



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 034 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 28 septembre 2016

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 28 septembre 2016

• (0800)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour à tous, je vous souhaite la bienvenue au Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes.

Nous formons un comité très occupé, qui se concentre sur le commerce international. C'est une année particulièrement chargée pour nous. Nous devons examiner l'AECG. Nous avons beaucoup d'enjeux litigieux avec les États-Unis, dont ceux du bois d'œuvre et des produits agricoles. Nous étudions actuellement le PTP. Comme beaucoup d'entre vous le savez, le PTP rassemble actuellement 12 pays, qui produisent 40 % du PIB mondial. Plus de 800 millions de personnes font partie de ce bloc commercial. Si on l'analyse comme il faut, on se rend compte qu'il va toucher tous les Canadiens, les producteurs comme les acheteurs. Ainsi, il risque fort d'avoir des effets d'une manière ou d'une autre sur nos vies.

Notre comité mène des consultations un peu partout au pays, en plus de tenir des séances à Ottawa. C'est la neuvième province que nous visitons dans ce cadre. Nous finissons par le Canada atlantique. Nous avons également tenu des vidéoconférences avec les territoires.

Je m'appelle Mark Eyking. Je suis président du Comité et je viens du Cap-Breton, en Nouvelle-Écosse. Je ne vis pas très loin de ce coin de pays, mais je viens d'un autre. Il y a beaucoup de Terre-Neuviens qui vivent au Cap-Breton.

Les membres du Comité ne sont pas tous présents aujourd'hui. Certains ont dû rester à Ottawa pour garder le phare pour nous. Notre Comité se compose de députés de tous les partis, de partout au pays. Tracey Ramsey et Dave Van Kesteren viennent du Sud de l'Ontario. M. Ritz vient de la Saskatchewan, Mme Ludwig du Nouveau-Brunswick, Mme Lapointe du Québec et M. Dhaliwal de la Colombie-Britannique.

Nous avons reçu plus de 125 mémoires. Nous avons entendu presque 300 témoins. Nous faisons également une chose que la plupart des comités ne font pas: nous recevons des commentaires du public, du citoyen moyen, et nous avons reçu 20 000 courriels à ce jour. Nous continuerons d'en recevoir pendant toute la poursuite de notre étude, jusqu'à la fin octobre.

De plus, nous tenons une tribune libre à la fin de chaque séance, pour que les citoyens qui souhaitent nous toucher quelques mots puissent prendre le micro. Cette initiative est assez bien reçue, et nous avons un taux élevé de participation.

Nous poursuivrons probablement nos consultations jusqu'à la fin octobre. Nos analystes prépareront ensuite un rapport avec nous, et nous déposerons notre rapport final à la Chambre des communes probablement à la fin de l'année ou au début de la prochaine.

Comme vous le savez, jamais auparavant les Canadiens ne se sont autant intéressés au commerce. Si vous avez suivi le débat présidentiel aux États-Unis l'autre soir, vous aurez remarqué que le

commerce est un enjeu central. Nous, les Canadiens, nous préoccuons toujours de ce que pensent les Américains et des orientations qu'ils comptent prendre, parce qu'elles ont une grande incidence sur nous. Bien sûr, les États-Unis sont un joueur important dans le PTP, donc nous suivons la situation de près.

Nous sommes heureux d'être ici, à Terre-Neuve. Nous avons eu un excellent vol. Nous avons été poussés par un vent arrière depuis l'Île-du-Prince-Édouard, hier. Un certain nombre d'entre nous sommes sortis sur la rue George, où j'ai mangé des langues de morue, et c'était délicieux. Nous n'avons pas encore vécu notre « Screech-In » donc je me demande bien quand il adviendra. C'est toujours un plaisir d'être à Terre-Neuve-et-Labrador. Je rappelle à mes collègues que nous ne sommes pas seulement à Terre-Neuve, mais à Terre-Neuve-et-Labrador.

Nous entendrons trois ou quatre groupes de témoins aujourd'hui. Je remercie les membres de notre premier groupe d'être ici aujourd'hui. Nous recevons des représentants des Citizens against CETA, des Manufacturiers et exportateurs du Canada, de la Newfoundland and Labrador Federation of Labour et du St. John's Board of Trade.

Messieurs dames, je vous demande de limiter votre exposé préliminaire à moins de cinq minutes. Nous aurons ainsi assez de temps pour que vous puissiez échanger avec tous les députés ici présents.

Nous commencerons par le St. John's Board of Trade.

Monsieur Whelan, la parole est à vous.

• (0805)

M. Des Whelan (président, St. John's Board of Trade): Merci, monsieur le président, de me permettre de m'exprimer devant le Comité aujourd'hui sur le Partenariat transpacifique.

Comme vous l'avez mentionné, je prends la parole devant vous aujourd'hui à titre de président du St. John's Board of Trade. Notre organisme est la voix des gens d'affaires de Terre-Neuve-et-Labrador et un ardent défenseur de la prospérité économique à long terme.

Étant moi-même propriétaire d'entreprise et membre actif du conseil du commerce depuis longtemps, j'ai vraiment à cœur toutes les composantes d'une économie saine. Le St. John's Board of Trade appuie sans réserve cette possibilité de travailler avec la région de l'Asie-Pacifique pour transformer notre économie.

Le principe directeur du commerce est ce que les économistes appellent « l'avantage comparatif ». Il s'agit de l'aptitude d'une personne ou d'un groupe à exercer une activité économique particulière, comme de fabriquer un produit ou d'offrir un service, plus efficacement que toute autre activité. Autrement dit, déterminez ce que vous faites le mieux et exportez-le. Cela va toutefois dans les deux sens. Si nous avons une spécialité ou un domaine de compétences que nous pouvons offrir à un autre pays en échange de sa spécialité ou de son domaine de compétences, les deux pays en profiteront.

Il y a d'innombrables exemples, dans la province et à l'échelle du pays, où la clé du succès a été la collaboration. Il y a beaucoup de raisons pour lesquelles nous appuyons le PTP, mais pendant le temps dont je dispose aujourd'hui, j'en soulignerai trois.

