



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité permanent du commerce international

---

CIIT • NUMÉRO 075 • 1<sup>re</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 1<sup>er</sup> mai 2013

—  
**Président**

**L'honorable Rob Merrifield**



## Comité permanent du commerce international

Le mercredi 1<sup>er</sup> mai 2013

• (1530)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):** Je souhaiterais déclarer la séance ouverte.

C'est la dernière réunion sur l'opportunité que le Canada devienne un membre à part entière de l'Alliance du Pacifique ou conserve son statut d'observateur.

Nous accueillerons pendant la première heure les représentants de l'Association canadienne du droit de l'environnement et de Pulse Canada. Je tiens à remercier nos témoins de leur présence parmi nous.

Avant de leur céder la parole pour qu'ils lisent leur déclaration, je voudrais revenir sur notre dernière séance publique.

Nous y avons entendu Mme Katz, je crois. Le comité avait des renseignements sur la comparaison des salaires mensuels et horaires entre le Mexique et la Chine. Mme Katz nous a donné des renseignements radicalement différents de ceux dont nous disposions. J'ai demandé à Alexandre de faire le point sur la question.

**M. Alexandre Gauthier (attaché de recherche auprès du comité):** Le témoin a fait alors allusion à une étude effectuée par Merrill Lynch et dans laquelle il est établi que le salaire horaire en Chine est désormais supérieur à celui accordé au Mexique.

J'ai effectué quelques recherches et, d'après les données officielles de l'Organisation internationale du Travail sur la comparaison des salaires versés dans le secteur privé, j'ai préparé un document qui précise que le salaire mensuel moyen au Mexique s'établit à 507 \$CAN et celui en Chine s'élève à 263 \$CAN.

Je communiquerai avec Merrill Lynch pour chercher à obtenir des précisions sur sa méthodologie.

Ce sont là les meilleures données que j'ai pu trouver pour comparer les salaires entre les deux pays.

**Le président:** Je pense que le document a été transmis à vos bureaux. Je voulais simplement souligner le problème et donner à Alexandre l'occasion d'expliquer l'écart entre nos données et celles de Merrill Lynch. Alexandre assurera le suivi auprès de Merrill Lynch.

**L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.):** Je voudrais poser une brève question à cet égard. Pourriez-vous nous donner le salaire mensuel moyen au Canada pour que nous puissions comparer avec ceux versés en Chine et au Mexique?

**Le président:** Votre question ne correspond pas au mandat de notre étude. Je voulais simplement obtenir des précisions sur l'écart entre les différents chiffres.

**L'hon. Wayne Easter:** Oui, je comprends très bien, mais ces données nous seraient tout simplement utiles.

**Le président:** Très bien! Nous entendrons maintenant nos témoins.

Je le répète, nous accueillons Theresa McClenaghan de l'Association canadienne du droit de l'environnement, ainsi que Gord Kurbis et Nick Sekulic de Pulse Canada.

Monsieur Kurbis, j'ignore lequel de vous deux lira la déclaration.

**M. Gord Kurbis (directeur, Accès aux marchés et politique commerciale, Pulse Canada):** Nous en lirons chacun une partie. Nick ouvrira le bal.

**Le président:** Vous en lirez chacun une partie. Très bien.

Nous vous écoutons.

**M. Nick Sekulic (président du conseil d'administration, Pulse Canada):** Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je vous remercie de donner à Pulse Canada l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

Quelques mots sur moi pour commencer. Ma femme Caroline, mes trois enfants et moi exploitons une ferme de 10 000 acres dans le centre du district de Peace dans le nord-ouest de l'Alberta.

**Le président:** Un endroit magnifique.

**M. Nick Sekulic:** Merci.

Nous élevons des bovins et cultivons à grande échelle le blé, l'orge, de canola et les pois, notre principale légumineuse.

Je siège au sein de l'Alberta Pulse Growers Association depuis six ans. J'entreprends ma septième année. Je suis son représentant au sein de Pulse Canada depuis plusieurs années. Tout récemment, j'ai été élu président de l'organisation nationale.

Pulse Canada est une association nationale de l'industrie alimentaire qui est financée par des producteurs de pois, de lentilles, de fèves et de pois chiches ainsi que par les entreprises de transformation qui exportent dans 160 pays.

Pendant plus de 15 ans, Pulse Canada a fait de l'accès aux marchés l'une de ses priorités absolues. Pour que le Canada se dote d'un secteur des ressources axé sur l'exportation, il doit avoir accès aux marchés dans un environnement commercial prévisible et stable.

Nous souhaiterions vous faire part de l'opinion de l'industrie des légumineuses et des cultures spéciales sur l'Alliance du Pacifique et sur l'harmonisation des règlements des différents pays en cause.

Les pays membres de l'Alliance du Pacifique — Mexique, Colombie, Pérou et Chili — comptent parmi les 20 principaux pays importateurs de légumineuses canadiennes. Cependant, la valeur annuelle de nos exportations de légumineuses et de cultures spéciales dans ces quatre pays s'établit à 148 millions de dollars. Cela équivaut à 206 000 tonnes. Nous avons établi la moyenne pour les années 2009 à 2012.

Ces quatre pays représentent le cinquième marché d'exportation en importance pour l'industrie canadienne des légumineuses et des cultures spéciales. Ces exportations équivalent à un peu moins de 8 % de la valeur totale des exportations canadiennes dans ce domaine.

Les lentilles occupent la première position. On en exporte en moyenne 135 000 tonnes par année dans ces quatre pays, soit environ 12 % du total de nos exportations à ce chapitre. La concurrence vient principalement des lentilles américaines, même si cette concurrence est limitée. Le Canada est le principal exportateur de lentilles au monde. Plus de 60 % des exportations mondiales proviennent de notre pays.

Le Canada est également un exportateur important de pois secs et de fèves dans ces quatre pays, qui constituent un marché important après ceux des États-Unis et de l'UE pour les pois secs, et après l'Inde, la Chine, le Bangladesh et l'UE pour les fèves.

L'industrie canadienne des légumineuses est très en faveur de la conclusion d'accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux parce qu'ils permettent d'élaborer une politique commerciale durable qui uniformise les règles en matière d'exportation. Ces accords garantissent également que les fluctuations annuelles dans la production intérieure sont indépendantes des modifications apportées à la politique sur les importations et à la politique sur l'accès. Une politique commerciale prévisible est essentielle pour assurer la sécurité alimentaire et, ce qui est tout aussi important, l'abordabilité des aliments.

De l'avis de l'industrie canadienne des légumineuses, l'Alliance du Pacifique offre d'excellentes possibilités. D'une part, le Canada a négocié des accords de libre-échange avec chacun des quatre pays membres. D'autre part, ces accords règlent ou sont sur le point de régler la plupart des problèmes en matière de contingents tarifaires et de progressivité des obstacles au commerce.

Gordon.

• (1535)

**M. Gord Kurbis:** Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je voudrais consacrer le reste du temps qui nous est accordé pour aborder un nouveau problème auquel seront confrontés nos exportateurs de produits de base au cours des années à venir: les seuils zéro des pays importateurs ne correspondent pas aux résultats de nos analyses qui fixent désormais ce seuil à quelques parties par milliard.

Comme vous le savez, les produits antiparasitaires comme les herbicides, les fongicides et les insecticides ont joué un rôle clé dans l'amélioration de la productivité agricole. Malheureusement, les nouveaux produits antiparasitaires et leur adoption rapide ont nui à l'accès aux marchés, les pays importateurs pouvant prendre des années avant d'établir la tolérance permise des concentrations de résidus dans les céréales, les oléagineux et les légumineuses. Le tout se complique quand un pays établit un seuil zéro ou près de zéro lorsqu'il n'a pas encore déterminé la tolérance permise.

Je vous donne l'exemple des lentilles exportées en Europe. En 2011, il y avait des écarts pour les LMR et la présence de glyphosate.

Les agriculteurs canadiens se servent du glyphosate, connu également sous le nom de Roundup. Ce produit antiparasitaire à usage agricole était approuvé au Canada, et les résidus décelés dans les produits exportés correspondaient tout à fait aux normes canadiennes en matière de sécurité alimentaire. Cependant, l'Union européenne n'avait jamais établi de LMR ou limite maximale des résidus pour le glyphosate dans les lentilles. Elle a donc appliqué une LMR près de zéro, soit 0,1 partie par million. Nos lentilles ont été refusées et rappelées. C'était assez grave. Vous le savez, la détection de résidus de pesticides, même à des niveaux bien inférieurs à ceux établis par les principaux organismes de réglementation mondiaux, peut faire la manchette et fausser les perceptions du consommateur quant à la sécurité des produits agroalimentaires canadiens.

Je tiens à souligner que cela est imputable au manque d'harmonisation dans les règlements. À ceux d'entre vous qui ne connaissent pas la politique et les mécanismes régissant l'établissement des seuils de tolérance pour les produits antiparasitaires, je veux préciser que les règlements canadiens sont parmi les plus rigoureux au monde à ce chapitre, et les lentilles refusées par l'Union européenne étaient tout à fait conformes aux normes canadiennes. Pour vous prouver que notre produit ne présentait aucun risque de salubrité, je vous dirai que les organismes de réglementation européens ont consulté leurs autorités sanitaires et ont par la suite augmenté leur LMR par défaut en la multipliant par 100. Elle est donc passée de 0,1 à 10 ppm par million.

L'industrie des légumineuses n'a ménagé aucun effort pour déceler des risques cachés analogues pour d'autres produits qui auraient pu être refusés tout simplement en raison d'un manque d'uniformisation réglementaire et non à cause de problèmes de salubrité alimentaire. Elle a établi qu'on risquait de perdre environ 900 millions de dollars avec les légumineuses et près de 3 milliards pour les céréales et les oléagineux cultivés en rotation avec les légumineuses. La cause? Les écarts dans les LMR ou l'absence de LMR.

Les quatre pays membres de l'Alliance du Pacifique ont établi différemment leurs LMR respectives. Aucune ne correspond à la nôtre. Le Mexique utilise les LMR des États-Unis et de l'Union européenne. Le Pérou a recours à celles de l'Union européenne. Le Chili a établi ses LMR en 2010, mais tient compte également de celles de l'Union européenne et des États-Unis. La Colombie passe en revue ses LMR, mais applique celles de l'Union européenne.

Qu'est-ce que cela signifie pour les exportateurs sur le plan pratique. Le Canada a établi des LMR pour 19 produits antiparasitaires enregistrés au Canada et utilisés pour les lentilles. La Colombie a fixé des LMR pour trois de ces produits. Pour le Pérou, le Mexique et le Chili, c'est respectivement 5, 17 et 6. Le hic, c'est que des lentilles tout à fait conformes aux normes de sécurité canadiennes seraient rejetées par le pays importateur parce qu'il se sert du seuil de tolérance zéro ou près de zéro lorsqu'aucune LMR n'est établie, ce qui crée beaucoup d'incertitude chez les négociants. Le manque d'uniformisation entre le Canada et les pays importateurs n'a rien de nouveau. Cependant, cela nuit de plus en plus aux exportations, étant donné que les tests coûtent moins cher, détectent la présence de résidus à des niveaux inférieurs et sont de plus en plus utilisés dans la foulée de l'intérêt manifesté par les consommateurs pour la sécurité alimentaire et des problèmes comme le scandale de la viande chevaline en Europe.

Les moyens qui s'offriront à nous consistent à miser sur les négociations d'ALE et d'autres accords multilatéraux pour obtenir que les pays importateurs s'engagent dans la voie de l'harmonisation des règlements en matière de LMR. C'est ce qui se produit grâce au PTP, auquel ont adhéré trois des quatre pays membres de l'Alliance du Pacifique. La Colombie n'en fait pas partie.

La solution à long terme passe par l'adoption d'une pratique exemplaire utilisée par le Canada, par l'Union européenne, par les États-Unis, par l'Australie et, de plus en plus, par le Brésil: uniformiser les règlements sur les produits antiparasitaires en participant aux examens conjoints de l'OCDE. Les organismes réglementaires de chaque pays se partagent la tâche de l'évaluation des pesticides, échangeant des données et vérifiant les résultats obtenus par les autres.

• (1540)

Une solution à court terme ou à moyen terme consiste à établir des LMR provisoires, c'est-à-dire que le pays importateur pourrait, conformément aux normes internationales, appliquer la LMR du pays exportateur ou d'un autre pays membre de l'OCDE. Il existe déjà un précédent: le Programme alimentaire mondial de l'ONU, qui utilise la LMR du pays importateur ou du pays exportateur.

