M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins d'être ici aujourd'hui.

Je vais partager mon temps avec M. Cannan; alors, je n'ai que deux questions pour vous, monsieur Ross.

J'aimerais que vous nous parliez davantage de votre expérience. Je sais que M. Brison a commencé à en parler. Compte tenu de la taille de votre entreprise, est-ce que cette clause « Buy American » a eu un effet sur elle, ou avez-vous été en mesure de la contourner en raison de la taille de votre entreprise? C'est ma première question.

Deuxièmement, en ce qui concerne ce que nous avons été en mesure d'accéder ou de négocier maintenant, est-ce que cela va changer quelque chose, en fonction de ce que vous construisez, des endroits où vous allez et de la façon dont vous faites des affaires aux États-Unis?

**M. Steve Ross:** Je pense que le tout a probablement débuté avec le secteur du fer et de l'acier de la clause « Buy American », où les choses ont vraiment touché un point focal. Mais c'était il y a probablement un an et demi, ou presque deux ans maintenant, que la clause « Buy American » est arrivée. Nous avons été frappés par une tempête parfaite à ce moment-là, l'augmentation de la valeur du dollar canadien, le ralentissement de l'économie américaine et ensuite, la clause « Buy American ». Je dirais que la plupart des entreprises de fabrication de l'acier à l'est de Toronto tâtaient probablement le marché américain, et beaucoup d'entreprises du secteur de l'acier du Québec reposaient sur le marché américain. Alors, avec la clause « Buy American », telle qu'elle s'appliquait au secteur du fer et de l'acier, tous les projets qui nous étaient traditionnellement accessibles ne l'étaient plus. Si on combine ces trois facteurs, qui étaient, je le répète, le dollar, l'économie et la clause « Buy American », cela a tout simplement amené un ralentissement majeur du marché de l'acier ici au Canada, parce que, grosso modo, je pense que nous sommes principalement des exportateurs d'acier, plutôt que des importateurs d'acier.

Voilà pour la première question. Votre deuxième question était liée à...?

**M. Dean Allison:** Compte tenu de ce qui a maintenant été négocié pour pallier à cela, comment pensez-vous que cela touchera votre entreprise?

**M. Steve Ross:** Nous avons pallié à cela au cours de l'année et demie qui s'est écoulée en faisant davantage de travail au pays. Nous essayons de devenir plus concurrentiels et cela signifie que nous, en tant qu'entreprise, devons faire des choses, commencer à réduire notre taille et à réduire nos coûts et essayer de trouver des avantages au fait d'être plus concurrentiels.

Pour ce qui est de ce que nous faisons aux États-Unis, du moins pour la prochaine année, nous ne pensons pas qu'il se passera grand-chose, même avec le changement apporté à la clause « Buy American », simplement parce que le genre de travail que nous faisons n'est pas encore rendu à l'étape de la réalisation. D'après nous, il ne se passera pas grand-chose d'ici six mois à un an. Nous sommes dans une situation d'attente. Les ventes sont tombées de 60 à 70 p. 100 à 3 à 5 p. 100. Nous ne pensons pas que cela changera beaucoup dans un proche avenir; alors, le marché de l'acier est en mode attente. Nous espérons qu'avec les changements apportés à la clause « Buy American », il y aura davantage d'occasions pour nous, particulièrement dans les marchés où nous travaillons.

• (1640)

**M. Dean Allison:** Merci beaucoup.

**Le président:** Monsieur Cannan.

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

J'aimerais remercier nos témoins d'être venus d'aujourd'hui et de nous donner un bon échantillon des points de vue sur cette question.

Nous avons déjà entendu divers organismes: la Chambre de commerce du Canada, qui appuie entièrement cet accord; les Manufacturiers et Exportateurs du Canada... L'industrie forestière, comme vous l'avez dit, est membre de votre syndicat. Elle donne son appui à l'entente. Pour quelqu'un qui a passé neuf ans dans un

gouvernement local, il est agréable d'entendre parler de l'importance de travailler avec le gouvernement local. La Fédération canadienne des municipalités... Je sais que Michael Chong, de Halton Hills, a travaillé avec le maire là-bas. Et jusqu'à Whistler, pour votre résolution... Alors, je félicite la FCM de son initiative.

Je sais que le président Stewart a dit: « Les Canadiens luttent énergiquement pour se sortir de la récession, mais il leur faut des règles du jeu égales à celles de leurs voisins du Sud. L'annonce d'aujourd'hui est donc encourageante pour eux ». C'est là que nous parlons d'espoir, d'emplois et d'occasions. Je sais que cela venait également de l'entrepreneur de Halton Hills, ainsi que du maire, Rick Bonnette, qui a dit: « Aujourd'hui, il n'est pas seulement question d'un accord commercial, il est question des gens. Il est question de protéger les travailleurs, les familles, les entreprises et les collectivités du Canada ».

Monsieur Buda, je me demande simplement, du point de vue de la FCM — tous les niveaux de gouvernement travaillant ensemble est vraiment important —, comment voyez-vous cet accord pour l'avenir? Comme vous l'avez dit, le ministre Van Loan a eu certaines discussions. Voyez-vous cela comme un tremplin pour l'avenir?