Il y a d'abord les débouchés économiques. Terre-Neuve-et-Labrador ne s'est pas particulièrement démarquée sur le plan commercial dernièrement. Dans bien des régions du Canada, comme à Terre-Neuve-et-Labrador, il pourrait y avoir bien plus d'entreprises qui exportent leurs produits. Le problème, c'est en partie que nous n'arrivons pas à diversifier nos marchés et à percer les marchés à forte croissance comme celui de la ceinture du Pacifique. La région de l'Asie-Pacifique représente un marché de plus en plus important pour les entreprises de Terre-Neuve-et-Labrador et du Canada en général. En 2014, les entreprises de Terre-Neuve-et-Labrador ont exporté des produits et services d'une valeur de plus de 7 milliards de dollars vers des pays comme le Japon, le Chili et notre plus grand partenaire commercial, les États-Unis. Cependant, ce ne sont là que trois des 14 pays qui font partie du Partenariat transpacifique. Nous pourrions donc avoir des échanges commerciaux avec beaucoup d'autres pays. Le PTP offre un énorme potentiel de croissance pour notre province et notre pays. Si le Canada ne ratifie pas cet accord, ces 11 autres pays s'offriront des conditions privilégiées desquelles nous serons exclus. En éliminant les obstacles au commerce, le PTP créera de nouveaux débouchés pour les entreprises de Terre-Neuve-et-Labrador, du Canada et du Pacifique.

La deuxième raison pour laquelle nous appuyons le PTP, c'est la nécessité de moderniser nos accords commerciaux internationaux. L'innovation et la technologie changent le monde des affaires. De nos jours, plus de 10 % des biens et 60 % des services sont vendus en ligne. Les industries du savoir comme celles des services financiers, des conseils en gestion et de la technologie de l'information font partie des cinq secteurs d'exportation qui connaissent la croissance la plus rapide au Canada. Cela dit, il n'y a rien, dans nos accords commerciaux actuels, qui empêcherait les autres pays de bloquer la circulation de données ou d'imposer des obligations d'entreposage local des données. Le PTP contribuera à faire entrer le libre-échange dans l'univers numérique et à adapter nos accords commerciaux internationaux à la façon de faire des affaires dans le monde technologiquement avancé d'aujourd'hui.

La troisième raison pour laquelle nous appuyons rappelle la position de la Chambre de commerce du Canada. Le PTP nous serait favorable pour des raisons environnementales. En effet, il oblige les pays participants à maintenir et à appliquer des lois et règlements environnementaux robustes, sous la menace de sanctions économiques. Il y a même un groupe d'écologistes qui est allé jusqu'à dire que les dispositions du PTP sur la protection de l'environnement étaient les plus fortes jamais vues dans l'histoire de nos accords commerciaux.

Pour conclure, nous reconnaissons qu'il y a des gens qui pourraient souffrir de cet accord et qu'il y aura des choix difficiles à faire. Je me fais l'écho du président et chef de la direction de la

Chambre de commerce du Canada, Perrin Beatty, qui a dit: « Des travailleurs et des entreprises doivent affronter des difficultés, et les gens qui s'inquiètent méritent notre respect, mais si nous nous bornions à négocier les accords commerciaux qui n'ont aucune incidence sur personne, nous cesserions complètement de participer à de telles négociations. »

Nous croyons que l'avenir des futures générations de la province et du pays sera bien plus prometteur si nous saisissons les occasions qui s'offrent à nous grâce au PTP. Les membres du St. John's Board of Trade appuient le PTP et souhaitent sa ratification rapide.

Je vous remercie beaucoup de votre invitation et du temps que vous nous accordez ce matin.

● (0810)

Le président: Merci, monsieur Whelan, de cette présentation brève, concise et instructive.

Nous allons maintenant entendre Mme Shortall et M. Murray, qui représentent la Newfoundland and Labrador Federation of Labour.

Vous avez cinq minutes.

Mme Mary Shortall (président, Newfoundland and Labrador Federation of Labour): Merci et bonjour.

[Français]

Bonjour, monsieur le président et membres du Comité. Je vous souhaite la bienvenue dans notre belle province de Terre-Neuve-et-Labrador.

[Traduction]

Au nom des 65 000 travailleurs et travailleuses et des organismes associés qui composent notre fédération, j'aimerais remercier le Comité de nous donner l'occasion d'exprimer l'opinion importante des travailleurs et des travailleuses concernant l'incidence de la ratification du PTP non seulement sur Terre-Neuve-et-Labrador, mais sur l'ensemble du Canada.

Nous aimerions également féliciter le gouvernement de reconnaître l'importance de tenir un dialogue ouvert et transparent sur le PTP, un accord commercial qui a été négocié par l'ancienne administration en secret, exclusivement avec les défenseurs des intérêts commerciaux.

À notre avis, les accords commerciaux internationaux négociés par les gouvernements précédents au Canada ont rarement mené à l'amélioration des conditions des travailleurs. Les soins de santé, l'approvisionnement, les services publics, les lois sur le travail et les salaires ont tous souffert des accords commerciaux précédents, et ce sont les travailleurs canadiens et leurs familles qui en paient le prix. Ces accords visent de moins en moins le commerce en tant que tel et de plus en plus l'accroissement de la richesse et de l'influence des grandes entreprises.

Un nombre important de recherches indépendantes fait ressortir les résultats positifs négligeables qui découleront de cet accord, ainsi que ses répercussions négatives sur les travailleurs, particulièrement les personnes à faible ou moyen revenu. Je souligne notamment une étude de l'Institut C.D. Howe, qui date de 2016 et qui prévoit que l'effet macroéconomique du PTP sur l'économie canadienne se limitera à une maigre croissance de 0,068 % du PIB d'ici 2035. Le plus intéressant est peut-être même que cette étude ne prévoit qu'une baisse de 0,026 % du PIB d'ici 2035 si le Canada ne ratifie pas le PTP.