En terminant, l'industrie des légumineuses collabore avec les intervenants du secteur agricole canadien pour déterminer les mesures susceptibles d'être prises pour venir appuyer ce que nous demandons au gouvernement de faire. Le secteur agricole comprend la valeur des partenariats. Il est disposé à collaborer pour parvenir à des résultats mesurables.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je vous remercie de votre attention.

**Le président:** Merci beaucoup de votre déclaration. De toute évidence, vous vous êtes exercé puisqu'il ne vous restait que 10 secondes. C'est très rare.

Nous entendrons maintenant Mme McClenaghan, de l'Association canadienne du droit de l'environnement.

Nous vous écoutons.

**Mme Theresa McClenaghan (directrice exécutive et conseillère juridique, Association canadienne du droit de l'environnement):** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de m'avoir invitée à témoigner. Je m'appelle Theresa McClenaghan. Je suis directrice exécutive et conseillère juridique à l'Association canadienne du droit de l'environnement, qui a été créée il y a 43 ans. C'est une ONG à vocation écologique et sans but lucratif, qui a été constituée en vertu d'une loi fédérale. En Ontario, elle est spécialisée en aide juridique dans le domaine de l'environnement.

J'espère que les opinions dont je vous ferai part seront utiles à votre étude des avantages dont bénéficierait le Canada s'il devenait membre à part entière de l'Alliance du Pacifique. Si j'ai bien compris, le Chili, la Colombie, le Pérou et le Mexique constituent les quatre membres à part entière de l'Alliance du Pacifique créée il y a relativement peu de temps. Le Canada jouit du statut d'observateur depuis novembre dernier, tout comme d'autres pays, je crois.

J'ai lu avec intérêt le compte rendu des études que vous avez déjà effectuées et les témoignages que vous avez entendus.

J'ai également fait des recherches sur l'Alliance du Pacifique et les accords conclus. J'ai notamment obtenu la traduction de la Déclaration de Lima à laquelle ont adhéré les quatre pays membres. Cette déclaration de très haut niveau décrit les modalités régissant la

collaboration des ministres influents désignés par les quatre pays afin d'élaborer un accord-cadre favorisant une profonde intégration des économies.

Je vais insister sur la protection de l'environnement étant donné que le Canada peut devenir membre à part entière de l'Alliance du Pacifique. J'aborderai les avantages et les risques éventuels. Je le ferai d'une manière générale parce que nous en sommes à un stade précoce du processus et que, bien sûr, aucune entente à laquelle le Canada serait partie prenante n'a encore été conclue ou proposée. Je miserai sur le travail déjà effectué par l'ACDE en matière d'environnement et de commerce. Nous avons déjà abordé ces questions devant votre comité lors des législatures précédentes.

Voici ma principale question: dans quelle mesure notre adhésion à l'Alliance du Pacifique améliorerait-elle la situation du Canada et celle des quatre pays membres en matière de durabilité écologique? Par exemple, je vous souligne qu'un témoin du ministère canadien des Affaires étrangères et du Commerce international a indiqué que le Canada poursuivait trois buts dans le contexte de son engagement dans les Amériques. Cette fonctionnaire a parlé d'accroître les possibilités économiques, de renforcer la sécurité et les institutions et de favoriser les relations durables.

J'encouragerais fortement un quatrième but: favoriser le développement durable et la gérance environnementale.

Dans le sens où on l'entend généralement, le développement durable implique la poursuite d'objectifs environnementaux et socioéconomiques afin de pouvoir satisfaire à nos besoins actuels et futurs.

Si le développement durable était intégré explicitement à la stratégie canadienne d'engagement à l'égard des Amériques, il pourrait s'en dégager des possibilités économiques ultérieurement. Je veux préciser que de telles possibilités permettraient de favoriser et d'améliorer le développement durable, tant pour le Canada que pour les pays membres de l'Alliance du Pacifique.

Par exemple, à la lumière des investissements considérables du Canada dans les secteurs miniers des pays membres de l'Alliance du Pacifique, on peut se demander si notre législation minière permet de protéger adéquatement l'environnement et l'adoption de règles régissant la santé et la sécurité des travailleurs, tant au pays qu'à l'étranger. Nous souhaiterions que toutes ces mesures de protection soient prises dans les pays où les sociétés canadiennes exercent des activités.

On peut se poser des questions similaires en ce qui concerne l'exploitation pétrolière et gazière. On pourrait alors chercher à améliorer la réputation du Canada en matière de respect de l'environnement si les négociations débouchaient sur l'élaboration et la mise en oeuvre de solutions adaptées au XXI<sup>e</sup> siècle et en vertu desquelles les pratiques en matière de commerce et d'investissements seraient axées sur le développement durable.

Il pourrait s'agir notamment de pratiques exemplaires en recherche-développement de la part d'universités, d'organisations non gouvernementales de l'environnement ou d'ONGE, de gouvernements et du secteur privé. Il faudrait nécessairement s'assurer que les objectifs de développement durable et de gérance environnementale sont atteints malgré les répercussions négatives éventuelles. La surveillance et le contrôle seraient de mise. Il serait tout aussi important de compter sur la participation du public et de favoriser la transparence. Il faudrait envisager tout cela très sérieusement. Les accords portent souvent sur la surveillance, le contrôle et la transparence. Pourtant, il n'est guère facile d'obtenir des renseignements.

Dans ses rapports, la Banque interaméricaine de développement pour l'Amérique latine et les Caraïbes a donné des exemples de questions sur lesquelles il faudrait se pencher pour analyser le développement durable dans ce contexte.

● (1545)

Par exemple, le rapport de 2011 de la banque fait état des difficultés que suscitent l'augmentation des salaires et la multiplication des possibilités, en ce sens qu'il devient urgent d'adopter des approches intégrées pour assurer l'approvisionnement futur en énergie, en aliments et en eau — tous sous pression compte tenu du bouleversement des structures économique et sociale —, sans pour autant dégrader l'environnement dont dépendent ces ressources. L'agriculture durable, le développement sobre en carbone et l'extraction viable des ressources ne sont là quelques-uns des enjeux les plus évidents et les plus pressants.

Si le Canada est pour accroître ses activités et multiplier ses investissements dans les régions, et que ces activités ont pour effet d'accélérer le changement et d'intensifier les perturbations environnementales, j'estime qu'il a l'obligation d'évaluer en profondeur les répercussions de ses activités, notamment l'extraction de ressources. Il est impératif que cette analyse se fasse très tôt dans le processus lorsqu'on envisage de nouveaux développements dans la région. Je presse le Canada d'appliquer les leçons apprises chez nous et ailleurs dans le monde.

J'ai noté que les membres de l'Alliance du Pacifique avaient établi une plateforme de coopération pacifique. Il devait s'agir d'un forum pour discuter de l'intégration accrue des enjeux liés à l'environnement, aux changements climatiques, à l'innovation, aux sciences et à la technologie, au développement social et aux établissements d'enseignement. Je n'ai toutefois pas pu trouver de détails concernant les discussions des membres de l'alliance à ce sujet. Je crois qu'il serait utile que le comité s'informe des discussions en cours sur la question de la viabilité, le cas échéant, et de savoir dans quelle mesure le Canada pourrait contribuer au dossier s'il devenait membre à part entière de l'alliance.

Pour ce qui est des risques rattachés à sa participation, je vais vous parler brièvement de ceux qui se sont présentés dans le cadre des différents accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Je conseille fortement au comité d'en tenir compte dans ses recommandations.

Une chose qui continue de nous préoccuper est la présence constante de dispositions protégeant les droits des investisseurs dans les accords, comme c'est le cas dans les accords bilatéraux en place avec les quatre pays membres de l'alliance. Certains d'entre vous m'ont peut-être déjà entendu le mentionner, mais nous craignons que les accords permettent aux investisseurs étrangers d'intenter des poursuites contre nos gouvernements pour avoir adopté des mesures législatives. Ce n'est pas approprié, à notre avis. On parle d'expropriation ou d'expropriation indirecte. S'il y a véritablement

expropriation, selon la notion définie par notre système de justice moderne, nous pensons que l'affaire devrait être portée devant nos propres tribunaux, comme ce serait le cas avec nos investisseurs nationaux.

Nous avons aussi des réserves à l'égard d'un objectif qu'on trouve fréquemment dans les accords, celui d'harmoniser les normes, sous prétexte de gagner en efficacité. Nous voulons cependant que tous nos gouvernements soient libres d'établir des normes strictes en matière de protection de l'environnement, de travail, de sécurité au travail et de santé. Les initiatives d'harmonisation se soldent souvent par l'adoption des normes établies par la moins progressiste des nations.

Nous tenons également à ce que le Canada veuille à protéger les droits de tous les ordres de gouvernement — municipalités, provinces, Premières Nations et gouvernement fédéral — de demeurer propriétaires, notamment, des approvisionnements en eau potable pour la population, d'en assurer la gestion et d'être libres de prendre des décisions à cet égard. Toutes discussions portant sur l'intégration d'investissements privés supplémentaires dans ce secteur doivent tenir compte de la grande importance qu'accordent les Canadiens à la gestion publique de l'eau potable, comme l'a confirmé l'expérience de Walkerton en l'an 2000.

En terminant, j'ajoute qu'on pourrait prendre des engagements supplémentaires en fait de protection de l'environnement et de durabilité, dans les secteurs de la protection de l'habitat, de la remise en état, de la conservation de la faune, de la restauration des anciens sites contaminés, et bien d'autres. Il est par ailleurs primordial de tenir compte des facteurs liés à la qualité de vie pour tout projet de développement économique au Canada. Parmi ces facteurs, notons la création d'un milieu de travail juste et sécuritaire, la santé environnementale, l'application du principe de précaution, l'utilisation restreinte de matières toxiques et la participation du public au processus décisionnel entourant l'utilisation du territoire. Ce ne sont là que quelques exemples, mais la situation pourrait se dégrader davantage si on ne s'attaque pas expressément aux problèmes de durabilité avant de permettre l'expansion des activités économiques dans ces secteurs au Canada.

Merci de m'avoir donné l'occasion de formuler ces commentaires. Je serai heureuse de répondre à vos questions.

● (1550)

**Le président:** Merci beaucoup pour votre témoignage. Nous avons hâte de vous poser des questions. Nous allons commencer par M. Davies, pour sept minutes.

**M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD):** Merci à tous les témoins d'être ici.

Je vais commencer avec vous, monsieur Kurbis. Vous savez que le Canada a déjà conclu des accords commerciaux avec les quatre pays membres de l'Alliance du Pacifique, et que ceux-ci ont aussi conclu des accords commerciaux entre eux.

Ma première question est la suivante. Y a-t-il actuellement des tarifs imposés aux produits à base de légumineuses au Canada pour ces quatre marchés.

**M. Gord Kurbis:** Oui, mais ces tarifs sont graduellement éliminés dans le cadre des accords de libre-échange en place. Par exemple, nous avons un contingent tarifaire de 4 240 tonnes de haricots secs comestibles en Colombie. Ce n'est qu'en 2020 que tous les tarifs douaniers auront été éliminés, sans quota imposé. C'était prévu initialement pour 2022, mais l'effet transversal nous permet de devancer l'échéance de deux ans.

**M. Don Davies:** Dois-je comprendre que les accords de libre-échange prévoient des mécanismes pour éliminer systématiquement les tarifs douaniers? Est-ce que la question a déjà été réglée?

**M. Gord Kurbis:** C'est exact, oui.

**M. Don Davies:** D'accord, merci.

Évidemment, il y a une certaine quantité de résidus de pesticides, d'insecticides ou d'herbicides qui est considérée nocive dans notre alimentation. Si les cinq pays essaient d'harmoniser tout cela, qu'arrivera-t-il si chacun a un niveau de tolérance différent à cet égard? Comment résoudre la question? Qui l'emportera?

**M. Gord Kurbis:** C'est une bonne question. Je vais vous donner une réponse en deux volets.

Tout d'abord, les résidus présents dans les cultures de légumineuses sont la grande majorité du temps indétectables à l'aide des méthodes d'analyse actuelles; aussi bien dire qu'il n'y en a pas. Les niveaux de résidus sont si bas dans nos cultures de légumineuses au Canada qu'il n'y aurait pas lieu de s'inquiéter si nous avions, par exemple, une limite maximale de 5 parties par million, et qu'elle était de 4 parties par million en Colombie et de 10 parties par million au Chili, car même si les seuils diffèrent, nous pourrions facilement les respecter. Ce qui n'est pas acceptable, c'est un seuil par défaut de tolérance zéro, ou presque, comme 0,01 partie par million.