**M. Michael Buda:** Oui, tout à fait. Il y a longtemps eu un groupe de travail conjoint réunissant les fonctionnaires du MAECI, la FCM et les intervenants municipaux, mais les engagements qu'a pris le ministre Van Loan envers notre conseil d'administration plus tôt ce mois-ci ont créé un précédent. Bien sûr, il faut trouver la manière d'y arriver, mais cet engagement est vraiment le bienvenu.

Je crois donc que cela pave effectivement la voie pour que ce qui s'est passé dans le cadre des négociations de cet accord en principe ne se produise pas forcément de nouveau, c'est-à-dire revenir en arrière pour corriger la situation.

Nous avons tiré cette leçon de l'Entente sur le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre. Il est beaucoup plus facile de consulter directement les spécialistes relativement à l'approvisionnement municipal que de repérer les problèmes à la fin, puis de se dépêcher pour les corriger. Cette façon de faire est beaucoup plus longue et elle augmente l'incertitude.

Nous nous réjouissons donc de cette orientation et, assurément, de l'engagement du ministre.

**M. Ron Cannan:** Monsieur Ross, j'aimerais avoir une précision. En ce qui concerne cet accord, le fait d'aller de l'avant maintenant vous apporte-t-il une certitude sur le plan de la soumission?

**M. Steve Ross:** Oui, effectivement. À l'avenir, il va falloir du temps pour que ces projets atteignent leur vitesse de croisière, mais il y en a un bon nombre. Nous sommes donc conscients que la porte s'ouvrira pour ces projets et que nous pourrions revenir à ce que nous faisons avant.

**M. Ron Cannan:** D'accord.

Du côté du secteur forestier, quel a été le plus grand avantage de cet accord?

**M. Guy Caron:** Je peux vous donner le point de vue de la foresterie, car je parle au nom des travailleurs eux-mêmes.

Nous n'estimons donc pas qu'il s'agit d'un lien direct avec le secteur forestier ou que cela en crée un, sauf comme industrie auxiliaire, mais il y a beaucoup de dérogations selon les États. Même en ce qui concerne les 37 États qui ont approuvé l'accord relatif aux marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce, il y a tellement de dérogations dans ces États — qu'il s'agisse d'exclusions ou d'exemptions — que cet accord pourrait avoir de faibles répercussions, en fin de compte, par rapport à ce qui sera donné en approvisionnement local.

Beaucoup d'entreprises forestières sont dans de petites collectivités et peuvent fournir ce qui est nécessaire à l'échelle locale ou provinciale. Comme je l'ai mentionné, il est certain que si nous mettons un jour des entraves aux provinces et aux municipalités — aux provinces, plus précisément —, ce sera problématique.

**Le président:** Monsieur Cannis, cette fois-ci, vous avez cinq minutes pour les questions et les réponses. Les réponses pourraient être un peu plus courtes.

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

Je vous souhaite la bienvenue à notre comité.

Lors de la dernière séance, nous avons entendu d'autres témoins, dont M. Grenier. Il nous a aussi dit, presque mot pour mot, qu'il s'agissait d'un mauvais accord et que le gouvernement a demandé aux représentants de conclure une entente coûte que coûte.

Nous avons déjà avancé l'argument — je sais que je l'ai fait — que nous pouvons utiliser nos ressources énergétiques comme effet multiplicateur, entre autres. Nous allons toujours les utiliser. Cependant, nous négligeons ou oublions parfois la logistique quant à la manière d'exporter nos produits et nos ressources énergétiques aux États-Unis et le rôle que cela joue dans les raisons pour lesquelles nous pouvons le faire ou non. Je demanderais peut-être au comité d'y songer à l'occasion quand nous nous faisons du cinéma sur notre volonté de traiter avec nos voisins du Sud.

Monsieur Ross, vous avez dit tout à l'heure que le dollar canadien a affecté votre entreprise, qu'il s'agissait d'un ralentissement de l'économie, etc. Il n'y a pas si longtemps, l'ensemble de l'économie a connu un autre ralentissement. D'après ce qui se disait aux États-Unis, il ne fallait pas acheter de voitures importées; il fallait oublier les voitures japonaises, notamment, et acheter strictement des produits américains. Vous vous rappellerez que c'était il n'y a pas trop longtemps. Nous savons qu'il y avait une connotation politique à ce message en raison des élections, puis il s'est effacé. C'est le même genre de message que nous envoie la clause « Buy American ».

Espérons que le vent va commencer à tourner pour l'économie. D'après les cours d'économie de base, nous allons avoir des hauts et des bas et nous avons bon espoir qu'à un moment donné, l'économie mondiale va se redresser. Avez-vous l'impression que ce sera une histoire du passé lorsqu'une reprise saine et régulière se sera produite? Si le dollar se maintient au cours actuel, est-ce que cela va continuer d'avoir un impact, ou allez-vous faire des ajustements d'ici là pour vous aider à rester compétitifs, comme vous le dites?

• (1645)

**M. Steve Ross:** J'ai travaillé dans la sidérurgie pendant 30 ans, et nous avons connu des temps difficiles — en 1982, dans les années 1990 et au début de l'an 2000. Nous avons ici affaire à un phénomène cyclique, et parfois les forces sont appliquées différemment, car nous avons actuellement beaucoup de forces qui agissent contre nous avec, par exemple, le dollar.