Ces conclusions concordent avec celles d'une étude récente de la Commission du commerce international des États-Unis, selon lesquelles le PTP alourdira le déficit commercial des États-Unis et n'aura presque aucune incidence positive sur l'économie américaine. De même, une étude de l'Université Tufts prévoit une perte nette globale de 58 000 emplois au Canada si le PTP entre en vigueur, ainsi qu'une aggravation du problème de l'inégalité des revenus.

Les engagements pris dans le PTP en ce qui a trait à l'admission temporaire touchent un bien plus large éventail de professions dans divers secteurs que les accords commerciaux antérieurs. Il interdit même aux pays d'appliquer toute forme de critère associé aux besoins économiques ou de quotas numériques ou encore de réaliser des études d'impact sur le marché du travail. Ainsi, les employeurs qui embauchent des travailleurs migrants sous le régime du PTP pourront le faire même dans les régions où le taux de chômage est élevé et où il y a des travailleurs locaux qualifiés disponibles.

De plus, contrairement au programme des travailleurs étrangers temporaires, qui peut être réformé, le système d'admission temporaire prévu par le PTP ne pourra pas facilement être modifié une fois le traité ratifié. Le fait d'autoriser les grandes multinationales à contourner la réglementation actuelle concernant l'évaluation des travailleurs étrangers ne contribuera pas à la santé du marché du travail. Son seul effet sera une augmentation du taux de chômage, le plafonnement des salaires et une dégradation des conditions de travail.

En raison de la petite taille du marché du travail de Terre-Neuve-et-Labrador comparativement à ceux de la plupart des autres provinces, il sera difficile pour la province d'absorber autant de travailleurs étrangers, et leur effet sera amplifié. L'impact collectif sur le marché du travail national sera important lui aussi et exercera une pression à la baisse sur les salaires, fera augmenter le taux de chômage et aggravera les inégalités.

Outre ces répercussions sur les marchés du travail, je souligne l'absence de toute obligation contraignante favorisant l'amélioration et une protection accrue des droits des travailleurs. Selon le chapitre 19 de l'accord, les employeurs ne seront tenus de se conformer qu'aux lois et règlements en matière de travail de leur propre pays, qu'ils soient bons ou mauvais. Cette tentative d'établir les droits des travailleurs et d'en faire la promotion aura concrètement pour effet d'affaiblir les lois canadiennes en matière de travail.

Si le PTP prescrit que les parties doivent se doter de lois régissant le salaire minimum, les heures de travail, la santé et la sécurité en milieu de travail et les droits à la syndicalisation, il ne prescrit aucune norme minimale en la matière. Sans norme minimale acceptable, la reconnaissance de l'importance des droits des travailleurs a peu de poids.

Les obligations d'application sont toutes aussi faibles. Il devra y avoir non-respect systématique des mesures relatives à l'emploi jusqu'à ce qu'un effet négatif sur le commerce et l'investissement s'observe avant que toute forme de correctif s'impose.

Si l'on compare ce niveau de protection des travailleurs au mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États auquel les entreprises ont accès, on voit clairement à quel point le PTP favorise les intérêts des entreprises et non ceux des travailleurs. Cet aspect du PTP accélère l'abaissement du plancher pour les travailleurs et la course mondiale au nivellement par le bas, particulièrement sur les questions plus importantes pour les travailleurs.

Un autre aspect hautement problématique du PTP est l'inclusion de protections généreuses des investissements étrangers par le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États. Le fait d'accorder aux investisseurs étrangers le droit de réclamer une indemnisation lorsque la réglementation visant à protéger l'intérêt public contrevient à leurs objectifs commerciaux affaiblit clairement la démocratie. Ces dispositions limiteront notre pouvoir d'adopter et d'appliquer des lois qui protègent notre qualité de vie, qui régissent la santé et la sécurité en milieu de travail, les normes du travail et même des questions comme le changement climatique et l'environnement.

● (0815)

Terre-Neuve-et-Labrador ressent directement les répercussions de cette mesure.

Le président: Excusez-moi. Pouvez-vous faire vos dernières observations et conclure, s'il vous plaît?

Mme Mary Shortall: Absolument.

Le PTP représente une érosion sans précédent du pouvoir de tous les Canadiens de s'assurer d'un accès garanti à un niveau de vie décent et à la protection du droit à ce niveau de vie par la législation canadienne. Toute la structure de cet accord favorise si lourdement les grandes multinationales, aux dépens des travailleurs canadiens de la classe moyenne, que de simples changements mineurs ne suffiront pas pour l'améliorer.

La ministre du Commerce international elle-même a confirmé qu'il n'y a que deux options: ratifier le PTP ou le rejeter purement et simplement. Au nom des travailleurs de Terre-Neuve-et-Labrador, nous implorons le gouvernement fédéral de rejeter complètement le PTP, qui est un mauvais accord pour les travailleurs d'ici et d'ailleurs au pays.

Merci.

Le président: Je vous remercie de votre exposé.

Avant de donner la parole à notre prochain témoin, j'aimerais mentionner un certain nombre de choses. Nous avons accès à des services d'interprétation français-anglais, et vous pouvez utiliser les écouteurs pour vous en prévaloir. De même, il y a du thé, du café et du jus à votre disposition. Je dois cependant mentionner que vous ne pouvez pas prendre de photos ni de vidéos pendant les témoignages, mais entre les séances, vous êtes libres de venir nous parler ou de prendre des photos.

Nous allons maintenant entendre David Haire, qui représente les Manufacturiers et exportateurs du Canada.

Allez-y, monsieur.

M. David Haire (vice-président, division de Terre-Neuve-et-Labrador, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Bonjour.

Je suis heureux d'être ici au nom des 60 000 manufacturiers et exportateurs du Canada et des 2 000 membres directs de notre association pour discuter du Partenariat transpacifique. Je présenterai une perspective de Terre-Neuve-et-Labrador sur le PTP.