Il se peut que la divergence entre les limites maximales pose éventuellement problème. Ce n'est pas ce dont il est question aujourd'hui. On parle plutôt du seuil par défaut de tolérance zéro.

**M. Don Davies:** Merci. Je comprends votre point de vue.

Madame McClenaghan, vous avez parlé de considérations environnementales et des droits des travailleurs. Je crois que c'est un enjeu qui est tout à fait d'actualité pour les Canadiens, avec le désastre dont on a été témoin au Bangladesh, où 400 travailleurs ont perdu la vie. De plus, c'est aujourd'hui la Journée internationale des travailleurs, et le monde entier en profite pour réfléchir aux conditions de travail des travailleurs. Même si nous voulons tous que les échanges commerciaux se poursuivent et qu'on continue à nous envoyer des produits, je crois que beaucoup de Canadiens en ce moment s'interrogent au sujet des conditions dans lesquelles sont fabriqués ces produits. Je pense que les Canadiens veulent des marchandises qui ne sont pas produites par des enfants, ni par des travailleurs exploités au point où leur santé, leur sécurité et leurs besoins fondamentaux sont mis en péril. Je pense aussi que les Canadiens ne veulent pas de marchandises qui sont produites dans des régions où des dommages inacceptables sont causés à l'environnement.

Vous avez parlé de l'eau potable également. Je sais qu'une polémique fait rage actuellement dans un de ces pays. Je parle de la mine Pascua Lama que la Barrick Gold exploite à la frontière du Chili et de l'Argentine. Il s'agit d'un projet énorme dans lequel on a déjà investi des milliards de dollars. Récemment, les tribunaux chiliens ont ordonné l'interruption des activités, car on craint un déversement de toxines dans les rivières et les approvisionnements en eau locaux.

Je me demandais si, à votre avis, le Canada pouvait ou devrait faire quelque chose pour remédier à la situation? Est-ce que les accords commerciaux prévoient des mécanismes en cas d'incidents de ce genre?

• (1555)

**Mme Theresa McClenaghan:** Certains des accords comportent des chapitres sur l'environnement, ou encore des annexes ou des accords parallèles. Il faut voir ce qui se passe sur le terrain dans tous

les pays membres pour comprendre dans quelle mesure ces dispositions sont appliquées et surveillées, et quelle sorte de droits on confère en ce qui a trait à l'engagement des citoyens, par exemple. Je voudrais bien que les accords commerciaux favorisent le développement durable et qu'ils n'aggravent pas les choses. Autrement dit, nous devons vraiment prendre conscience qu'il faut tendre vers trois objectifs fondamentaux plutôt qu'un, et ce n'est pas nécessairement ce que nous avons fait jusqu'ici.

C'est particulièrement vrai dans le secteur minier. Le Canada a beaucoup de leçons à tirer des anciennes exploitations minières, ici, au Canada. Même si les lois se sont améliorées de ce côté plus récemment, nous ne voulons pas que ce genre d'activités puissent encore voir le jour et que les mêmes erreurs se produisent ailleurs. Nous savons très bien que les bassins de résidus, par exemple, peuvent présenter des risques importants, et que lorsque les sources d'eau potable sont contaminées par des affluents non contrôlés, cela peut s'avérer catastrophique.

C'est le genre d'éléments qui devraient être contrôlés.

**M. Don Davies:** Je comprends que vous connaissez assez bien les accords parallèles en matière d'environnement qui font partie du modèle commercial du Canada. À votre avis, sont-ils efficaces pour surveiller et faire appliquer les normes environnementales ou resserrer les normes environnementales liées à la production dans les pays partenaires?

**Mme Theresa McClenaghan:** Je pense que les accords conclus avec ces pays sont encore trop récents pour qu'on puisse se prononcer. L'ALENA est le plus ancien de tous.

La Commission nord-américaine de coopération environnementale a été établie en collaboration par le Mexique, le Canada et les États-Unis. La commission prévoit des mécanismes intéressants. Par exemple, elle produit un rapport conjoint sur les niveaux de pollution des trois pays, qui indique qui sont les plus grands pollueurs et dans quel pays ils sont situés. Le facteur « gêne » peut permettre de produire de bons résultats.

**M. Don Davies:** Avez-vous des suggestions à nous faire concernant les points à inclure dans un accord commercial ou dans les négociations connexes si le Canada devient membre de l'Alliance pacifique? Je cherche des suggestions positives pour nous aider à mieux protéger l'environnement dans nos relations commerciales.

**Mme Theresa McClenaghan:** J'ai parlé entre autres des différends opposant les investisseurs et les gouvernements, parce que je crains que cela refroidisse les législateurs. J'aimerais que cela disparaisse. Toutes les dispositions portant sur l'harmonisation devraient faire en sorte que les pays et les administrations concernés conservent leur droit de mettre en place des règles qu'ils jugent, en toute bonne foi, appropriées pour protéger la santé, le bien-être de la population, la sécurité au travail et l'environnement.

Avec les initiatives d'harmonisation, les gouvernements sont parfois découragés d'adopter les normes strictes qu'ils considèrent nécessaires ou que les citoyens exigent. Je souligne avec intérêt le point soulevé par Pulse Canada concernant les écarts minimes; les écarts avec lesquels les producteurs peuvent composer ne posent pas problème. Je crois qu'il est important de le retenir. Il ne s'agit pas de se précipiter vers les normes les moins restrictives. Chaque pays devrait établir les normes qu'il juge les plus appropriées.

**M. Don Davies:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Holder, vous avez sept minutes.

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

Je veux remercier nos invités d'être ici aujourd'hui. J'ai trouvé vos témoignages intéressants.

J'aimerais faire une courte introduction, si j'ai un peu de temps, monsieur le président, car je crois que cela va permettre de mettre en contexte notre étude sur l'Alliance du Pacifique.

Une des choses que nous avons entendues, et vous vous en souviendrez tous, c'est que les accords de libre-échange que nous avons conclus n'ont pas avantagé le Canada. Au moins un des membres de l'opposition a affirmé cela. Cependant, j'ai fait des recherches et je veux que mes constatations soient consignées. Je crois que c'est particulièrement pertinent pour l'industrie des légumes à gousse. Permettez-moi de vous en faire part.

Pour ce qui est du Chili, avec qui nous avons conclu notre premier accord de libre-échange, en 2009, l'exportation de marchandises représentait 644 millions de dollars. En 2012, ce chiffre était de 789 millions. Pour ce qui est de l'exportation de services, cela représentait 89 millions de dollars en 2007, un chiffre qui a grimpé à 137 millions en 2010.

Pour la Colombie, l'exportation de marchandises canadiennes se chiffrait à 602 millions de dollars en 2009. En 2012, nous avions un total impressionnant de 827,9 millions de dollars en exportations canadiennes. En 2007, l'exportation de services se chiffrait à 80 millions de dollars. Trois ans plus tard, ce montant a grimpé à 146 millions.

Pour le Mexique, en 2009, nous avions 4,8 milliards de dollars en exportation de marchandises. C'est certainement le marché le plus important pour l'exportation de marchandises canadiennes. En 2012, ce total a monté à environ 5,4 milliards de dollars. En ce qui a trait à l'exportation de services, nous avons 677 millions de dollars en 2007. En 2010, c'était 691 millions de dollars.

Finalement, pour le Pérou, l'exportation de marchandises canadiennes se chiffrait à 516 millions de dollars en 2011. L'année suivante, ce total a grimpé à 536 millions.

Je veux simplement démontrer que dans chacun des pays avec lesquels nous avons conclu un accord de libre-échange, nous avons enregistré une hausse, parfois importante, de nos exportations de marchandises et de services.

J'aurais une question pour nos représentants des lentilles. On nous a posé une question l'autre jour, et je veux vous la poser à mon tour au nom de quelques collègues, car on s'interroge là-dessus: quelle est la définition de « lentilles »?

J'aimerais que vous l'expliquiez en termes simples, monsieur Kurbis, pour ceux d'entre nous qui n'ont pas de connaissances spécialisées en agriculture.

•(1600)

**Le président:** Je pense que la question portait sur les légumineuses, mais allons-y avec les lentilles.

**M. Ed Holder:** Je croyais avoir parlé de légumes à gousse.

Cette question ne doit pas compter dans mon temps d'intervention, monsieur le président, car elle vient de vous.

**L'hon. Wayne Easter:** Vous auriez dû apporter un échantillon.

**M. Gord Kurbis:** Les légumineuses sont une famille de plantes qui absorbent directement l'azote atmosphérique, ce qui signifie

qu'elles ne nécessitent aucune fertilisation azotée. Plus particulièrement, les légumineuses à grain forment une sous-catégorie de plantes légumineuses qui englobe les graines comestibles, à l'exception des oléagineux. Concrètement, il s'agit chez nous de pois, de haricots, de pois chiches et de lentilles, mais ailleurs dans le monde, cette catégorie comprend aussi la graine de lupin et la féverole, entre autres.

**M. Ed Holder:** Merci. Permettez-moi de préciser que je raffole des lentilles.

Nous avons déjà des accords de libre-échange avec chacun de ces quatre pays. Sachant cela — et monsieur Sekulic, vous avez dit que certains des tarifs vont disparaître grâce aux ententes précédentes —, j'aimerais que vous me disiez en quoi le Canada a intérêt à passer d'un pays observateur à un pays membre à part entière de l'Alliance du Pacifique. En quoi cela est-il avantageux dans votre milieu?

**M. Nick Sekulic:** L'avantage découlerait surtout de l'harmonisation des questions réglementaires, comme les limites maximales des résidus. En devenant membre à part entière de l'Alliance, nous pourrions naturellement mieux dialoguer avec ces partenaires commerciaux.

**M. Ed Holder:** En quoi cela vous serait-il utile?

**M. Nick Sekulic:** Nous pourrions ainsi éviter une sorte de gel des limites maximales de résidus.

**M. Gord Kurbis:** Ou bien une violation, ou des perturbations commerciales.

**M. Nick Sekulic:** Ce genre de problèmes pourraient entraver la croissance de notre marché. Nous préférierions qu'un cadre harmonisé régie cet aspect.

**M. Ed Holder:** Certains témoins précédents ont laissé entendre que le fait de devenir membre à part entière stimulera les échanges commerciaux et élargira les possibilités d'investissement avec d'autres marchés que les quatre pays actuellement membres de l'Alliance, puisqu'il y a désormais bien des intervenants.

S'agit-il d'un avantage possible dans votre secteur?

**M. Nick Sekulic:** Oui, en plus de ce que je viens de dire. L'avantage est semblable.

**M. Ed Holder:** Merci.

Madame McClenaghan, je vous remercie de votre témoignage. Vos propos étaient fort judicieux.

En passant, je tiens à préciser que je suis d'accord avec mon collègue qui vient d'intervenir. Nous sommes contre le travail des enfants et l'exploitation des travailleurs. Je pense que nous sommes tous du même avis là-dessus.

Vous dites que le Canada devrait tirer des leçons de son expérience nationale, mais j'aimerais vous demander si vous pouvez imaginer, dans l'industrie extractive... Dans ce secteur, nous faisons déjà affaire avec chacun des quatre pays, et aussi avec des pays de partout dans le monde, mais plus particulièrement de l'Amérique du Sud. En entretenant une relation plus étroite avec ces pays, croyez-vous que le Canada pourrait en quelque sorte convenir à son code de conduite sur son propre territoire, dans ce secteur?

**Mme Theresa McClenaghan:** Non, ce n'est pas ce que je dis.

**M. Ed Holder:** Je vois.

Étant donné notre réputation raisonnablement solide dans l'industrie extractive à l'échelle mondiale, pensez-vous dans ce cas que nous pourrions améliorer certaines de nos activités d'extraction dans les pays avec lesquels nous faisons affaire? Je l'espère bien.

**Mme Theresa McClenaghan:** C'est bien ce que je pense, et je dirais qu'il faut commencer par les entreprises canadiennes en activité à l'étranger. L'Association canadienne du droit de l'environnement a déjà déployé des efforts en ce sens. Nous avons un programme sur le commerce et l'environnement, et plus particulièrement un projet financé par l'ACDI. Un des aspects d'une importance capitale était d'encourager la participation du public et l'engagement des collectivités avoisinantes dans le processus de décision entourant tous les aspects, y compris la gestion des retombées. Tous ces volets sont extrêmement importants, y compris dans le cas des Premières Nations du Nord canadien.

•(1605)

**M. Ed Holder:** Merci à tous. Je vous suis reconnaissant de vos réponses.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vais maintenant laisser la parole sept minutes à M. Easter.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier les témoins de leur exposé.