Il y a environ deux ans et demi, juste avant cette récession majeure que nous connaissons actuellement, le dollar se situait autour de 1,05 \$ ou 1,06 \$, et nous avions encore des contrats aux États-Unis tout simplement parce que nous étions compétitifs et que le marché était là. L'économie était encore en assez bonne forme.

**M. John Cannis:** Si vous me le permettez, qu'est-ce qui a rendu votre entreprise compétitive?

**M. Steve Ross:** À cette époque-là? C'est seulement parce que nos activités sont efficaces. Nous avons une bonne main-d'œuvre. Selon moi, nos attentes de profit sont probablement plus basses que celles des Américains. Nous étions satisfaits d'un profit de 2 à 4 p. 100, mais je connais beaucoup de fabricants américains, et ils s'attendent à en avoir plus pour leur argent. Quand on en vient à la survie d'une entreprise, il faut faire ce qu'il faut pour que les employés continuent de travailler et pour que les activités se maintiennent. À l'heure actuelle, du moins dans nos activités aux États-Unis, les ouvriers aciéristes sont vraiment en mode survie et ils le resteront probablement pour l'année ou l'année et demie à venir. C'est pourquoi nous disons simplement qu'il ne vaut pas vraiment la peine de courir après beaucoup de travail aux États-Unis quand...

**M. John Cannis:** Il me reste une minute, et je dois vous poser la question suivante.

Nous savons que les gouvernements américain et canadien ont investi des milliards de dollars dans notre secteur automobile. Selon vous, est-il juste que le Canada achète d'ailleurs des véhicules de livraison du courrier quand nous pouvons les construire ici? Un simple oui ou non suffira.

**M. Steve Ross:** Sur le plan personnel?

**M. John Cannis:** C'est une question qui porte sur le plan professionnel. Il s'agit d'une question logique, et j'aimerais avoir une réponse logique.

**M. Steve Ross:** Pour ma part, je possède trois véhicules qui ont été fabriqués au Japon, même s'ils ont été assemblés au Canada.

**M. John Cannis:** Je vous remercie.

Avez-vous d'autres observations à faire à cet égard?

**M. Guy Caron:** Selon moi, cela n'a aucun sens parce qu'à l'avenir, notre approvisionnement local va permettre l'accès aux véhicules américains et éliminer la préférence pour les véhicules canadiens. Aux États-Unis, les véhicules seront exclus par les États, et cela n'a donc pas de sens.

**M. John Cannis:** Merci.

**Le président:** Je vous remercie.

Les cinq minutes sont écoulées.

Monsieur Trost.

**M. Brad Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC):** Je me demande tout le temps, entre autres, ce qu'il faut faire par la suite, très simplement. Nous avons un accord. Il convient peut-être à certains d'entre vous. Quelques personnes ne l'aiment peut-être pas. Peut-être vous plaît-il à divers degrés. Cependant, quelle est la prochaine étape? Comment pouvons-nous miser sur les 37 États qui se sont associés aux marchés à long terme? Comment devrions-nous commercialiser ce que nous avons en ce qui concerne ce qui reste du projet de loi sur la relance économique? Que pouvez-vous me proposer de positif pour adapter nos perspectives, de sorte que nous puissions accroître les ventes et aider les entreprises à aller de l'avant?

Commençons par M. Ross.

•(1650)

**M. Steve Ross:** Nous sommes une entreprise de libre-échange. C'est ce que nous faisons. Nous sommes compétitifs. Nous préférons travailler là où nous sommes simplement dans un marché concurrentiel. Il suffit de fixer un prix pour un ouvrage, et c'est le prix le plus bas qui décroche le contrat. Il n'y a aucun avantage pour les autres sociétés... Par exemple, au Nouveau-Brunswick, il y avait auparavant une préférence locale de 10 p. 100, juste entre les frontières. Nous avons éliminé cela au fil du temps. Actuellement, il n'y a pas d'obstacles provinciaux au commerce entre les provinces. Vraiment, quand nous commençons à travailler aux États-Unis, dans la plupart des États où nous avons des activités en cours, nous n'avons pas de telles entraves au commerce sinon une taxe supplémentaire de 5 p. 100 pour le contenu local. Nous cherchons partout un marché où nous pouvons échanger dans les deux sens de manière égale, comme je peux prendre un avion pour aller à l'étranger et les gens de ce pays peuvent venir ici. Nous cherchons un marché de libre-échange entre les États-Unis et le Canada.

**M. Brad Trost:** Quelqu'un d'autre veut-il répondre à ma question?

**M. Steven Shrybman:** Ce que je recommanderais le plus, c'est qu'il y ait de la transparence dans le processus de négociation. Nous avons entendu parler de cet accord seulement après qu'il a été négocié parce qu'il y a eu une fuite auprès de la société civile. Un gouvernement ne devrait pas se comporter de cette manière dans le cadre de négociations internationales. Les Canadiens devraient voir...

**M. Brad Trost:** Vous ne répondez pas vraiment à ma question. Je voulais savoir ce que nous devrions faire pour que cet accord aide nos entreprises à brasser davantage d'affaires.