Selon les MEC de Terre-Neuve-et-Labrador, les membres et les non-membres des secteurs manufacturier et de l'exportation semblent très peu connaître les aspects positifs et négatifs du PTP de même que ses avantages. Ceux qui connaissent le PTP ne mettent l'accent que sur ses effets positifs ou négatifs dans leur secteur de l'industrie. Le secteur des fruits de mer est celui qui semble suivre de plus près le processus entourant le PTP, mais ses membres ne posent pas beaucoup de questions.

Des 10 principales destinations d'exportation de Terre-Neuve-et-Labrador, seuls les États-Unis et le Japon font partie du PTP. L'un d'eux représente un marché de 6 milliards de dollars. Les exportations vers le Japon représentent 190,8 millions de dollars.

Les gens qui connaissent le PTP comprennent que tous les pays doivent ratifier l'accord. N'importe quel pays peut appliquer son droit de veto. Il y a un fort sentiment selon lequel les États-Unis n'auraient pas très envie de signer de grands accords commerciaux après la récession de 2008, et leur philosophie « acheter américain » pourrait les mener à bloquer le PTP.

Il y a trois principaux éléments que les MEC estiment fondamentaux dans tous les accords commerciaux. Le premier, c'est que l'accord doit créer des règles du jeu équitables pour les manufacturiers et exportateurs canadiens et leur assurer un accès équitable à l'exportation vers les marchés étrangers par rapport aux droits de nos concurrents d'exporter leurs produits au Canada. Le deuxième, c'est que l'accord doit favoriser les exportations à valeur ajoutée du Canada et pas seulement l'exportation de ressources naturelles. Le troisième, c'est que l'accord ne doit pas compromettre les chaînes d'approvisionnement intégrées du secteur manufacturier que les accords de libre-échange antérieurs ont permis d'établir, particulièrement l'ALENA.

Les MEC appuient l'adhésion du Canada au PTP et son accord de principe en raison de la petite taille du marché intérieur du Canada, de l'importance qu'accordent nos manufacturiers à l'exportation, de la présence de nos principaux partenaires commerciaux à la table de négociations et des nouveaux débouchés importants qu'il présente.

Honnêtement, le Canada a jusqu'à maintenant connu peu de succès avec ses accords de libre-échange. Outre l'ALENA, très peu d'entre eux, voire aucun n'a mené à une augmentation de nos exportations. Par contre, il ne semble pas non plus y avoir eu d'augmentation massive des importations. Bref, des accords de libre-échange ont été signés, mais les affaires en général se poursuivent comme avant.

Cette fois-ci, ce sera différent. Nous nous apprêtons à ratifier un accord avec des pays très ambitieux, coordonnés et axés sur l'exportation. Si nous ne nous dotons pas de stratégies nationales similaires pour assurer notre succès, le Canada a beaucoup à perdre. Nous avons besoin d'une stratégie nationale favorisant notre compétitivité nationale, mais nous aidant aussi à affronter la concurrence mondiale.

L'une des premières choses que nous constatons, c'est que le libre-échange a ouvert la porte à une concurrence accrue. Ce peut et ce doit être perçu comme une bonne chose. Cependant, nous devons être prêts à affronter cette concurrence. Le secteur privé est prêt à rivaliser avec la concurrence selon des règles du jeu équitables, mais les règles ne sont souvent pas équitables dans le monde des affaires. Si notre régime d'imposition des sociétés est concurrentiel mondialement, ce n'est pas le cas de bien d'autres éléments. Les entreprises canadiennes doivent composer avec un coût élevé des intrants, un fardeau réglementaire beaucoup plus coûteux que dans d'autres pays, des coûts de main-d'œuvre supérieurs et des coûts énergétiques supérieurs. Parallèlement à cela, les outils d'aide à l'investissement en innovation et en technologie de pointe sont loin d'équivaloir à ceux qu'offrent nos concurrents étrangers à leurs entreprises.

Les MEC estiment que si le PTP s'accompagne d'un bon réseau de soutien et d'autres sources de commerce international, le Canada pourrait doubler sa production manufacturière et ses exportations à valeur ajoutée d'ici 2030. C'est pourquoi nous avons lancé Industrie

2030, une conversation nationale sur l'avenir de la fabrication et de l'exportation au Canada. Nous souhaitons l'élaboration d'une stratégie nationale à long terme et d'un plan directeur pour atteindre ces objectifs de croissance.

Je vous remercie du temps que vous nous avez consacré ce matin. J'ai hâte d'en discuter avec vous.

● (0820)

Le président: Monsieur, je vous remercie de nous avoir livré cet excellent rapport dans les délais.

Nous allons maintenant écouter la représentante de Citizens against CETA.

Madame Reid, la parole est à vous.

Mme Marilyn Reid (porte-parole bénévole, Citizens against CETA): Merci beaucoup. Je vous remercie infiniment de me donner l'occasion de m'adresser à vous.

Citizens against CETA est un nom qui semble plutôt imposant pour un groupe local de citoyens inquiets. En juin dernier, nous avons soumis un mémoire rempli de chiffres qui réfutaient les prétendus avantages du Partenariat transpacifique, ou PTP, mais aujourd'hui, j'aimerais vraiment vous parler de valeurs.

Dans *Le Capital au XXI^e siècle*, un livre méticuleusement documenté qui porte sur la richesse et le revenu, l'économiste français Thomas Piketty parvient à la conclusion que nous nous dirigeons vers une période d'inégalité sans précédent. Si nous voulons renverser la tendance, l'auteur soutient que nous devons tout miser sur la démocratie.

Je crois que si l'inégalité ne cesse de croître, c'est justement parce que la démocratie est menacée dans le monde entier. Les agresseurs ne sont ni les terroristes ni les États voyous, mais plutôt des sociétés internationales soutenues par les élites financières. L'arme utilisée est le contrat.