Je vais commencer par l'Alliance du Pacifique, et je m'adresserai surtout aux représentants du secteur des légumineuses. Certains se demandent encore en quoi consiste véritablement l'Alliance et quel en sera l'effet au Canada. Compte tenu de tout ce que j'ai entendu à ce jour, l'Alliance semble être une sorte de club sélect où nous pourrions dialoguer, mais n'a rien d'une entente commerciale concrète assortie de règles.

Nick, vous avez probablement dit tout à l'heure en quoi l'Alliance nous serait utile, mais je ne comprends toujours pas bien à quoi elle servira, si ce n'est de permettre au Canada de prendre part à des discussions et des réunions extraordinaires. Vous avez peut-être dit qu'elle sera un forum permettant de discuter de certains enjeux, comme la tolérance zéro, les méthodes de production et le reste, et qu'elle permettra de prévenir les problèmes avant qu'ils ne surviennent.

À vos yeux, quel est l'avantage de l'Alliance du Pacifique, un concept complètement nouveau qui n'a rien à voir avec tout ce dont nous avons discuté ici? Ce n'est pas un accord commercial, un genre d'entente que nous avons déjà conclu avec ces pays. Le ministère n'a pas pu nous expliquer pourquoi nous réalisons cette étude, mais nous y voici.

**M. Gord Kurbis:** Permettez-moi de répondre en réitérant la demande du secteur des légumineuses, de même que d'autres industries céréalières du Canada et d'ailleurs, ainsi que d'autres secteurs agricoles touchés par le Partenariat transpacifique.

Nous demandons la formation d'un comité qui puisse traiter rapidement les problèmes commerciaux liés aux mesures sanitaires et phytosanitaires plutôt que de faire appel à la Cour suprême, un peu à l'image de la Cour des petites créances. Nous demandons aussi l'adoption d'une politique sur une faible présence. Enfin, nous demandons des solutions à court et à long terme concernant les limites maximales de résidus, dont j'ai parlé tout à l'heure.

À notre avis, le Partenariat transpacifique est très prometteur quant à l'amélioration de ces trois domaines, car il s'agit d'un forum multilatéral où les exportateurs sont très présents. Nous n'aurions pas pu prédire qu'il deviendrait ainsi, pas plus que nous pouvons en prédire l'avenir; il pourrait y avoir des retards ou d'autres raisons pour lesquelles il ne répondrait pas à nos attentes. J'imagine que l'Alliance du Pacifique est une sorte d'option qui nous permettrait d'uniformiser les règles du jeu dans ces secteurs au cas où les autres négociations s'enlisaient.

Je ne vous donne que la perspective étroite de notre secteur, mais il y en a sûrement d'autres qui ont beaucoup à y gagner.

**L'hon. Wayne Easter:** Vous parlez du Partenariat transpacifique.

Quels sont les avantages de l'Alliance du Pacifique, à vos yeux? Nous donnera-t-il l'occasion de prendre part à une discussion fabuleuse? Allons-nous envoyer les bureaucrates je ne sais où? Parce que je vois bien que cette alliance ne fixera aucune règle.

**M. Gord Kurbis:** Dans notre cas, l'Alliance devra gagner en importance pour entraîner un avantage matériel.

**L'hon. Wayne Easter:** Theresa, avez-vous quelque chose à ajouter?

**Mme Theresa McClenaghan:** Puisque tout ce que j'ai pu trouver à ce sujet est très général, mes commentaires ne seront pas très pointus non plus.

Ce qui pourrait être avantageux, ce sont les nombreuses possibilités d'innovation du Canada en matière de technologies environnementales. Comme je l'ai dit, la banque latino-américaine a remarqué les pressions entourant l'énergie et l'eau, par exemple. Même sans règles additionnelles, le seul fait d'échanger davantage et de trouver des solutions concrètes pour les résidents à faibles revenus ici et là-bas présente un intérêt. Il en va de même pour les échanges dans le milieu académique.

**L'hon. Wayne Easter:** Bien. Merci.

Au sujet des problèmes de tolérance zéro, vous proposez en gros de fixer des normes minimales concernant les résidus dans les produits. Un groupe a présenté une solution en trois volets, je crois. Je ne me souviens pas de chacun, mais nous les incluons certainement au rapport.

Un des plus gros problèmes actuels du secteur agricole sur le plan commercial a trait aux procédés industriels canadiens comparativement à ceux utilisés ailleurs. Les pays qui appliquent une politique de tolérance zéro peuvent nous retirer du marché en criant ciseaux, sans compter la mauvaise presse qui ne nous avantagera en rien.

En fait, cette proposition dépasse largement la portée de l'étude sur l'Alliance du Pacifique. Lorsque le comité se réunira pour discuter du rapport, nous devrions peut-être envisager d'envoyer une lettre au ministre pour lui proposer de soulever ces trois points dans ses échanges avec tous les pays qui appliquent actuellement une politique de tolérance zéro. Je crois qu'il s'agit là d'une de leurs principales craintes. Ce n'est qu'une proposition. Je suis ravi d'avoir été informé de ces points.

Je m'adresse encore aux représentants du secteur des légumineuses. Si nous nous joignons à l'Alliance du Pacifique, quel en sera les répercussions sur la possibilité de transformer au Canada? Certains secteurs ne font pas beaucoup de transformation.

Mis à part le commerce de produits non transformés, croyez-vous qu'il y aura d'autres occasions de générer des retombées économiques au Canada?

•(1610)

**M. Nick Sekulic:** Si je prends les plantes cultivées que nous exportons dans ces pays, une bonne portion n'est pas livrée en vrac. Elles sont transformées au Canada, probablement près de l'endroit où elles sont produites, à savoir dans les Prairies. Les légumineuses sont nettoyées et parfois même séparées. Dans notre secteur, nous serions ravis que les légumineuses à grain ne soient plus consommées exclusivement entières, mais aussi pulvérisées sous forme de farine, par exemple, ce qui pourrait en améliorer la valeur nutritive.

À l'échelle mondiale, le secteur des légumineuses pourrait contrer en grande partie les problèmes de sécurité alimentaire qui inquiètent le public. À l'heure actuelle, la protéine de légumineuses ne représente que 5 % environ de la consommation totale de protéines. Dans le cadre de la stratégie en matière de sécurité alimentaire, notre objectif est de doubler cette proportion d'ici peu. Dans notre région du monde où la population augmente et qui sera aux prises avec des problèmes de sécurité alimentaire, nous avons une occasion sans pareil d'intensifier le commerce des légumineuses à grain, entières ou pulvérisées, que nous cultivons. Même si nous ne sommes pas le plus grand pays producteur ou exportateur de légumineuses, il s'agit là d'une occasion formidable.

Je reviens tout juste de la convention mondiale sur les légumineuses. On s'intéresse partout aux légumineuses, qui pourraient constituer une solution en matière de sécurité alimentaire; c'est du moins ce que croient tous les pays qui étaient représentés à la convention.

**Le président:** Excellent. Merci beaucoup.

Je laisse maintenant la parole sept minutes à M. Shipley. Nous avons peut-être un peu de temps.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je tiens tout d'abord à remercier mon collègue de nous avoir aidés à comprendre les avantages que tire le Canada de ses accords commerciaux non seulement au chapitre des produits, mais aussi dans le secteur des services. De notre côté, nous comprenons pourquoi il faut discuter de l'Alliance du Pacifique. Elle fait manifestement partie du tableau d'ensemble qui nous permettra de rayonner et d'être une plaque tournante pour les pays d'Asie-Pacifique, par exemple. En fait, l'entente créera une zone de quatre pays — cinq avec nous — qui pourront harmoniser bon nombre des éléments dont vous venez de discuter. J'aimerais maintenant m'adresser à Gord ou à Nick.

Dans le cadre de ses ententes commerciales, le Canada doit relever certains défis, y compris comprendre la réglementation en matière de protection des cultures, comme les limites de résidus, et obtenir des normes minimales acceptables. Vous avez dit que près de 4 milliards de dollars de produits sont menacés en raison des différentes limites maximales de résidus. C'est un problème de taille. Comment peut-on les fixer? Le Canada doit faire attention de ne pas être celui qui établit les règles, car si tous les autres adoptent des normes différentes, nous nous retrouverons automatiquement en mauvaise posture.

Votre organisation a-t-elle discuté avec des groupes de producteurs de partout dans le monde pour fixer des normes internationales autres que celles qu'on retrouve dans le Codex? Pourriez-vous nous en parler un peu? Avez-vous commencé? Y a-t-il eu des discussions à ce sujet?

•(1615)

**M. Gord Kurbis:** Je serai très bref.

Dans le cadre de l'ALENA, le Canada, le Mexique et les États-Unis ont convenu de collaborer et de mettre en commun des ressources réglementaires afin d'adopter une démarche commune permettant de fixer les limites maximales de résidus. La démarche a connu un tel succès qu'elle a été reprise d'une certaine façon dans ce qu'on appelle les examens conjoints mondiaux des pays de l'OCDE. Ces examens serviront de modèle pour l'avenir et permettront à l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire de Santé Canada de collaborer avec ses homologues d'autres pays de l'OCDE et, comme je l'ai dit, avec un nombre grandissant de pays d'Amérique du Sud, dont le Brésil, dans le but d'adopter une démarche commune.

Nous aimerions que les autres pays soient de plus en plus nombreux à adopter cette solution de référence internationale ou à en accepter les répercussions, d'autant plus que Codex occasionne des retards qui ne cessent d'empirer, ce qui augmente le risque commercial.

**M. Bev Shipley:** Vous avez dit qu'il pourrait en fait y avoir des limites maximales de résidus à court terme ou temporaires. J'imagine que de telles limites ne s'appliqueraient qu'à l'Alliance du Pacifique.

**M. Gord Kurbis:** Oui, dans le contexte de l'Alliance.

**M. Bev Shipley:** Pourriez-vous nous soumettre quelques propositions qui nous permettraient de mieux envisager la question? Y a-t-il eu des discussions à ce sujet?

**M. Gord Kurbis:** Permettez-moi de vous donner un exemple concernant l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Panama, qui vient d'être signé. Cet accord ne dicte pas la façon dont le Panama doit fixer ses limites maximales de résidus, mais un système de renvoi s'y applique. Ainsi, le Panama doit utiliser la limite maximale de résidus prévue au Codex. S'il n'y en a pas, il se tourne vers celle des États-Unis, mais s'il n'y a rien ni au Codex ni aux États-Unis, il appliquera celle de l'Union européenne.

La solution provisoire que nous demandons a souvent été adoptée par des États souverains, à savoir une certaine reconnaissance réciproque des limites maximales de résidus. Il est possible de s'approprier provisoirement la limite maximale de résidus du système réglementaire d'un pays de confiance, jusqu'à ce que la réglementation soit plus uniforme. Il existe des exemples de ce genre.

**M. Bev Shipley:** Pensez-vous que certains s'y opposent uniquement dans le but de créer une barrière non tarifaire?

**M. Nick Sekulic:** Sans aucun doute.

**M. Gord Kurbis:** Oui, certainement.

Dans certains cas, par exemple celui de l'UE dont j'ai parlé tout à l'heure, il ne s'agit pas entièrement de mesures protectionnistes. Dans ce cas, des organismes de contrôle ont dit « voici les chiffres que nous avons et voici les résultats de l'analyse ». C'était un seuil zéro, ou presque.

**M. Bev Shipley:** J'espère que nous trouverons une solution. Il faut que ce soit un élément essentiel des discussions.

Madame McClenaghan, vous avez tout à fait raison. Lorsque des entreprises, surtout des entreprises canadiennes, font affaire dans d'autres pays, nous voulons nous assurer que nous n'abandonnons pas une norme qui existe déjà dans ce pays seulement pour en tirer profit.

Des représentants du secteur minier ont comparu devant le comité il y a peu de temps. Ils ne sont pas nécessairement des mineurs, mais il s'agit des gens qui fournissent tout le matériel. Ils nous ont donné des renseignements intéressants qui montrent que c'est important. Environ 3 000 entreprises au Canada offrent des produits ou des services miniers précis dans des centaines de pays.

Le Canada, et je crois que mon collègue l'a dit, est reconnu pour son savoir-faire, non seulement dans le secteur des technologies, mais aussi dans la gestion; nous sommes consciencieux lorsque nous allons dans ces pays.

Lorsque nous examinons une norme, est-ce une norme canadienne qui doit être établie? Lorsque nous allons dans d'autres pays, y a-t-il des normes internationales qui servent de référence de base, qui sont par la suite appliquées pour respecter des normes plus élevées à mesure que notre projet avance?