**M. Steven Shrybman:** Écoutez, l'accord temporaire arrive à terme dans un an et demi. Les engagements qu'ont déjà pris les États-Unis ne présentent pas énormément d'avantages. Ainsi, monsieur, je vous répondrais que si nous voulons tirer un certain avantage des pourparlers d'approvisionnement, soit avec les États-Unis ou avec l'Europe, il faudrait mener les négociations de manière transparente. Sinon, nous ne ferons pas mieux la prochaine fois que cette fois-ci.

**M. Brad Trost:** Quelqu'un d'autre veut-il...?

M. Keddy semble vouloir utiliser le reste de mon temps.

**M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC):** Non, non, pas du tout. Prenez votre temps. J'allais seulement répondre à votre question.

**M. Brad Trost:** D'accord.

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

**M. Brad Trost:** Ma prochaine question va donc porter sur un approvisionnement des 37 États.

Lors des témoignages précédents, tout le monde s'est concentré sur le plan de relance. D'après ce que j'ai compris du plan de relance américain, il comportait beaucoup de dépenses d'assistance sociale. C'était comme les transferts aux provinces, en quelque sorte, car il ne s'agit pas tout à fait de biens tels que des écrous et des boulons, sur lesquels on peut faire une offre. Ainsi, certaines des données relatives au montant disponible ou au pourcentage auquel nous avons accès sont quelque peu trompeuses. Il serait également trompeur de dire que l'on nous a tenus loin de plus que ce que nous avons.

Pour ce qui est des 37 États signataires de l'accord sur les marchés publics à long terme et de l'OMC, quels éléments aimeriez-vous

développer avec ces 37 États, que pourrions-nous négocier et comment pourrions-nous inciter d'autres États à se joindre à eux? Quelqu'un a-t-il des idées?

**M. Guy Caron:** Si vous me demandez ce que je recommande aux Américains, c'est très évident. Vous reconnaîtrez sûrement que les États-Unis procèdent à leur manière au cours des négociations, n'est-ce pas? Ils sont de très durs négociateurs, et c'est pourquoi nous sommes dans cette situation actuellement.

Je crois que c'est une bonne idée d'étudier ce qui se trouve dans les accords permanents. L'accord temporaire est lui-même très inégal. Nous sommes arrivés à cette conclusion. M. Brison a mentionné que l'accord permanent prévoit environ 33 milliards de dollars par année accessibles dans les marchés locaux du Canada pour que les entreprises américaines déposent des offres.

**L'hon. Scott Brison:** C'est total...

**M. Guy Caron:** C'est effectivement le total, effectivement pour toutes les provinces.

**L'hon. Scott Brison:** ... et pas seulement local.

**M. Guy Caron:** Pour ce qui est des États-Unis...

**M. Brad Trost:** Honnêtement, étant donné que nous n'en protégeons pas la majeure partie au départ, si c'était déjà ouvert, nous avons simplement conclu un accord pour officialiser ce que nous faisons déjà.

**M. Guy Caron:** C'est exact, mais les administrations locales n'avaient pas d'entraves pour avoir recours à ce processus. Si elles voulaient utiliser l'approvisionnement pour le développement local, c'était correct.

Maintenant, le problème que posent les 37 États...

•(1655)

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Trost, mais votre temps est écoulé.

Désolé, monsieur Caron. Il va falloir accélérer vos réponses.

**M. Guy Caron:** Oui. Très brièvement, le problème, c'est que...

**Le président:** Non, le temps est écoulé pour cette question.

**M. Guy Caron:** Oh, je suis désolé

**Le président:** Je cède la parole à M. Guimond.

[Français]

**M. Claude Guimond (Rimouski-Neigette—Témiscouata—Les Basques, BQ):** Merci, monsieur le président. Ma première question s'adresse à M. Shrybman.

Tout à l'heure, vous avez dit qu'il fallait du courage politique pour négocier avec les Américains et, par la suite, se tenir debout face à un accord comme celui qui est présentement devant nous. Depuis le début de notre étude, plusieurs témoins nous ont dit que certaines restrictions étaient inacceptables.

Par contre, l'entente respecte les normes du droit international, qui incluent les mêmes mécanismes et exceptions en vertu du principe de réciprocité pour le Canada. Selon vous, que diraient les Américains si nous utilisions le principe de réciprocité?

[Traduction]

**M. Steven Shrybman:** Je ne crois pas que les Américains vont faire davantage de promesses en vertu de l'OMC. On a souvent fait allusion aux engagements pris par 37 États américains, mais ces États ont prévu toute une variété de réserves, de compensations et de préférences locales. Je crois donc que les États-Unis comprennent que les dépenses de fonds publics pour créer des biens publics constituent également un moyen raisonnable de créer des emplois. Je doute que les États américains renoncent à cette prérogative.

Ainsi, si nous voulons avoir un accord de réciprocité avec les États-Unis, la seule chose que nous pouvons faire, c'est de conserver notre pouvoir de faire précisément ce que font les États américains, c'est-à-dire de favoriser les entreprises locales. L'Ontario l'a fait quand elle a acheté une technologie d'énergie renouvelable verte. Toronto l'a également fait quand elle a acheté du matériel roulant d'une entreprise canadienne au lieu d'une société européenne.

Ce ne sera pas le cas chaque fois, mais il faut conserver la possibilité de favoriser les entreprises locales et les travailleurs locaux. Quand on dépense l'argent des contribuables pour stimuler l'économie, ce devrait peut-être se faire dans l'économie du pays et non dans l'économie chinoise.