Le PTP et l'accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG, sont de gigantesques contrats qui définissent non pas ce que les entreprises peuvent faire ou non dans notre pays, mais plutôt ce que le gouvernement lui-même peut faire ou non. Ainsi, toute mesure gouvernementale d'aujourd'hui et de demain, si elle n'est pas clairement définie ou énoncée dans le contrat, pourrait être contestée par les sociétés devant les effroyables tribunaux étrangers, où l'intérêt public et la protection de l'environnement ne valent rien. Devant ces instances, tout se résume au droit qui découle du contrat.

Selon Gus Van Harten, spécialiste des traités d'investissement à Osgoode Hall, ces ententes contractuelles ont réussi ce qu'aucun parlement n'a été en mesure de faire auparavant dans le système de common law britannique, à savoir d'entraver les parlements à venir. Ce n'est pas une mince affaire.

Je crois que le gouvernement s'endort au volant quand vient le temps de reconnaître que ces accords commerciaux menacent nos droits démocratiques. Mais je conviens que les passagers sur le siège arrière sont eux aussi endormis, soit la population. Dans les deux cas, c'est parce que nous vivons à une époque où les valeurs économiques l'emportent sur tout le reste.

Je suis une professeure d'études sociales à la retraite. Au tournant du siècle, chaque cours qui permettait une discussion sur la démocratie et la politique a été aboli du programme d'études secondaires de la province, puis remplacé par un cours d'éducation économique. Cela n'a pas été sans conséquence. Lors de l'élection fédérale de 2011, la dernière pour laquelle nous connaissons la répartition par âge, seulement 29 % de nos jeunes de 18 à 24 ans ont pris la peine de voter.

Je crois que la même négligence de nos valeurs démocratiques se retrouve au sein du gouvernement. Les valeurs économiques sont secondaires au centre de tout, et plus précisément les valeurs économiques néo-libérales qui favorisent le libre-échange.

Votre Comité a maintenant toutes sortes de preuves concrètes — j'ai lu les mémoires — qui remettent en question les allégations du Parti libéral sur les avantages du libre-échange. Je souhaite attirer votre attention sur deux rapports importants qui ont été publiés la semaine dernière. Le premier est une étude de l'Université Tufts qui porte sur l'AECG. Le rapport dit que l'AECG va entraîner une hausse du chômage et de l'inégalité, des pertes pour le bien-être collectif, de même qu'une réduction du commerce à l'intérieur de l'UE. Voilà qui laisse entendre, bien sûr, que l'AECG n'est pas la référence ultime en matière d'accords commerciaux, contrairement à ce que maintiennent le premier ministre Trudeau et la ministre Freeland. Le premier ministre et la ministre du Commerce international vont-ils maintenant revenir en arrière et réclamer l'arrêt de l'acceptation provisoire de l'accord? Eh bien, je pense que tout dépend de leurs vraies valeurs.

Le nouveau rapport de l'Organisation de coopération et de développement économique, ou OCDE, qui vient d'être publié est encore plus intéressant, même s'il favorise aveuglément une libéralisation accrue du commerce. En tant que moteur de la croissance du PIB, le commerce a reculé de façon constante depuis 2009. En fait, la croissance du commerce a ralenti cette année dans l'ensemble de l'économie mondiale. Ce qui est vraiment intéressant, c'est que ce ralentissement risque de se poursuivre, d'autant plus que les pays émergents s'affranchissent de leur dépendance aux exportations et choisissent plutôt de développer des marchés intérieurs pour augmenter leur PIB.

Quant aux pays de l'OCDE, les citoyens obligent de plus en plus les gouvernements à remettre en question les avantages du modèle de libre-échange qui a creusé les inégalités, entraîné des pertes d'emplois et entravé la capacité du gouvernement à régler ces deux problèmes.

Pensez à la façon dont le PTP est soudainement devenu un enjeu électoral aux États-Unis. Pensez au Brexit, ou à la semaine dernière, lorsque 320 000 Allemands ont manifesté contre le PTP et l'AECG dans les rues de plusieurs villes.

Vous savez, ces incidents ne seront pas isolés. Selon le rapport de l'OCDE, les résultats des élections et des sondages dans les pays de l'OCDE indiquent que les électeurs délaissent la division traditionnelle entre la gauche et la droite au profit d'une division pour ou contre la mondialisation. Il s'agit là d'un développement majeur dont vous devez tenir compte.

● (0825)

Vous avez selon moi une responsabilité énorme en tant que membres du Comité du commerce, et je sais à quel point vous travaillez fort. Je suis persuadée que vous surveillez de près l'évolution de l'opinion publique et des recherches d'un peu partout contre ces accords commerciaux. Mais vous êtes aussi influencés par l'enthousiasme idéologique inébranlable que manifestent encore

envers le libre-échange ceux qui contrôlent les politiques au sein des deux principaux partis.

Le président: Votre temps est écoulé, à moins que vous n'ayez quelques mots à dire pour conclure. Allez-y.

Mme Marilyn Reid: Comment choisir entre la foi idéologique à l'égard du libre-échange d'un côté, et de l'autre, les preuves substantielles voulant que notre politique commerciale nuise aux industries canadiennes à valeur ajoutée, creuse les inégalités et entrave la gouvernance démocratique?

La réponse réside de toute évidence du côté des valeurs. Qu'est-ce qui est le plus important à vos yeux? En tant que députés, avez-vous l'impression qu'il vous incombe, au nom de vos enfants, de vos petits-enfants et de vos collectivités, de préserver la démocratie et de combattre les initiatives favorisant l'inégalité? Si c'est le cas, j'espère vraiment que vous refuserez haut et fort les accords commerciaux comme le PTP.

Merci beaucoup.

Le président: Merci.

C'est ce qui met fin aux exposés.

Nous allons sans tarder ouvrir le dialogue avec les députés. Je pense qu'il reste assez de temps pour que chacun puisse s'adresser à vous.

Nous allons commencer par les conservateurs.

Monsieur Ritz, allez-y s'il vous plaît.