Bien des pays n'ont même pas cela, s'il y a une norme internationale.

Y en a-t-il une? Devrait-il y en avoir une?

• (1620)

**Mme Theresa McClenaghan:** Dans le cas du secteur minier, je ne suis pas certaine qu'on peut en signaler une à l'échelle internationale.

Ce qui s'est produit, c'est que dans le passé, on fonctionnait au cas par cas, ce qui a mené à des approbations ponctuelles, assurément dans le cas du Canada, pour une mine précise.

Le secteur minier est réglementé par les provinces. En Ontario, de nouvelles normes sont prévues par la Loi sur les mines. Les environmentalistes demandent encore d'autres améliorations.

Par exemple, en Ontario, les environmentalistes diront qu'il faut encore améliorer les normes, qu'elles sont meilleures qu'il y a 100 ans, mais qu'elles ne correspondent pas encore à ce qu'ils souhaitent voir au bout du compte.

**Le président:** Merci beaucoup.

Et maintenant, un souvenir du passé. Nous cédon maintenant la parole à la très talentueuse Ève Pécelet.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** La parole est à vous. Vous disposez de deux minutes et demie.

[Français]

**Un député:** Bonjour, madame.

[Traduction]

**Mme Ève Pécelet (La Pointe-de-l'Île, NPD):** Ne prenez pas mon temps d'intervention.

**Des voix:** Oh, oh!

[Français]

**Mme Ève Pécelet:** Madame McClenaghan, j'aimerais faire écho à la question que vous a posée mon collègue. C'est très important, étant donné qu'on parle ici de compagnies qui représentent le Canada à l'étranger. Mon collègue a parlé d'une situation qui concerne le Chili, mais on sait très bien qu'elle s'est aussi produite au Pérou.

La compagnie Barrick Gold a reconnu que ses gardes de sécurité avaient violé plusieurs femmes autochtones à la mine en Papouasie-Nouvelle-Guinée. Il est donc vraiment important qu'on parle de la responsabilité sociale des entreprises, mais plus précisément des entreprises canadiennes qui représentent le Canada à l'étranger. Je pense qu'il vaut la peine de creuser un peu le sujet et d'aborder,

notamment, les normes qui s'appliquent au Canada, les lacunes que comportent ces normes et la façon dont on pourrait les corriger. Si on s'engage dans ce genre d'alliance ou de traité de libre-échange, il est important que les normes qui sont appliquées au Canada le soient aussi à l'étranger.

Pourriez-vous nous parler des failles du système canadien et de ce qui pourrait être fait pour que les droits de la personne soient respectés et que des incidents comme le viol de femmes autochtones par des employés d'entreprises canadiennes ne se reproduisent plus?

[Traduction]

**Mme Theresa McClenaghan:** Je suis d'accord avec vous. Je regarderais du côté des normes actuelles. Par exemple, les normes sur l'eau sont généralement très élevées au Canada, et on peut examiner tant les objectifs sur la qualité de l'eau douce de l'Ontario que les recommandations pour la qualité de l'eau potable établies par le Canada. Rien ne justifie que des entreprises canadiennes n'appliquent pas les mêmes normes à l'étranger.

Nous travaillons également à d'autres volets, comme ceux de la santé et de la sécurité et de la santé au travail. Nous voulons assurer la mise en place constante de meilleures normes au Canada. Nous pensons qu'il y a encore beaucoup de progrès à faire, mais il est certain que nous voulons que les entreprises appliquent les mêmes normes à l'étranger.

**Le président:** Merci beaucoup.

M. Keddy.

**M. Gerald Keddy (South Shore—St. Margaret's, PCC):** Merci, monsieur le président. Je souhaite la bienvenue à nos invités. J'ai deux questions brèves à poser.

Au début de la séance, MM. Sekulic et Kurbis ont dit que l'Alliance du Pacifique est considérée comme le cinquième marché d'exportation de légumineuses en importance pour le Canada. C'est précisément pour cette raison qu'il me semble important — et c'est ce que vous avez dit — que nous jouions un rôle à cet égard, si l'on veut.

En toute honnêteté, on n'a pas encore invité les États-Unis à participer. Ce n'est pas comme le PTP. Je veux que vous me parliez tous les deux de l'importance que cela a: faire partie d'un accord commercial, qui sera peut-être élargi, mais nous ne le savons pas encore, car nous n'avons pas vu les paramètres, et qui n'inclut pas notre principal concurrent. Je pense que c'est une énorme occasion pour le Canada. Êtes-vous de cet avis?

• (1625)

**M. Gord Kurbis:** Je dirais quelques mots et je demanderai à Nick d'intervenir.

Dans le secteur agricole, nous comprenons l'importance des options. Si, pour une raison ou une autre, le PTP ne nous permet pas d'obtenir ce que nous voulons, ou si jamais la Colombie, qui n'est pas membre du PTP, devient un partenaire commercial de plus en plus important dans le cadre de l'Alliance du Pacifique et que c'est une occasion de l'intégrer dans une harmonisation réglementaire intégrée, ou si l'Alliance du Pacifique prend une plus grande envergure, ce qui donnerait des possibilités que nous ne pouvons pas vraiment prévoir à ce stade-ci, tout cela représente des avantages pour notre industrie. C'est important pour nous.

**M. Nick Sekulic:** La hausse des prix des denrées alimentaires stimule les investissements dans l'infrastructure et les actifs en général. Ce qui est important pour les agriculteurs canadiens, c'est de soutenir la concurrence le plus possible, ce qui signifie avoir accès à des marchés. Nous ne devrions jamais laisser passer une occasion d'améliorer l'accès à des marchés importants.

**Le président:** Le temps est écoulé. Je vous remercie beaucoup. Nous vous remercions. Nous vous connaissons maintenant assez bien pour vous appeler Gord, Nick et Theresa.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Je vous remercie d'être venus comparaître devant notre comité. Nous allons suspendre la séance pour permettre au prochain groupe de témoins de prendre place.

•(1625) \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

•(1630)

**Le président:** Nous aimerions commencer la deuxième partie de notre séance.

Nous accueillons M. Mathew Wilson, de Manufacturiers et exportateurs du Canada, ainsi que M. Pyun, de Bombardier Inc.

Monsieur Pyun, la parole est à vous. Nous avons hâte de vous entendre.

**M. Pierre Seïn Pyun (vice-président, Affaires gouvernementales, Bombardier Inc.):** Merci, monsieur le président de me donner l'occasion de comparaître devant le comité. J'ai hâte de discuter de nos points de vue sur l'Alliance du Pacifique avec vous.

Comme vous le savez déjà, je m'appelle Pierre Seïn Pyun. Je suis le vice-président des affaires gouvernementales chez Bombardier. Je vais vous donner un très bref aperçu de l'entreprise et de nos priorités, je parlerai ensuite de nos activités et de notre démarche en Amérique latine en général, et je terminerai en vous donnant notre point de vue sur l'Alliance du Pacifique.

Comme vous le savez, Bombardier est un constructeur de trains et d'avions. Notre siège social est situé à Montréal et notre entreprise est cotée à la Bourse de Toronto. Nous avons environ 72 000 employés et 80 sites de fabrication et d'ingénierie répartis dans 26 pays. Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de près de 17 milliards de dollars au cours de l'exercice qui s'est terminé le 31 décembre 2012.

Les activités de notre entreprise sont très axées sur les exportations à partir du Canada. Nous générons 95 % de nos revenus à l'étranger. Bombardier est le troisième constructeur d'avions civils en importance dans le monde et a la gamme d'avions d'affaires la plus importante. En fait, nous sommes au premier rang des constructeurs d'avions d'affaires, qu'il s'agisse de nos avions à réaction de petite ou de moyenne taille ou de nos gammes d'avions d'affaires pour les vols intercontinentaux Learjet, Challenger et Global. Bombardier est le chef de file mondial de l'aviation régionale. Nous avons inventé les avions régionaux avec nos appareils CRJ et Q400.

Nous sommes en train de créer un nouvel avion à fuselage étroit de grande ligne que nous appelons CSeries. Ce sera l'appareil le plus économique, à la plus faible consommation de carburant et le plus écologique de sa catégorie. Il pourra transporter de 100 à 160 passagers, en fonction de la configuration demandée par les clients. Le premier vol du CS100, le plus petit modèle des appareils de la CSeries, aura lieu à la fin de juin et l'appareil sera utilisé l'an prochain.

Du côté du transport ferroviaire, Bombardier est le plus important fabricant de matériel ferroviaire au monde. Nous offrons différents

produits: véhicules légers sur rail, métros, tramways, trains de banlieue, trains régionaux, locomotives, systèmes clés en main, comme les navettes automatisées, monorails et trains à très grande vitesse. De plus, nous fournissons des éléments importants de la technologie ferroviaire: bogies, contrôle du trafic, systèmes de signalisation, systèmes de propulsion, etc.

Je voudrais vous parler de deux priorités que nous avons cette année.

Nous investissons beaucoup dans la R-D dans le cadre du programme d'avions CSeries dont j'ai parlé. Toutefois, nous travaillons également à d'autres appareils, à de nouveaux programmes, comme les avions Global 7000 et Global 8000 et le Learjet 85. Bombardier investit beaucoup dans la R-D. Cette année, nous investirons 2 milliards de dollars dans les biens, les installations et l'équipement.

De plus, en parlant de R-D, nous travaillons présentement à notre technologie de train à très grande vitesse, qui entrera en service payant dans le marché chinois. Nous parlons ici de trains pouvant atteindre une vitesse de 360 kilomètres à l'heure.

La deuxième priorité dont je veux parler, et je pense que c'est lié au sujet du jour, ce sont marchés émergents. L'Europe et les États-Unis demeurent de très importants marchés pour nous. Dans le secteur de l'aéronautique, 20 % de nos revenus sont générés en Europe et 56 % en Amérique du Nord. Ces marchés seront toujours importants. En ce qui concerne le transport ferroviaire, l'Europe représente 63 % de nos revenus et l'Amérique du Nord, 18 %, mais il est certain que nous tournerons de plus en plus notre attention vers les marchés émergents.

À l'heure actuelle, l'Asie-Pacifique représente entre environ 12 et 13 % de l'ensemble de nos revenus, mais nous sommes déterminés à faire augmenter cette part et à faire augmenter la part d'autres marchés émergents également. Pour vous donner une idée des progrès réalisés sur ce plan, je vous dirais qu'au cours des cinq dernières années, les revenus que nous avons tirés des pays BRIC ont quadruplé et sont passés de 500 millions à 2 milliards de dollars. C'est une bonne transition vers l'Amérique latine.

•(1635)

Dans l'ensemble, nous avons une présence fragmentaire en Amérique latine. Nous sommes bien implantés au Mexique. Nous avons une solide présence manufacturière, et je dirais en croissance, au Brésil, notamment dans le domaine ferroviaire et celui des avions d'affaires. Notre présence en Amérique latine, encore une fois, est dans l'ensemble très inégale, étant donné le potentiel important que représente ce marché. Nous avons encore beaucoup de chemin à parcourir, sauf peut-être dans le secteur des avions d'affaires, où nous nous en tirons plutôt bien avec une part de marché de 26 %.

Comme je l'ai mentionné, nous sommes bien implantés au Mexique, où nous avons plus de 3000 employés. Nous avons des installations à Sahagún, où nous fabriquons du matériel ferroviaire, et à Querétaro, où nous fabriquons du matériel aéronautique. Querétaro est une de nos belles réussites. Nous avons investi un demi-milliard de dollars dans ces installations qui produisent différentes composantes pour nos avions, notamment des sous-ensembles électriques, des faisceaux et des éléments structurels.

J'ai mentionné que nous étions aussi présents au Brésil, où nous accroissons notre présence et où nous avons un peu moins de 400 employés en ce moment. L'an dernier, nous avons inauguré de nouvelles installations à Hortolândia, dans l'État de São Paulo, où nous fabriquons du matériel roulant. Nous travaillons actuellement sur un très gros projet de monorail pour la ville São Paulo. Nos employés à notre bureau de Kingston, en Ontario, y participent activement. Ils s'occupent de la conception, de l'ingénierie et des essais du monorail, et les wagons seront fabriqués au Brésil.