[Français]

**M. Claude Guimond:** Il faut se tenir debout. On est habitués à ce slogan.

Monsieur Caron, je vous pose la même question. Quelle est votre opinion dans l'éventualité où le Canada utiliserait ce principe de réciprocité? Selon votre organisation et vous-même, comment pensez-vous que les Américains réagiraient?

**M. Guy Caron:** Honnêtement, je peux difficilement dire autre chose que ce qu'a dit M. Shrybman. C'est ce qu'on a observé par le passé. Les exemptions prévues présentement ne sont pas quelque chose que les États-Unis laisseront aller.

La semaine dernière, M. Grenier a fait l'historique des négociations commerciales entre le Canada et les États-Unis, incluant l'origine de ce traité sur les marchés publics. Il a très bien expliqué que la raison pour laquelle le Canada n'a pas signé et n'a pas accepté la réciprocité, c'était parce que les exemptions étaient trop nombreuses et trop coûteuses et que l'on ne pouvait pas obtenir une entente qui puisse être à la satisfaction des entreprises canadiennes. Elles auraient été désavantagées par rapport aux entreprises américaines voulant soumissionner ici. Pour être honnête, je ne vois pas comment cela pourrait se produire dans l'avenir et qu'il puisse y avoir réciprocité à cet égard.

**M. Claude Guimond:** Selon vous, le présent accord, soit celui dont on traite aujourd'hui, nous permettrait-il de le faire si on le voulait?

**M. Guy Caron:** Encore une fois, on parle de ce que les États-Unis vont vouloir éventuellement. Au cours des 20 ou 25 dernières années, les États-Unis ont démontré qu'ils n'en voulaient pas. Il y a des exemptions qu'ils refusent de laisser aller. L'entente que l'on a ici ne permettra pas de parcourir ce chemin-là.

**M. Claude Guimond:** Monsieur Ross, avez-vous perdu des contrats ici, au Canada, aux mains des Américains, étant donné que le marché semble ouvert justement à cause du seuil dont on parlait tout à l'heure?

[Traduction]

**M. Steve Ross:** La réponse en un mot est non.

Je pense que les Américains sont probablement moins intéressés par notre marché que nous le sommes par le leur. Il y a donc beaucoup plus d'occasions pour nous de commercer là-bas, du moins dans notre secteur.

La plupart du temps, lorsqu'on conclut des accords parallèles avec les Américains ou négocie des contrats avec eux, c'est le prix qui importe, le prix le plus bas évidemment. Il est rare qu'ils aient des préférences quant à l'origine des matériaux tant que le prix leur convient. Nous avons donc développé d'assez bonnes relations commerciales avec eux simplement en étant concurrentiels. En général, dans le secteur où nous commerçons, ce sont surtout les prix qui importent. Les acheteurs sont attirés par les entreprises qui peuvent fabriquer les produits à moindre coût.

Je pense que les entreprises américaines examinent notre marché — du moins celui qui existe dans le coin où nous travaillons et la région d'où nous venons, c'est-à-dire l'Est du Canada —, et elles n'y trouvent aucun intérêt, c'est pourquoi nous n'entrons pas en concurrence avec eux.

• (1700)

**Le président:** Merci.

C'est au tour de M. Holder.

**M. Ed Holder (London-Ouest, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos invités de leur présence parmi nous aujourd'hui. Nous avons certainement entendu tout un éventail de points de vue. Je pense qu'ils forment deux lignes de pensée distinctes.

Après avoir réfléchi à nos délibérations d'aujourd'hui, je vais m'inspirer de M. Julian qui a cité les paroles d'invités ayant déjà participé à ces audiences.

J'ai entendu Jean-Michel Laurin des Manufacturiers et Exportateurs du Canada dire que les entreprises canadiennes avaient l'habitude d'entrer en concurrence avec les États-Unis et d'autres parties du monde lorsqu'elles évoluaient dans nos marchés publics canadiens. J'aimerais m'arrêter ici, parce que j'ai entendu M. Caron dire que cela signifiait assurément que seuls les prix les plus bas entraient en ligne de compte dans la discussion.

Monsieur Ross, je ne vous connais pas, mais vous venez de la Nouvelle-Écosse qui n'est pas loin du Cap-Breton, ce qui est très bien. Ma mère qui venait du Cap-Breton en aurait été fière.

**M. Steve Ross:** Je vais interpréter cela comme un compliment.

**M. Ed Holder:** C'en est un, et de taille.

Craignez-vous d'entrer en concurrence avec les Américains?

**M. Steve Ross:** C'est drôle que vous posiez cette question, car lorsque nous avons commencé à pénétrer le marché américain en 1997, nous étions très intimidés. Nous étions persuadés qu'ils étaient bien meilleurs que nous dans le domaine et que nous n'étions qu'une petite entreprise de fabrication qui tentait de commercer à Boston. Avec le temps, nous nous sommes rendu compte que les produits que nous fabriquions étaient aussi bons sinon meilleurs que les leurs. Cela nous a guéris de nos craintes du marché et, par le fait même de nos craintes de la concurrence.

Ensuite, nous nous sommes aperçus que lorsqu'on est plutôt bon dans son domaine, on peut livrer concurrence partout dans le monde. Tant que le commerce est équitable et que les règles du jeu sont les mêmes pour tout le monde, nous n'avons aucun mal à entrer en concurrence avec qui que ce soit.