L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC): Merci, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, je vous remercie d'être avec nous ce matin. Vos exposés étaient excellents. Il y a des idées que nous avons déjà entendues, et d'autres qui donnent une tout autre dimension à certaines vieilles idées. Nous vous remercions du temps et de l'énergie que vous y avez consacrés.

J'aimerais commencer par le représentant de la chambre de commerce de St. John's, puisque c'est vous qui avez brisé la glace, monsieur Whelan, mais aussi parce que M. Haire a soulevé un autre point qui ressemblait à certains de vos propos.

Monsieur Haire, lorsque vous avez parlé d'avantage relatif et de diversité commerciale, vous avez affirmé que notre pays n'investit pas suffisamment dans la recherche-développement, dans l'innovation et dans ce genre de choses. Je suis persuadé que M. Whelan serait d'accord.

Quel rôle le gouvernement et les entreprises doivent-ils jouer en partenariat pour veiller à rectifier le tir? Dans quelle proportion est-ce notre responsabilité? Dans quelle proportion est-ce la vôtre?

M. Des Whelan: La chambre de commerce de St. John's est un organisme agréé. Nous avons un solide groupe d'élaboration des politiques qui recueille les commentaires de la Chambre de commerce du Canada, puis diffuse l'information.

● (0830)

L'hon. Gerry Ritz: Vous régionalisez la tâche.

M. Des Whelan: Tout à fait.

En réponse à votre question, nous croyons que le gouvernement a pour rôle de créer des occasions en préparant le terrain, après quoi il incombe à l'entreprise de saisir les occasions qui se présentent.

À Terre-Neuve-et-Labrador, 59 % des emplois sont dans le secteur privé, de sorte que le gouvernement peut faire son travail. Il ouvre la voie aux entreprises. Il faut comprendre que mon organisation représente 72 % de petites entreprises.

L'hon. Gerry Ritz: Et quelle est votre définition d'une petite entreprise, Des?

M. Des Whelan: Une petite entreprise compte moins de 50 employés.

Mon entreprise en a trois. Nous venons d'embaucher notre premier travailleur autre que les propriétaires, et l'entreprise a deux ans. Le meilleur exemple que je puisse vous donner est ma façon de voir les choses. Nous offrons plus de services locaux à la collectivité, mais notre plan d'ensemble consiste à concevoir une technologie, puis à l'exporter. Les accords dont nous discutons nous permettront de le faire, et c'est pourquoi nous y sommes favorables.

L'hon. Gerry Ritz: Avez-vous quelque chose à ajouter, David?

M. David Haire: Pour ce qui est de l'innovation et des nouvelles technologies, je sais que vous travaillez avec nous au sein de Canada Makes. Le gouvernement fédéral le fait, et les provinces ont des comités axés sur l'innovation et la technologie. À un moment donné, je pense qu'il faudra entrer dans certaines grandes entreprises et évaluer exactement où elles se situent sur les plans de l'innovation et de la technologie. Il faut mieux comprendre leur position et ce qu'elles pourraient réaliser, et faciliter le travail avec les associations industrielles afin de combler l'écart relatif à l'adoption des innovations et des technologies.

L'hon. Gerry Ritz: Dans quelle mesure vos entreprises réussiraient-elles si elles devaient limiter leurs activités à Terre-Neuve?

M. Des Whelan: Il y a eu une longue discussion sur la diversification au sein de la province. Nous avons eu un premier ministre en 1949 — c'était le premier — qui disait qu'il faut se développer pour ne pas mourir.

Au sein de la chambre de commerce de St. John's, nous avons beaucoup discuté de la signification exacte de la diversification. Je détiens un diplôme en économie de l'Université Memorial. Comme je l'ai dit dans mon mémoire, je reviens toujours à l'idée qu'il faut faire ce dans quoi nous sommes bons, et c'est ce qu'il faut exporter.

Nous croyons que notre version de la diversification ne consiste pas à créer des produits et des services insensés sans vraiment savoir s'ils vont se vendre ou s'ils correspondent à notre milieu. Dans notre province, le transport n'a rien de simple, de sorte qu'une petite entreprise pourra difficilement créer des produits à expédier. Nous nous concentrons sur ce que nous faisons bien et sur ce que nous pouvons offrir au marché international, qu'il s'agisse d'un service ou d'un bien. Le commerce et l'exportation deviennent donc notre version de la diversification.

L'hon. Gerry Ritz: En fait, j'ai eu des discussions intéressantes. Lors d'un vol de 15 heures, j'ai eu la chance d'être aux côtés de Rick Hillier, le recteur de l'Université Memorial et un grand représentant de Terre-Neuve. Cet homme participe activement à une grande partie du nouveau secteur de la technologie qui voit le jour ici, et qui n'existait pas il y a 10 ans seulement. Ces choses sont emballantes, mais il faut qu'un marché mondial puisse utiliser cette technologie et ces nouvelles découvertes. Encore faut-il savoir comment trouver des débouchés. Il existe des possibilités incroyables dans le monde pour une bonne partie des produits conçus au Canada. Nous le constatons depuis des décennies.

Au bout du compte, comment arrivez-vous à déceler la présence d'un marché dans un autre pays? Avez-vous recours aux services gouvernementaux? Le faites-vous par vous-mêmes? Internet a toutes les réponses, si vous savez où chercher...

Le président: Veuillez m'excuser, monsieur Ritz, mais votre temps est écoulé.

L'hon. Gerry Ritz: Êtes-vous certain?

Le président: Oui. Vous ne pouvez pas poser de question maintenant, puisque votre temps est écoulé, mais vous aurez une autre occasion; peut-être pourrez-vous demander à vos collègues.

L'hon. Gerry Ritz: Merci.

Le président: Nous devons poursuivre pour que tous les députés aient le temps d'intervenir.

C'est maintenant au tour des libéraux.

Monsieur Dhaliwal, allez-y s'il vous plaît.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de vos exposés.

Madame Shortall, une étude réalisée en 2014 par MM. Ciuriak et Xiao prévoyait une augmentation de la main-d'oeuvre d'environ 0,8 %, ce qui est considérable.