Nous sommes aussi présents dans le secteur aéronautique au Brésil. Nous avons un centre de distribution de pièces à São Paulo, de même qu'un bureau d'appui régional. Nous cherchons des occasions d'affaires dans ce secteur dans d'autres pays de l'Amérique latine. Dans le secteur des avions commerciaux, pour vous donner un aperçu de notre présence, nous avons en tout près de 70 avions. C'est notre parc d'avions commerciaux. Nous avons quelques clients bien sûr. Dans l'ensemble, toutefois, la région est dominée par nos concurrents. Le parc d'avions d'ATR, une compagnie européenne d'avions à turbopropulseurs, est deux fois plus important que celui de notre Q400. Et bien sûr, Embraer est solidement implanté en Amérique latine et compte parmi ses clients un grand nombre, voire la majorité, des gros transporteurs comme AviancaTaca, Aeromexico, etc.

En ce qui a trait aux pays de l'Alliance du Pacifique, nous voyons quelques possibilités du côté du transport ferroviaire et métro en Colombie, soit pour les villes de Bogota et Medellín. Nous avons aussi des projets très concrets au Chili et au Pérou pour des systèmes de propulsion et de signalisation.

Du côté des avions d'affaires, comme je l'ai mentionné, nous avons une flotte de près de 450 avions en Amérique latine, ce qui représente une part de marché de 26 %. C'est un secteur où nous débrouillons vraiment bien. J'ai parlé du marché potentiel global dans la région. Nous considérons qu'il existe un marché potentiel pour environ 2300 avions d'affaires au cours des 20 prochaines années, et pour environ 930 avions commerciaux. Toutefois, comme je l'ai mentionné, notre présence est minime à l'heure actuelle dans ce dernier marché.

• (1640)

Pour terminer, je vais vous parler un peu de l'Alliance du Pacifique.

Nous appuyons sans réserve, dans l'ensemble, les efforts déployés par le gouvernement du Canada pour négocier des ententes commerciales en vue de diversifier nos marchés. Pour des entreprises comme Bombardier qui sont ouvertes sur le monde, l'élimination des barrières commerciales et une meilleure protection des investissements étrangers sont des éléments clés. Les ententes commerciales présentent bien des avantages pour nous, notamment celui de faciliter les investissements et la mobilité commerciale, de même que le commerce des équipements et des services.

En ce qui a trait à l'Alliance du Pacifique, nous saluons et encourageons le renforcement des liens commerciaux avec la région. Nous sommes d'avis que cette initiative servira les intérêts des secteurs ferroviaire et aéronautique ici au Canada. Nous croyons également que la participation du Canada à titre d'observateur à cette étape-ci au sein d'un groupe comme l'Alliance du Pacifique renforce son engagement à l'égard de l'intégration régionale, ainsi que des modèles de coopération internationale centrée sur les marchés avec des pays partageant ses vues qui favoriseront la croissance des investissements et des liens commerciaux.

À l'heure actuelle, nous n'avons pas de barrières particulières dans les marchés de la région et des pays membres de l'Alliance du Pacifique actuellement. Toutefois, une présence plus active du gouvernement du Canada dans la région pour accroître l'influence de notre pays auprès des pays qui, comme je l'ai mentionné, partagent nos vues, serait une excellente chose, car les pays de l'Alliance du Pacifique représentent des marchés au potentiel très intéressant pour les entreprises canadiennes, notamment pour Bombardier.

Je vais m'arrêter ici. Je répondrai à vos questions avec plaisir.

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Wilson, de Manufacturiers et exportateurs du Canada.

Allez-y, monsieur.

**M. Mathew Wilson (vice-président, Politique nationale, Manufacturiers et exportateurs du Canada):** Merci, monsieur le président.

Je m'appelle Mathew Wilson, et je suis le vice-président responsable de la politique internationale à Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

Je suis heureux d'être ici aujourd'hui au nom de nos 10 000 membres au Canada pour discuter de l'adhésion possible du Canada à l'Alliance du Pacifique et exprimer notre appui au gouvernement dans cette initiative.

Pour ceux qui ne connaissent pas MEC, nous sommes une organisation nationale qui compte des membres partout au pays, de même que des bureaux dans toutes les provinces et toutes les régions, ainsi qu'en Europe, au Mexique et aux États-Unis.

Quatre-vingt-cinq pour cent de nos membres sont de petites et moyennes entreprises qui représentent tous les secteurs industriels et d'exportation et qui proviennent de toutes les régions au pays.

Le secteur manufacturier est le plus important secteur commercial au Canada. Ses ventes ont totalisé l'an dernier 571 milliards de dollars, ce qui représente 13 % de l'activité économique au pays. Les manufacturiers emploient environ 1,8 million de travailleurs qui occupent des emplois à valeur ajoutée qui sont très productifs et très bien payés. Ils jouent un rôle indispensable dans la création de richesse pour soutenir le niveau de vie de tous les Canadiens.

Le secteur manufacturier est fortement axé sur l'exportation. Plus de la moitié de la production industrielle du Canada est exportée chaque année. En fait, les exportations du secteur manufacturier représentent 63 % des exportations totales de marchandises du Canada, et plus de 70 % des exportations destinées aux pays de l'Alliance du Pacifique.

Il est de plus en plus indispensable pour les manufacturiers canadiens de se tailler une place sur les marchés internationaux et de diversifier leur clientèle, comme Pierre vient de le mentionner au sujet de Bombardier.

Plus les manufacturiers investissent dans l'innovation et plus ils deviennent souples et se spécialisent pour servir des marchés à créneaux, plus ils doivent se tourner vers le marché international pour trouver des clients, des fournisseurs et des partenaires d'affaires.

Bien que la plupart des entreprises canadiennes continuent de se concentrer sur les marchés canadiens et états-uniens, nous devons tenir compte du fait que de plus en plus de nos membres veulent profiter des nouveaux débouchés qui s'offrent à eux à l'extérieur du marché nord-américain, notamment dans les pays de l'Alliance du Pacifique.

Les entreprises cherchent notamment de nouveaux clients dans de nouveaux marchés, elles cherchent des investisseurs potentiels au Canada ou des possibilités d'investissements à l'étranger, et elles cherchent aussi des fournisseurs de services dans le monde et des employés qualifiés qui pourront venir travailler au Canada.

Le Canada a déjà des accords de libre-échange avec le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou, et les manufacturiers canadiens sont encore en train de développer et de découvrir ces marchés. Un récent sondage réalisé auprès de nos membres qui représentent près de 2000 usines au Canada nous a révélé que les entreprises s'attendent à ce que leurs chaînes d'approvisionnement et leurs clientèles changent au cours des trois prochaines années. Les manufacturiers regardent de moins en moins vers les marchés intérieurs et de plus en plus vers les marchés en développement.

Les exportateurs canadiens s'attendent notamment à exporter de plus en plus au Mexique, le pays qui possède de loin l'économie la plus importante au sein de l'Alliance du Pacifique. Selon notre sondage, le nombre d'entreprises qui exportent au Mexique croîtra de près de 20 % au cours des trois prochaines années, et plus de 90 % s'attendent à y exporter leurs produits d'ici 2015.

L'an dernier, les exportations dans les pays de l'Alliance du Pacifique ont totalisé plus de 7,5 milliards de dollars, dont 5,3 milliards en biens manufacturés. Ce sont pour la plupart des produits dans des secteurs traditionnels, comme l'aérospatial et l'automobile, qui sont très intégrés dans les pays de l'ALENA; toutefois, ce sont dans des secteurs tels que les produits agricoles, le fer et l'acier, l'équipement minier, l'équipement d'extraction pétrolier et gazier et l'électronique que l'augmentation des ventes et la diversification sont les plus importantes. Étant donné le boom économique que l'on attend dans ces marchés, les débouchés devraient se multiplier pour les entreprises dans ces secteurs, de même que dans ceux de la construction, de l'ingénierie, des assurances, de l'équipement de transport et des services financiers.

Afin que les entreprises puissent profiter pleinement de ces accords commerciaux, EMC demande au gouvernement de s'assurer au premier chef, dans le cadre de sa politique commerciale en général, ainsi que dans les accords commerciaux comme celui-ci, que cela accroît la capacité des exportateurs et des manufacturiers de soutenir la concurrence sur les marchés nationaux et mondiaux. En d'autres mots, nous voulons d'abord et avant tout nous assurer que ces accords nous placent dans une position pour renforcer le secteur manufacturier au Canada, et par le fait même, augmenter nos exportations de produits et services dans le monde.

Dans le cas de l'Alliance du Pacifique, comme nous avons déjà des accords de libre-échange avec ces pays, nous croyons que cette initiative peut jouer un rôle important pour renforcer nos liens commerciaux avec nos partenaires et placer le Canada en meilleure position pour piloter l'intégration régionale au sein des Amériques et dans la région du Pacifique.

Cette entente ouvrira la voie à la consolidation de nos chaînes d'approvisionnement et à l'accroissement de nos exportations partout en Amérique centrale et du Sud et dans la région du Pacifique. EMC voit dans ces possibilités et cette stratégie des similarités avec le Partenariat transpacifique, qui a réuni au départ un petit groupe d'entreprises et qui a englobé par la suite un grand nombre d'économies, dont une qui représente un marché de plus de 650 millions de consommateurs et un PIB de plus de 20 billions de dollars.

Nous pensons également que des cadres multilatéraux comme l'Alliance du Pacifique donnent au Canada l'occasion d'élever les

ambitions des autres pays au même niveau que les siennes dans les négociations, notamment celles en cours dans le cadre du PTP et de l'AECG, pour faire en sorte que les ententes de libre-échange servent non seulement à éliminer les barrières tarifaires mais aussi non tarifaires, à libéraliser les marchés publics et à faciliter la circulation des biens et des personnes entre les partenaires commerciaux.

• (1645)

EMC appuie fermement la participation pleine et entière du Canada à l'Alliance du Pacifique et toute entente commerciale qui vise à élargir l'accès aux marchés sur une base réciproque et qui se traduira par un avantage net pour l'industrie canadienne.

Je vous remercie de m'avoir reçu ici aujourd'hui. J'attends avec impatience la suite des discussions.

**Le président:** Je vous remercie de votre témoignage. Il se pourrait que vous ayez déjà répondu à certaines questions des membres du comité sur l'importance de l'Alliance du Pacifique.

Avant de passer à M. Easter, et je suis certain qu'il aura quelques bonnes questions à vous poser, je vais céder la parole à Mme Papillon.

[Français]

**Mme Annick Papillon (Québec, NPD):** Merci.

Je remercie nos invités d'être parmi nous aujourd'hui.

J'aimerais d'abord poser quelques questions au représentant de la compagnie Bombardier, une compagnie d'origine québécoise.

Vous avez dit qu'il n'y avait pas de barrières tarifaires dans le cas des exportations des membres de l'Alliance du Pacifique. Est-ce bien cela?

**M. Pierre Seïn Pyun:** Oui. J'ai mentionné que les membres de l'Alliance du Pacifique ne faisaient pas face à des barrières considérables, qu'elles soient tarifaires ou non tarifaires.

• (1650)

**Mme Annick Papillon:** Pourriez-vous me dire quels avantages offre l'Alliance du Pacifique et ne pourraient pas offrir les accords de libre-échange déjà conclus avec les membres?

**M. Pierre Seïn Pyun:** Pour nous, il s'agit de s'allier à des pays qui sont sur la même longueur d'onde que le Canada en fait de libre-échange. Je parle ici de pays qui croient fermement en l'ouverture des marchés. Il s'agit aussi de rehausser les normes ensemble, essentiellement pour établir des exemples pouvant être appliqués à d'autres ententes bilatérales ou régionales. Nous sommes fort conscients qu'il existe déjà des ententes de libre-échange avec certains membres actuels de l'Alliance du Pacifique et que, sur le plan de la philosophie, ces pays sont déjà très orientés vers le libre-échange et le commerce international.

En plus d'établir des normes plus élevées avec des pays qui partagent les vues du Canada, il s'agirait d'accroître l'engagement diplomatique du gouvernement dans une région où nous faisons face à une concurrence très forte avec nos compétiteurs qui jouissent de l'appui diplomatique du gouvernement du pays où ils sont situés ou établis. Ce commentaire s'applique aussi bien dans le domaine ferroviaire qu'en aéronautique. Embraer, au Brésil, est un compétiteur que nous connaissons très bien et qui est très fort dans la région. Cela explique en partie la pénétration limitée de notre secteur d'avions commerciaux.

Essentiellement, une dizaine de nos avions commerciaux CRJ sont en activité dans la région. C'est très peu, comparativement à ce qu'on observe dans le reste du monde. J'ai mentionné également ATR, une coentreprise des Français et des Italiens. Pour plusieurs raisons, elle est très concurrentielle dans le marché. Elle est présente depuis un certain temps déjà.