**M. Ed Holder:** Permettez-moi d'applaudir ces paroles, même s'il s'agit d'une entreprise de Kings—Hants...

**Une voix:** Dartmouth.

**M. Ed Holder:** Dartmouth, ce qui est encore mieux.

Je pense que l'argument que vous avancez, c'est qu'il n'y a aucune raison pour que les entreprises canadiennes, qui sont concurrentielles et dynamiques et qui savent comment livrer concurrence aux Américains — nous les côtoyons depuis longtemps... J'ai l'impression que nous avons la capacité non seulement de rivaliser avec eux, mais de remporter la partie, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Y a-t-il quoi que soit dans ce que j'ai dit que vous désapprouvez?

**M. Steve Ross:** Non, je pense être tout à fait d'accord avec vous. Au cours des années 1980 et au début des années 1990, nous avons vécu une période pendant laquelle nous étions simplement terrorisés par la concurrence américaine. Puis, après avoir examiné ce que nous faisons et comment nous le faisons — non seulement dans notre industrie, mais aussi dans bon nombre d'industries canadiennes —, nous nous sommes rendu compte qu'en fait, nous étions plutôt bons dans notre domaine. C'est une question de compétitivité. Nous avons appris à rationaliser nos activités et à maximiser leur efficacité. Ainsi, nous pouvons entrer en concurrence avec n'importe qui. Nous ne craignons pas la concurrence. Nous sommes tous en faveur de la libre concurrence.

**M. Ed Holder:** Je crois comme vous que les entreprises canadiennes sont en mesure de livrer concurrence. Du fond du coeur, je vous dis: bravo!

Monsieur Buda, pourrais-je vous poser une question?

J'apprécie votre confiance. Vous avez dit que c'était de bonnes nouvelles pour les municipalités, compte tenu de ce qui s'est passé avant. Vous avez mentionné qu'initialement, une municipalité, Halton Hills, avait exprimé certaines inquiétudes à propos du protectionnisme.

Avant cet accord, combien de vos villes membres empêchaient les entreprises américaines de soumissionner?

**M. Michael Buda:** C'est une bonne question à laquelle, à vrai dire, nous ne pouvons pas répondre précisément.

En fait, pour répondre à plusieurs remarques que j'ai entendues aujourd'hui, je voulais faire l'observation suivante. Je pense que quelqu'un l'a mentionné plus tôt. La grande majorité des marchés publics des municipalités canadiennes sont ouverts, tout comme le sont la grande majorité des marchés publics à l'échelle des États-Unis et de ses États.

Je sais que bon nombre de nos membres qui s'efforcent vraiment de représenter leurs électeurs croient que, même si la situation n'était pas parfaite avant l'inclusion de clauses « Buy American » dans la législature américaine, les marchés publics américains et canadiens n'étant pas entièrement accessibles à l'époque, il faudrait au moins que les choses redeviennent ce qu'elles étaient en 2007-2008.

Comme je l'ai dit, nous ne sommes pas encore en mesure de juger entièrement de l'efficacité de l'accord, étant donné que tous les renseignements ne sont pas encore disponibles, mais, d'après ce que nous avons constaté jusqu'à maintenant, l'accord nous permet de reculer dans le temps. Il contribue à annuler le précédent que les clauses « Buy American » allaient établir et qui allait peut-être encourager l'adoption de pratiques d'approvisionnement semblables dans toutes les municipalités des États-Unis, tout comme les municipalités canadiennes auraient pu en adopter.

Pour répondre à votre question, il y a des exemples bien connus de municipalités canadiennes qui, pour de très bonnes raisons, empêchaient la concurrence américaine de soumissionner pour certains projets d'acquisition, tout comme leurs pendants américains le faisaient.

Nous sommes vraiment d'avis qu'il faudrait revenir en arrière. Cependant, tout ne sera pas parfait, si nous faisons cela.

• (1705)

**Le président:** Je suis désolé, mais vos cinq minutes sont écoulées.

**M. Ed Holder:** Merci. J'apprécie votre franchise, monsieur.

Merci à vous tous.

**Le président:** Monsieur Brison.

**L'hon. Scott Brison:** Plus tôt, M. Trost a soulevé un bon point, en ce sens que nous devrions parler des prochaines mesures à prendre relativement au marché canado-américain. J'ai l'impression que nous devons constamment rappeler aux États-Unis que, compte tenu de la grande intégration de nos économies et du fait que 40 p. 100 des échanges canado-américains sont des échanges entre divisions de mêmes entreprises, toute barrière artificielle qui nuit à la circulation des marchandises et des gens, ainsi qu'au commerce entre nos deux pays finira par faire perdre des emplois aux États-Unis et au Canada.

La concurrence à laquelle nous faisons face provient des économies émergentes. À vrai dire, nous constatons maintenant que les pays asiatiques dont les économies sont grandement intégrées sont en train d'abolir leurs barrières commerciales ou d'entreprendre des démarches de ce genre.