Qu'en pensez-vous? Est-ce que cela confirme le bien-fondé de la ratification du PTP?

Mme Mary Shortall: Quel pourcentage d'augmentation m'avez-vous donné?

M. Sukh Dhaliwal: Il était question d'une hausse de la main-d'oeuvre de l'ordre de 0,8 %.

Mme Mary Shortall: Eh bien, toutes les recherches que nous avons employées pour étudier le PTP révèlent exactement le contraire. Même Joseph Stiglitz a parlé d'inégalité des salaires. Les recherches réalisées par l'Université Tufts et des syndicats comme Unifor — Jim Stanford a mené une étude sur la construction automobile — montrent exactement l'inverse et parlent même de 58 000 emplois menacés. Si l'on tient compte de l'importation de pièces automobiles japonaises, il pourrait y avoir des pertes d'emploi dans le secteur de la fabrication et de la production d'automobiles.

Il en va de même pour l'agriculture. Des emplois sont menacés chaque année. Qu'advient-il des producteurs laitiers? Que va-t-il se passer avec Services publics et Approvisionnement Canada, avec les différends entre investisseurs et États relatifs aux politiques sur le marché du travail, avec l'arrivée d'un plus grand nombre de travailleurs étrangers, et avec l'élargissement de la définition d'une compétence dans un métier? À nos yeux, tous ces éléments sont des indices de licenciements et de pertes d'emplois à tous les échelons.

● (0835)

M. Sukh Dhaliwal: Monsieur Haire, au cours des deux dernières semaines, bon nombre de fabricants sont venus nous dire que l'ouverture des marchés à la mondialisation... ils ne peuvent pas soutenir la concurrence, surtout en Colombie-Britannique. Les fabricants ferment leurs portes. Pour les Européens, c'est la situation inverse qui se produit.

Comment pourriez-vous convaincre ces fabricants, ceux qui viennent me dire combien la concurrence est féroce en raison de la mondialisation et de l'ouverture des marchés?

M. David Haire: Je conseillerais à ces fabricants d'adopter la méthode de résolution de problème Lean Six Sigma et de rechercher avec achèvement de nouvelles technologies. Il faut être très novateur et vif. Je pense que c'est ce que je recommanderais à n'importe qui au pays.

Nous avons des problèmes de compétences et de main-d'œuvre. Nous livrons concurrence à d'autres pays. Par exemple, le Japon est très avant-gardiste dans le domaine des sciences de la gestion et dans l'adoption de techniques de résolution de problèmes. Le pays est également à la fine pointe des nouvelles technologies. Je pense que nous devons continuer de courir pour maintenir le rythme de pays semblables.

M. Sukh Dhaliwal: Quelles industries à valeur ajoutée de Terre-Neuve-et-Labrador pourraient tirer parti de notre participation au PTP?

M. David Haire: Dans l'ensemble, notre économie est basée sur les ressources naturelles. La majeure partie de nos exportations sont composées de pétrole et de gaz naturel. Il y a donc le pétrole et le gaz naturel, les minerais, les fruits de mer, puis les produits forestiers et le bois d'œuvre. Je dirais que le secteur des fruits de mer est probablement celui qui s'intéressera le plus à cet accord. Je ne crois pas que nous expédierons les cailloux d'IOC jusqu'au Japon ou l'Australie. Je pense que le secteur des fruits de mer est le plus intéressant.

M. Sukh Dhaliwal: Madame Reid, nous savons tous que la mondialisation est désormais une réalité. Nous ne pouvons pas l'éviter et devons composer avec le phénomène. Vous avez parlé du creusement des inégalités.

Une des grandes promesses du premier ministre, que nous tentons d'ailleurs de respecter, était d'aider la classe moyenne...

Le président: La question et la réponse devront être très concises.

M. Sukh Dhaliwal: Considérez-vous la mondialisation comme une réalité? Avez-vous d'autres solutions ou propositions à soumettre au groupe?

Mme Marilyn Reid: Je pense qu'il est intéressant de voir que dans la réponse des médias aux rapports de l'OCDE, les grands titres portaient sur la fin de la mondialisation ou sa chute éventuelle.

Les inégalités flagrantes qu'elle a causées sont une des raisons principales. Elle a profité à certains secteurs — ou plutôt à certaines élites —, mais elle a été vraiment terrible pour les travailleurs, et pas seulement au Canada, mais bien partout dans le monde.

Je dirais que la mondialisation est vraiment remise en question à l'échelle internationale. Si nous nous précipitons dans la mondialisation — je suis horrifiée par l'AECG, qui est encore pire que le PTP — alors que le reste du monde s'en éloigne, nous serons contraints par ces poursuites au titre du Règlement des différends entre investisseurs et États, et coincés. Nous serons prisonniers de la mondialisation.

Le président: Merci. Vous pourrez peut-être formuler d'autres commentaires plus tard dans le cadre d'une autre question.

Nous allons maintenant céder la parole au NPD.

Madame Ramsey, la parole est à vous.

• (0840)

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci beaucoup pour vos présentations de ce matin. J'ai tellement de questions à poser, je pense que j'aurai du mal à faire le tri. Vous nous avez tous donné un excellent aperçu.

Monsieur Haire, vous avez dit que nos accords commerciaux antérieurs n'ont pas été bons, et c'est la vérité. Sous l'égide du gouvernement précédent, nous avons conclu plus d'accords commerciaux qu'à toute autre époque, mais nous n'en avons pas vu les avantages. Dans les faits, nos échanges commerciaux ont diminué après la signature de la plupart des accords de libre-échange avec un autre pays. Les responsables d'Affaires mondiales ont même reconnu dans l'évaluation des répercussions économiques publiée il y a deux semaines que, dans le cadre du PTP, nos échanges commerciaux avec l'ensemble de nos partenaires de libre-échange actuels diminueront. C'est donc dire que nos échanges commerciaux avec les États-Unis, le Mexique, le Chili — tous les pays avec lesquels nous avons conclu un accord — diminueront.