Nous voyons cela comme une occasion de nous engager davantage dans une région qui représente un potentiel considérable.

**Mme Annick Papillon:** En quoi l'Alliance du Pacifique vous permettrait-elle d'harmoniser les normes canadiennes avec celles des pays membres? Pourquoi préférez-vous adhérer à cette entente, pour ce qui est d'harmoniser les normes, plutôt que de simplement bonifier les accords de libre-échange qui lient déjà les membres?

**M. Pierre Seïn Pyun:** C'est une occasion d'affaires. Le Mexique, où notre présence manufacturière est forte, comme je l'ai mentionné, a des ententes avec les autres pays membres de l'Alliance du Pacifique. Notre approche n'est certainement pas uniquement bilatérale; elle est mondiale et régionale, pour ce qui est de la chaîne de valeur et de la chaîne d'approvisionnement. Nous avons l'occasion, à partir du Mexique, de devenir plus actifs dans la région, avec les intrants du Canada et ceux d'ailleurs. C'est le lot d'une compagnie mondiale comme la nôtre qui veut être concurrentielle.

Certains de ces pays sont également membres du Partenariat transpacifique, ou PTP. Je pense que c'est une occasion de créer des alliances dans le contexte d'un forum plus petit, en vue d'atteindre des objectifs communs dans le contexte d'un forum plus vaste, notamment le PTP.

**Mme Annick Papillon:** Comme vous le savez, nous sommes en train de négocier des accords de libre-échange avec plusieurs pays, entre autres l'Inde, le Japon et l'Europe. Il y a aussi le Partenariat transpacifique. Si vous tentiez de déterminer la priorité du Canada en ce qui a trait à ces ententes, quelle place accorderiez-vous à l'Alliance du Pacifique?

**M. Pierre Seïn Pyun:** Pour ma part, je laisserais au gouvernement le soin d'établir les priorités pour les négociations. Il y a des synergies possibles entre le PTP, qui est une priorité du gouvernement et que nous appuyons, et l'Alliance du Pacifique.

Je me demande, de façon réaliste, quand le Canada pourrait devenir membre à part entière de l'Alliance du Pacifique. Pour le moment, le Canada est observateur, comme vous le savez. Selon les sons de cloche que nous entendons, le Canada ne pourrait peut-être pas devenir membre à part entière dans un avenir rapproché.

•(1655)

**Mme Annick Papillon:** Comme les ressources sont limitées, ne devrions-nous pas concentrer nos négociations plus particulièrement sur le Partenariat transpacifique, par exemple?

**M. Pierre Seïn Pyun:** Pour notre part, nous voyons là une complémentarité. Sur le plan du synchronisme, ça pourrait peut-être fonctionner.

Comme je l'ai mentionné, il n'est peut-être pas réaliste de penser que le Canada pourra réellement devenir membre à part entière au cours de la prochaine année. L'Alliance du Pacifique a indiqué que certains pays, par exemple le Panama et le Costa Rica, étaient des membres possibles, à court terme. Pour le Canada et bien d'autres pays — nous ne sommes en effet pas les seuls observateurs —, on parle davantage de moyen et de long terme. Les balises de l'entente régionale restent à définir.

Quoi qu'il en soit, à ce stade-ci, nous voyons une complémentarité entre notre engagement à l'égard de l'Alliance du Pacifique, à titre d'observateur, et les négociations du PTP.

**Mme Annick Papillon:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Shory, vous avez sept minutes.

**M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins de leur présence. Il est toujours bon d'obtenir l'information de première main. Les témoins travaillent sur le terrain et ils savent ce qui se passe, et ils sont donc toujours en mesure d'éclairer les membres du comité sur les avantages potentiels ou les problèmes pour leurs entreprises sur le terrain, afin que nous puissions en discuter lors des négociations.

Je vais commencer par M. Pyun. Comme vous l'avez mentionné, Bombardier est essentiellement une entreprise exportatrice. Elle a un pied à terre, je dirais, dans environ 40 pays. Je note en particulier que dans les pays de l'Alliance du Pacifique, Bombardier a des usines au Mexique.

Premièrement, j'aimerais savoir pourquoi Bombardier a des usines au Mexique et pas dans les autres pays? Je vais poser plusieurs questions parce que le président aime bien m'interrompre.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. Devinder Shory:** Deuxièmement, j'aimerais savoir quelles sont les chances, suivant bien sûr l'évolution des négociations, que Bombardier aille s'installer dans les autres pays, soit le Pérou, le Chili et la Colombie?

Troisièmement, si le Canada en devient membre, quelles sont les barrières, s'il y a lieu, que le gouvernement devrait s'employer à éliminer pendant les négociations?

**M. Pierre Seïn Pyun:** À l'heure actuelle, nous ne sommes pas vraiment présents en Colombie, au Chili et au Pérou. Nous avons des gens sur le terrain parce que nous examinons les possibilités dans les secteurs ferroviaire et aérospatial. Nous avons des clients potentiels dans ces pays.

Dans le domaine ferroviaire, comme je l'ai mentionné brièvement dans ma déclaration, nous examinons la possibilité de fournir des systèmes de signalisation et de contrôle ferroviaire pour des lignes de métro que le Chili et le Pérou veulent allonger. Les autorités de Santiago, par exemple, ont divers projets de lignes de métro que nous examinons actuellement.

En Colombie, comme je l'ai mentionné, nous examinons la possibilité de fournir du matériel roulant ou des systèmes pour des projets de train léger ou de métro. Il y a aussi des projets de remise en état pour des wagons existants.

En ce qui a trait à nos projets d'investissements dans ces pays, nous avons investi au Mexique pour diverses raisons. Dans le secteur ferroviaire, nous avons fait l'acquisition il y a de nombreuses années d'une entreprise existante qui fabriquait du matériel roulant, et c'est ce que nous fabriquons. Dans le secteur aérospatial, nous avons investi au Mexique parce que, pour dire les choses simplement, nous avons été attirés par l'environnement à cet égard, et par la grappe aérospatiale que les autorités être prêtes à mettre en place, en offrant du soutien pour la formation et la création d'établissements d'enseignement, et en s'assurant qu'il y aura un bassin de main-d'oeuvre spécialisée capable de croître pour appuyer nos investissements.

Je dois dire que les modèles d'affaires sont différents pour le secteur ferroviaire et celui de l'aérospatial. Dans le secteur ferroviaire, les projets sont souvent à long terme. Lorsqu'on participe à un projet, on devient presque un investisseur, car nous devons dépêcher des ingénieurs, souvent pendant un certain nombre d'années pour y travailler. Il y a parfois des exigences en termes de localisation ou de compensations.

Si la taille du marché le justifie, comme au Brésil, et que nous voyons qu'un grand nombre de projets sont en marche — dans le marché lui-même, mais aussi dans la région —, nous pouvons envisager de produire sur place, dans une certaine mesure.

• (1700)

**M. Devinder Shory:** J'aimerais vous poser une question rapidement.

Si le Canada devient membre de l'Alliance du Pacifique et que les règles sont harmonisées, essentiellement celles touchant les compensations, est-ce que la situation serait plus facile qu'aujourd'hui pour Bombardier?

**M. Pierre Seïñ Pyun:** Voulez-vous dire, dans ces marchés?

**M. Devinder Shory:** Oui.

**M. Pierre Seïñ Pyun:** Lorsque des accords de libre-échange sont en place, la certitude et la prévisibilité s'en trouvent accrues pour l'entreprise qui veut investir et pour les entreprises qui font affaire dans ces marchés. Cela comprend les disciplines d'investissements.

Nos projets nécessitent beaucoup de mobilité, notamment l'envoi d'ingénieurs, pas seulement à partir du Canada, mais aussi à partir d'autres pays. Tout ce qui favorise la mobilité et les transferts intraentreprise nous serait utile.

**M. Devinder Shory:** Vous n'avez pas parlé des barrières, s'il en existe.

**M. Pierre Seïñ Pyun:** À l'heure actuelle, nous n'avons pas de barrières particulières à surmonter dans les pays membres de l'Alliance du Pacifique.

**M. Devinder Shory:** Le Canada mise beaucoup sur le marché émergent de la région de l'Asie-Pacifique pour le commerce et les investissements, de même que sur le plan des relations politiques.

L'Alliance du Pacifique vise notamment à devenir une plateforme pour les relations politiques, l'intégration économique et commerciale et le rayonnement mondial, en mettant l'accent sur l'Asie-Pacifique.

Le Canada devrait-il se montrer favorable à l'inclusion des pays asiatiques au sein de l'Alliance du Pacifique? Si oui, devrait-on favoriser certains pays ou certaines régions de l'Asie-Pacifique, ou devrait-on accorder la priorité à certains pays particuliers?

**M. Pierre Seïñ Pyun:** Voulez-vous dire de l'Asie?

**M. Devinder Shory:** Oui.

**M. Pierre Seïñ Pyun:** Tout ce que j'ai à dire à ce sujet, c'est que d'après ce que je comprends, de nombreux pays sont des observateurs. S'il y a une occasion de tirer parti de l'Alliance du Pacifique dans les négociations du Partenariat transpacifique, c'est probablement la voie à suivre.

Pour ce qui est de savoir s'il y a des pays en particulier qui devraient être membres, mes commentaires se limitaient plutôt aux membres actuels de l'Alliance du Pacifique plutôt que d'essayer de recruter d'autres membres.

Dans la mesure où l'on envisage de l'étendre, l'avantage de l'alliance serait surtout, comme je l'ai mentionné dans mes

commentaires, une participation plus active de la part du Canada en Amérique latine ou dans une région de l'Amérique latine. C'est peut-être une occasion, pour le Canada, de participer davantage.

Le deuxième point concernerait les liens et les synergies potentiels entre le PTP et l'Alliance du Pacifique.

Je vais terminer là-dessus.

**Le président:** Merci beaucoup.

M. Wilson aura probablement la chance de répondre lors des prochaines questions; nous laisserons donc cela à M. Easter. Vous avez sept minutes.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci, monsieur le président. J'aimerais aussi remercier les deux témoins. C'est une discussion très intéressante.

J'aimerais tout d'abord souligner qu'il faut féliciter Bombardier d'être une si belle réussite commerciale. C'est très impressionnant.

Je crois qu'il faudrait aussi féliciter Manufacturiers et Exportateurs du Canada de sa clientèle et de ce que l'organisme accomplit pour créer des occasions économiques au Canada.

En réponse à une question de M. Shory, monsieur Pyun, vous avez dit que les ALE qui ont été mis en oeuvre nous rendent plus confiants. J'ai eu de la difficulté avec cette étude sur l'Alliance du Pacifique depuis que nous l'avons entreprise, et le président en a parlé au début de la réunion. Quelle est l'Alliance du Pacifique à laquelle nous — soi-disant — participons et que nous apportera-t-elle de plus que les ALE?

Je crois fermement que les ressources du pays ne sont pas illimitées. Nous parlons du PTP, du Japon et de l'Inde. Je crois que nous devrions dépenser les ressources du MAECI pour conclure des ententes commerciales précises et pour élaborer des stratégies à l'intérieur du Canada qui nous permettraient de profiter des accords commerciaux, plutôt que de tenter de devenir membre de tous les petits clubs sélects qui ne feront que discuter allégrement un peu partout dans le monde. C'est ce qui me préoccupe au sujet de cet accord en particulier.

J'aimerais donc savoir ce que l'Alliance du Pacifique nous apportera de plus que les ALE qui sont déjà en place.

• (1705)

**M. Mathew Wilson:** Voulez-vous que je réponde en premier?

**L'hon. Wayne Easter:** Vous avez eu le temps de vous reposer, Matthew.

**M. Mathew Wilson:** Parfaitement.

Je crois qu'elle fait deux ou trois choses de plus. Tout d'abord, l'Alliance du Pacifique, avec la participation du Canada, devrait aller au-delà des ALE déjà conclus, surtout dans le domaine de la mobilité de la main-d'oeuvre dont Pierre a parlé dans son exposé et que nous avons aussi mentionné.

L'autre chose, c'est qu'elle nous ouvre de nouveaux marchés. Oui, nous avons conclu des ALE bilatéraux avec les quatre pays, mais l'Alliance du Pacifique, grâce aux pays qui s'ajouteront avec le temps, nous ouvrira de nouveaux marchés.

La troisième chose que j'aimerais dire, en ce qui concerne les ressources, c'est qu'il faut tout d'abord laisser les gens du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international déterminer où les ressources seront affectées. Le programme commercial du Canada se concentre surtout sur le PTP et sur les négociations liées à l'AECG. Le Japon et l'Inde ne font pas partie de cela en ce moment.