Monsieur Shrybman, vous semblez soutenir que les Américains sont parfaitement justifiés de protéger les emplois américains en mettant en oeuvre des mesures protectionnistes et qu'en fait, ils agissent dans le bon sens. C'est exactement le genre de raisonnement qui a entraîné l'adoption de la loi Smoot-Hawley et qui a transformé la récession des années 1930 en crise économique mondiale lorsque les Américains ont pris des mesures protectionnistes et que les autres pays les ont imités. Pensez-vous sérieusement que nous devrions encourager les Américains à poursuivre ce plan d'action et que nous devrions leur rendre la pareille en adoptant d'autres mesures protectionnistes ici, au Canada.

**M. Steven Shrybman:** Je pense que les gens se méprennent sur la loi Smoot-Hawley et son objectif. Elle concernait le commerce international. L'approvisionnement n'a rien à voir avec le commerce international.

En fait, les dispositions « Buy American » dont nous nous plaignons ont été établies pendant le New Deal de 1933, et l'économie américaine s'est rétablie après avoir privilégié les fournisseurs locaux. J'ai bien peur de devoir remettre en question votre conception de l'histoire, monsieur Brison.

**L'hon. Scott Brison:** La loi Smoot-Hawley était protectionniste et les clauses « Buy American » le sont également.

**M. Steven Shrybman:** Eh bien, je ne suis pas d'accord avec votre définition. Nous ne sommes pas protectionnistes lorsque nous ouvrons nos marchés publics à tout le monde, mais que nous exigeons que l'entreprise qui se voit octroyer le contrat utilise des produits recyclés provenant de notre communauté dans le cadre de son travail. Selon moi, ce n'est pas du protectionnisme.

**L'hon. Scott Brison:** Nous allons revenir à ma question, monsieur. Vous semblez confirmer ce que je pensais que vous disiez plus tôt, mais je veux simplement aborder de nouveau le sujet. Dites-vous, en fait, que nous devrions encourager le protectionnisme américain et faire la même chose ici? D'après vous, est-ce la bonne approche à adopter?

**M. Steven Shrybman:** Je ne crois pas que c'est du protectionnisme. Je pense que nous devrions...

**L'hon. Scott Brison:** Non, non, monsieur. C'est moi qui pose les questions. Je vous serais reconnaissant de...

**M. Steven Shrybman:** Oui, et je réponds à vos questions. J'estime que si l'on définit les préférences locales — c'est ce à quoi je fais allusion — comme étant quelque chose dont l'Europe fait état, la Chine fait état et le Japon fait état, mais dont nous ne faisons pas état, nous devrions également en avoir.

**L'hon. Scott Brison:** Non, nous en avons bel et bien. Nous continuons d'en avoir.

Je reviens à ma question de tout à l'heure. Croyez-vous que nous devrions encourager les Américains à respecter leurs clauses « Buy American » et appuyer leurs efforts en ce sens? Devrions-nous adopter une approche semblable ici et accroître, par le fait même, le nombre d'obstacles que le Canada et les États-Unis doivent surmonter pour commercer?

• (1710)

**M. Steven Shrybman:** Eh bien, je ne suis pas d'accord avec vous lorsque vous considérez ces mesures comme des obstacles au commerce.

Lorsque la province de l'Ontario a acheté des cellules photovoltaïques, elle a exigé que l'entreprise crée des emplois en Ontario. A-t-elle bien agi? À mon sens, oui. Lorsque la province de l'Ontario s'est procurée du matériel roulant pour son système de transport en commun, elle a privilégié une entreprise canadienne. A-t-elle bien agi? Oui. Aimerais-je que nous procédions ainsi plus souvent au Canada? Oui. Est-ce que je me plains lorsque les États-Unis, l'Europe, le Japon et la Chine font de même? Non. Est-ce que je considère que ces mesures sont des obstacles au commerce? Non.

**L'hon. Scott Brison:** Ce genre de traitement préférentiel existera toujours, mais en prenant des mesures pour structurer le commerce — des ententes qui limitent précisément l'accès à nos marchés dont jouissent les entreprises étrangères — on nuit grandement aux emplois canadiens et à notre compétitivité. Je tiens à préciser que, dans l'avenir, la véritable concurrence proviendra de pays comme la Chine, l'Inde et le Brésil. Je pense que plus nous morcellerons nos marchés canado-américains, ce qui semble être la doctrine que vous préconisez, plus le prix à payer sera élevé sur le plan des emplois en Amérique du Nord. Je crois que nous devons faire très attention à cela.

**M. Steven Shrybman:** Nous pouvons ne pas nous entendre sur la politique à adopter...

**Le président:** Je suis désolé, mais vos cinq minutes sont écoulées. Nous allons devoir passer au prochain intervenant.

**M. Peter Julian:** Monsieur le président, je pense qu'il conviendrait de permettre à M. Shrybman de répondre.

**Le président:** Je suis désolé, mais nous avons décidé que les interventions dureraient cinq et sept minutes, et cela fonctionne raisonnablement bien aujourd'hui. Je ne peux pas me permettre de faire des exceptions, monsieur Julian, sauf pour vous, ce que nous faisons souvent.

Nous allons passer à M. Keddy maintenant.

**M. Gerald Keddy:** Merci, monsieur le président.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins. Je pense que la discussion qui nous occupe est importante. Manifestement, les opinions et les convictions des intervenants diffèrent quelque peu, mais je crois qu'il est également important d'entendre divers points de vue.