Ce qui est unique au sujet de l'Alliance du Pacifique, qui est similaire au PTP, c'est que les marchés en développement des pays ciblés sont en pleine croissance, et ce sont des régions dans lesquelles nos exportateurs peuvent trouver de nouvelles occasions de marchés qui n'existent pas vraiment en ce moment, surtout si l'alliance dépasse les quatre pays initiaux. Il semble que quelques pays s'ajouteront à l'automne.

C'est une occasion différente de celle qui pourrait exister en Europe pour certaines entreprises. L'Europe est un marché formidable pour un grand nombre d'entreprises, et nous appuyons certainement cela, mais c'est un type de marché différent de ce qui peut se présenter en Amérique centrale.

C'est pourquoi nous pensons qu'il est bon de dépasser les accords bilatéraux existants. Cela crée de nouvelles occasions pour les entreprises.

**L'hon. Wayne Easter:** Pierre.

**M. Pierre Seïñ Pyun:** J'aimerais revenir à mon commentaire sur l'avantage de conclure un accord régional plutôt qu'un vaste réseau d'accords bilatéraux. Je crois que c'est l'occasion d'harmoniser les choses. J'ai aussi mentionné que nous sommes présents au Mexique, et nous pourrions peut-être obtenir certains renseignements de nos sites au Mexique qui nous aideraient à améliorer notre compétitivité à l'égard de projets d'approvisionnement auxquels nous pourrions participer dans d'autres pays membres de l'alliance.

J'aimerais également appuyer les commentaires de Matthew. Il s'agit d'une occasion d'ouvrir la porte aux marchés émergents, surtout si l'Alliance du Pacifique prévoit accueillir de nouveaux membres.

J'aimerais terminer en soulignant qu'en ce moment, le Canada est un observateur. J'aimerais répéter que d'un point de vue réaliste, je ne suis pas certain que le Canada peut devenir un membre à part entière à court terme, mais je pense que nous devrions participer le plus tôt possible, plutôt que de tenter de participer plus tard, lorsque les règlements et les accords sont plus fermes et précis.

D'après ce que nous comprenons, on examine plusieurs options sur les types d'accords qui pourraient être mis en oeuvre, mais on pourrait dépasser le cadre d'un accord de libre-échange traditionnel. On parle de s'unir pour faire la promotion des échanges commerciaux dans d'autres pays, par exemple en Europe. C'est intéressant pour nous. C'est nouveau et c'est différent de l'approche traditionnelle en matière d'accord de libre-échange.

● (1710)

**L'hon. Wayne Easter:** Ma prochaine question s'adresse aussi aux deux témoins.

Monsieur Pyun, vous avez mentionné que l'influence du gouvernement dans les quatre pays pourrait être utile, et monsieur Wilson, vous avez parlé du renforcement de la chaîne d'approvisionnement.

Quel type d'actions devons-nous entreprendre au Canada? À mon avis, il n'est pas suffisant de signer un accord commercial. Quel type d'actions, au-delà de l'accord commercial, d'un point de vue de l'élaboration de politiques, le gouvernement devrait-il entreprendre pour veiller à ce que les fabricants puissent profiter davantage des

accords commerciaux que nous avons déjà conclus et de ceux que nous négocions?

**M. Mathew Wilson:** Je vais répondre à la question du point de vue d'une petite entreprise, car c'est ce que sont la plupart de nos membres. Ce qui leur pose des problèmes, en lien avec ces pays ou avec d'autres pays, c'est de trouver des renseignements sur ce qui se passe vraiment sur le marché.

En ce qui concerne les mécanismes de soutien — il s'agit plus des mécanismes de soutien que d'une question de politiques —, on nous demande toujours, dans le domaine de la facilitation des échanges commerciaux, comment les entreprises canadiennes peuvent être en contact avec les fournisseurs et les clients locaux, et comment certaines choses, par exemple le service de délégués commerciaux offert par le MAECI, peuvent servir de soutien, et quel type de renseignements sur le marché on peut leur donner en ce qui concerne les bonnes occasions de croissance émergentes, ou comment l'EDC appuie l'assurance à l'exportation et les activités financières liées à l'exportation dont les entreprises ont besoin. Ce sont des questions qu'on se pose dans les petites entreprises. Elles concernent plus les services aux entreprises que l'élaboration de politiques.

Honnêtement, le gouvernement du Canada, par l'entremise du MAECI, a établi un réseau assez fiable. Le service de délégués commerciaux est à la hauteur. La plupart des sociétés, lorsqu'elles commencent à utiliser ce service, trouvent qu'elles en profitent grandement.

Souvent, il s'agit de les trouver. Les entreprises ne savent pas où aller pour obtenir du soutien et de l'aide. Nous essayons de jouer un rôle plus actif dans ce domaine, afin de les aider à être présentes sur la scène internationale.

**L'hon. Wayne Easter:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.

C'est maintenant le tour de M. Hiebert, qui sera le dernier intervenant. Nous devons ensuite passer aux travaux du comité et nous nous réunirons à huis clos.

Allez-y, monsieur Hiebert.

**M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC):** J'aimerais remercier les deux témoins d'être ici. Je trouve que les témoignages sont très intéressants. D'une certaine façon, ils sont liés à d'autres témoignages que nous avons entendus, mais ils sont aussi un peu différents.

Vous avez tous les deux fait des commentaires sur la nécessité de nous faire valoir dans le cadre du PTP.

Monsieur Wilson, je crois que vous alliez répondre à mon collègue lorsqu'il a demandé à M. Pyun de lui donner son avis sur la question du PTP. J'aimerais vous donner l'occasion de répondre et de donner votre avis.

**M. Mathew Wilson:** Je suis d'accord avec Pierre lorsqu'il suggère de participer tôt au processus des négociations afin d'avoir l'occasion de contribuer à établir une partie du cadre de ces négociations.

Je crois que l'un des défis auxquels le Canada fait face au sujet du PTP, c'est que notre participation à l'accord arrive assez tard, et un grand nombre des règlements et des directives ont déjà été établis. Le Canada a un peu de difficulté à faire valoir son avis. Si nous participions aux négociations dès le début et que nous aidions à établir le programme et le cadre, je crois que cela nous avantagerait.

En ce qui concerne les pays qui devraient participer, c'est difficile. Le premier ministre se rendra à une réunion à l'automne, en tant qu'observateur officiel, il semble, et il y a une faible possibilité qu'on nous invite à ce moment-là, mais ce sera probablement plus tard, et il est très difficile pour nous, en ce moment, de donner notre avis sur les pays qui devraient participer.

En ce qui concerne les priorités de marché pour nos membres dans les relations commerciales et les chaînes d'approvisionnement mondiales, comme je l'ai mentionné dans mon exposé, l'importance de l'Amérique centrale et de l'Amérique latine est énorme et s'accroît continuellement. Il s'agit vraiment, dans cet accord, de voir si nous pouvons l'étendre au-delà des quatre... [Note de la rédaction: *inaudible*] ... Amérique centrale. Même seulement cela représenterait un énorme pas en avant pour un grand nombre de nos membres.

Je crois qu'il faudrait que ce soit la priorité initiale. Laissons le PTP suivre son cours, car il sera un peu en avant de cela. Cela nous donnera probablement l'occasion d'étudier d'autres pays de la côte du Pacifique qui ne font pas partie du PTP et qui seront peut-être invités à participer plus tard.

**M. Russ Hiebert:** Vous avez tous les deux mentionné l'avantage de la mobilité de la main-d'oeuvre dans le cadre de ces accords. J'aimerais connaître le degré de mobilité de la main-d'oeuvre permis dans le cadre de ces accords de libre-échange que nous avons actuellement avec ces pays.

• (1715)

**M. Pierre Seïn Pyun:** La mobilité des sociétés concerne plusieurs domaines.

L'un de ces domaines que nous trouvons importants, c'est l'accréditation des professionnels. Les accords de libre-échange peuvent établir un cadre, mais il reviendrait aux associations de négocier des accords de reconnaissance mutuelle pour différentes professions. Dans certains cas, même si le cadre est déjà en place, il reste beaucoup à faire avant de conclure de tels accords entre les associations.

Ce serait un domaine important pour nous, et les accords de libre-échange peuvent nous aider, mais d'autres facteurs doivent aussi contribuer.

**M. Mathew Wilson:** J'aimerais ajouter qu'une grande partie de la mobilité de la main-d'oeuvre concerne la mobilité de la main-d'oeuvre de la chaîne d'approvisionnement, les transferts au sein des sociétés ou la mobilité des parties entre elles, et cela concerne donc des fournisseurs et des ingénieurs de premier niveau. Nous ne parlons pas de travailleurs agricoles ou d'un travailleur qui n'est pas lié à une société importante du domaine manufacturier.

**M. Pierre Seïn Pyun:** Les permis de travail seraient également importants. Lorsque nous envoyons des gens travailler sur un projet précis, il y a parfois des limites à la durée pendant laquelle les gens de l'extérieur du pays peuvent travailler sur un projet en tant que spécialistes. C'était un problème dans le contexte des négociations de l'AECG, et c'est un problème dans le contexte d'autres négociations en matière de libre-échange.

**M. Russ Hiebert:** Ma dernière question concerne les relations diplomatiques et gouvernementales que vous avez mentionnées, monsieur Pyun, lorsqu'il s'agit de donner un avantage à Embraer et ATI lors de leur arrivée sur le marché. Je sais que M. Wilson a fait un commentaire sur le service de délégués commerciaux, mais pensez-

vous à quelque chose de plus lorsque vous parlez de la nécessité de faire participer davantage le gouvernement pour aider à obtenir les contrats que vous visez?

Qu'est-ce qu'Embraer — c'est plus évident en ce qui concerne le Brésil, mais qu'est-ce que ATI, par exemple, fait de plus que nous et dont vous avez besoin?

**M. Pierre Seïn Pyun:** Dans le cas de ATI, nous ne voulons pas trop simplifier la raison pour laquelle la société est très concurrentielle sur ce marché. Je crois qu'elle a été active sur ce marché plus longtemps que nous, et nous avons donc un retard à rattraper. La société a aussi mis en place l'infrastructure nécessaire pour soutenir ses activités. Par exemple, elle a un centre de formation au Brésil. Il s'agit aussi d'un élément important. Je crois que nous devons combler l'écart et continuer à travailler fort pour être plus concurrentiels dans la région.

Je faisais référence au fait que dans nos secteurs d'activités, le gouvernement joue souvent un rôle important. Par exemple, le gouvernement peut être notre client dans le cas des rails, la plupart du temps.

Dans le domaine de l'aérospatiale, nous pouvons jouer des rôles différents. Il y a évidemment celui d'organisme de réglementation. Dans certains cas, nous faisons concurrence à des entreprises ou à des transporteurs appartenant à l'État, c'est-à-dire le transporteur national qui appartient au gouvernement. Dans d'autres cas, nous voyons de nouveaux arrivants dans le domaine de l'aérospatiale — la Chine et la Russie — et nous devons faire concurrence à des entreprises de fabrication appartenant à l'État qui sont fortement appuyées par leur gouvernement.

Pour égaliser les chances, il faut parler de diplomatie économique au plus haut niveau, car que nous soyons d'accord ou non, nos clients et les gouvernements étrangers s'y attendent, car dans nos accords et dans nos secteurs d'activités, les intérêts des entreprises vont toujours de pair avec les politiques publiques et parfois avec la politique en général.

Pour égaliser les chances — et j'apprécie beaucoup tout le travail accompli en ce moment par le gouvernement pour veiller à ce que nous puissions égaliser les chances —, les ministres doivent parfois exprimer un soutien politique pour une campagne que nous menons à l'étranger. Le ministre Fast, le ministre Baird et le premier ministre ont énormément appuyé, dans certains cas, les intérêts des entreprises canadiennes, notamment ceux de Bombardier.

C'est ce dont je parlais. Parfois, nous collaborons avec nos ambassadeurs à l'étranger; nous collaborons très étroitement avec le service de délégués commerciaux pour recueillir des renseignements et nous échangeons nos impressions. Mais je faisais référence à l'appui politique de haut niveau dans les secteurs dans lesquels nous menons nos activités.

**Le président:** D'accord.

Au nom du comité, j'aimerais vous remercier d'être venus. Vos témoignages sont très précieux.

Cela dit, nous vous remercions encore une fois, Mathew et Pierre.

Nous allons suspendre les travaux pour nous réunir à huis clos. Nous aurons ensuite très peu de temps pour effectuer quelques travaux.

[La séance se poursuit à huis clos.]







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.

---

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.

---

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