Je veux revenir à la question de M. Trost, et je veux découvrir quels seraient les avantages de signer cet accord. Je ne crois pas que qui que ce soit ait prétendu qu'il était parfait, et le gouvernement a certainement admis qu'il ne l'était pas. Rédiger un accord commercial en un peu plus de six mois est pratiquement impossible; je dirais que c'est du jamais vu partout sur la planète. Nous avons été en mesure de rallier les municipalités et les provinces à notre cause, ce qui est une véritable réalisation en soi, et de négocier une entente avec les Américains. Nous savons qu'une grande partie des fonds ont déjà été dépensés, mais nous nous efforçons de préserver ce qui reste. Ce que je veux savoir, en m'inspirant encore de la question de mon collègue, c'est ce que cela présage pour l'avenir.

En passant, je suis entièrement d'accord avec tout ce que M. Brison a dit. De temps en temps, nos points de vue se rejoignent parfaitement, comme c'est le cas en ce moment.

La question qui se pose maintenant n'est pas seulement ce que nous pouvons préserver dans le cadre cette entente, mais aussi à quelle vitesse nous pourrions retourner à la table des négociations la prochaine fois que les Américains adopteront des mesures semblables. La société américaine est protectionniste. Je disais souvent en plaisantant que les Américains avaient été vaccinés avec une aiguille protectionniste mais, pour être honnête, c'est le cas. Certaines entreprises, comme Cherubini et d'autres sociétés canadiennes, entrent en concurrence directe avec les Américains et s'en sortent extrêmement bien. Il y a de nombreuses autres histoires de réussite de ce genre partout au pays.

Je veux m'adresser à M. Buda à ce sujet. À votre avis, dans quelle situation serons-nous lors du prochain cycle de négociations avec les États-Unis? Nous pourrions assurément gagner la table des négociations plus rapidement la prochaine fois. On a mentionné les négociations avec l'Union européenne; elles sont extrêmement importantes et pourraient nous donner accès à un marché aussi vaste que celui des États-Unis. Selon vous, deux ou trois ans après avoir mené à bien, je l'espère, les négociations avec l'Union européenne et négocié d'autres accords et d'autres programmes avec les États-Unis, dans quelle position serons-nous?

**M. Michael Buda:** Nous ne sommes certainement pas des experts en matière de négociations commerciales internationales, mais nous avons certainement compris des négociations précédentes qu'elles n'ont pas inclus les marchés publics des paliers subnationaux. Dans ces conditions, de façon générale, les provinces et assurément les municipalités n'y ont vraiment pas porté beaucoup d'intérêts et il était plus ou moins nécessaire de les consulter.

Si le gouvernement veut inclure les marchés publics provinciaux et municipaux dans le cadre des accords commerciaux à venir, il n'y a alors aucun doute que cette expérience a déjà préparé le terrain pour un processus plus rapide et plus ouvert.

Je crois que vous avez raison; le fait que 13 provinces et territoires ont signé en six mois est tout à fait remarquable. Chaque province a son ensemble d'exclusions et d'exemptions. Ce que nous croyons comprendre de l'accord, c'est que chaque province et territoire a exclu un certain nombre d'industries. En Ontario, le transport urbain est exclu. Ainsi, Toronto peut continuer à s'approvisionner au Canada, ce qui est l'un de nos principes.

Je crois donc que les relations établies et les leçons apprises faciliteront la tâche d'assurer que, si le gouvernement veut prendre la décision d'inclure les marchés publics des paliers subnationaux — nous n'avons pas de position à cet égard, mais s'il le veut —, des contacts, des réseaux et des liens ont été établis pour qu'au moins cet accord soit efficace et efficient et qu'il entraîne le moins de conséquences imprévues possibles. Comme je l'ai dit, nous n'avons pas d'opinion à savoir si c'est une bonne chose ou non.

• (1715)

**M. Gerald Keddy:** J'ai une dernière question, s'il me reste du temps, monsieur le président.

**Le président:** Il vous reste 40 secondes. Alliez-vous prononcer un autre discours?

**M. Gerald Keddy:** Je vais m'efforcer de reprendre mon souffle et de poser ma question.

Il y a eu des discussions sur le montant possible de 33 milliards de dollars de marchés publics canadiens qui serait sur la table. Je dirais qu'il y aura l'équivalent de 33 milliards de dollars de contrats du côté

des États-Unis. Les vrais chiffres présentement pourraient être légèrement inférieurs à cela, mais je crois très honnêtement que ce sont des chiffres pessimistes. Donc, je pense que nous pouvons généralement dire qu'il y a un équilibre.

Qu'est-ce que cela signifie pour l'avenir? Voici la situation: nous avons négocié une fois; c'est toujours plus facile de le refaire une deuxième fois. Regardez bien, ce n'est pas uniquement parce que je suis un député, mais je crois qu'il s'agit d'un excellent accord. À mon avis, nous avons fait des progrès énormes et la possibilité d'une réciprocité constante nous est présentée, ce qui veut dire que les Américains sont à la table de négociation.

**Le président:** Merci, monsieur Keddy. Je suis désolé, mais il ne reste pas suffisamment de temps pour vous permettre d'obtenir une réponse à ce dernier discours.

Nous allons voter. L'appel de la sonnerie se fait entendre. Je suis heureux que vous soyez tous venus. Nous devons conclure et nous rendre à la Chambre des communes pour voter.

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>