Si j'en juge par ce que les gens de ce groupe ont dit, notre plus important partenaire commercial est bien connu — il s'agit des États-Unis. La signature d'un accord qui mettrait cette relation en péril ou qui entraînerait une baisse des échanges commerciaux avec ce pays n'aurait pas grand sens non plus au point de vue des affaires, car c'est le marché dans lequel la plupart des gens font des échanges commerciaux. Je suis sûre que cela aura aussi des conséquences pour vous.

Je veux parler d'emplois. Je veux parler des 58 000 emplois qui risquent d'être perdus. J'aimerais demander à mon collègue, M. Dhaliwal, de bien vouloir présenter le document auquel il a fait allusion, car je n'en ai jamais entendu parler moi non plus. Je lui demanderais de bien vouloir le soumettre au Comité pour que nous puissions l'étudier, car la seule étude qui englobe la main-d'œuvre — ce qui n'est pas le cas de notre évaluation des répercussions économiques — montre la perte de 58 000 emplois.

J'aimerais que vous me disiez quelle en serait l'incidence, vous qui représentez 65 000 membres. Pouvez-vous aussi nous donner un aperçu de votre situation actuelle en ce qui concerne les emplois, le chômage et les inégalités?

Mme Mary Shortall: Dans notre récent budget, le gouvernement a prédit, seulement en fonction de ses propres décisions budgétaires, que le taux de chômage dans notre province augmentera à presque 20 % au cours des cinq prochaines années, que le marché du travail reviendra à ce qu'il était en l'an 2000 et que cela entraînera évidemment un ralentissement de la croissance économique. Nous en voyons déjà les signes, par exemple des fermetures d'usines. La fermeture de Scotsburn Dairy juste la semaine dernière a fait en sorte que 300 personnes se retrouvent sans emploi.

Cela se passe de toute façon. Manifestement, dans une économie fondée sur les ressources naturelles, le prix du pétrole et les décisions gouvernementales ont une incidence là-dessus. Quand on songe à ce qui pourrait survenir...

Le Canada exporte déjà beaucoup de matières premières. Lorsque nous parlons de diversification, nous essayons de changer cette situation. Comment faire pour exporter des produits déjà finis à valeur ajoutée? Le Règlement des différends entre investisseurs et États y imposera des restrictions. Toute mesure permettant de s'approvisionner à l'échelon local ou, de notre point de vue, tout ce qui fera en sorte qu'il soit un peu plus facile d'embaucher des gens de Terre-Neuve-et-Labrador, sera contestée et l'a déjà été dans le contexte d'accords commerciaux antérieurs.

À part les pertes d'emploi prévues, le PTP aura aussi pour effet de faire baisser les salaires en raison d'un afflux de travailleurs temporaires ou qualifiés d'autres pays signataires du PTP. Bien qu'il y soit question de normes de travail, le PTP ne contient aucune disposition écrite qui garantira que ces normes de travail assurent une bonne qualité de vie: il ne contient ni minimum ni mesure d'application, ou les mesures d'application qu'il prévoit sont très faibles. Ces aspects de l'accord commercial nous montrent clairement qu'il ne profitera pas aux travailleurs de notre province.

Mme Tracey Ramsey: Je pense que les travailleurs à la grandeur du Canada ont du mal à faire concurrence aux salaires bas du Mexique, et maintenant, nous serons forcés de faire concurrence aux salaires bas de la Malaisie — comme 11 ¢ l'heure —, marché avec lequel il nous sera impossible d'être concurrentiels sur le plan de la main-d'oeuvre, malheureusement.

Madame Reid, je voulais vous donner la possibilité d'aller au bout de votre argument. Je sais que vous avez été légèrement interrompue. Je pense qu'il a été bien établi qu'on tient de véritables discussions sur la question de savoir s'il faut continuer à négocier ces accords commerciaux qui finissent par nuire à notre pays.

Mme Marilyn Reid: Pour répondre à certains arguments qui ont été soulevés, l'idée de l'avantage comparatif n'a vraiment aucun sens. Lorsqu'elle a été présentée il y a 200 ou 150 ans, elle comparait les exportations de laine britanniques aux importations de raisins. C'était aussi simple que cela.

Nous ne jouissons pas d'un avantage comparatif. Un fabricant d'ordinateurs utilisera la chaîne de valeur ajoutée pour faire faire les pièces d'ordinateur dans six parties du monde différentes. Une ou deux d'entre elles seront toujours des paradis fiscaux qui lui permettront d'éviter de payer de l'impôt. Il n'y a aucun avantage comparatif dans le commerce international. Je pense que nous devons commencer à nous pencher là-dessus.

Je vous recommande aussi d'être conscients ...

• (0845)

Le président: Désolé, vous allez devoir terminer.

Mme Marilyn Reid: ... oui, je vais le faire... de l'étude de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, qui a indiqué que le Canada essuierait des pertes de 26 % dans ses exportations de produits à valeur ajoutée s'il signait le PTP. C'est impressionnant. Je suis passionnée de démocratie, mais au plan économique, je pense que c'est horrible. Je pense que nous devons commencer à nous pencher sur cette question.

Le président: Merci.

J'aimerais rappeler aux députés de ne pas poser de question vers la fin de vos cinq minutes, car j'ai la tâche difficile d'interrompre les témoins; c'est mon travail. Si vous pouvez poser vos questions au début, et s'il ne vous reste qu'une trentaine de secondes, demandez à votre témoin de donner une réponse brève. Je n'aime pas interrompre les témoins, surtout lorsqu'ils ont quelque chose d'intéressant à dire et qu'ils ne peuvent pas exprimer entièrement leur pensée.

Nous allons maintenant céder la parole aux libéraux et à Mme Lapointe.

Allez-y, s'il vous plaît. Vous avez cinq minutes.

[Français]

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

Bonjour et bienvenue aux témoins.

Monsieur Haire, ma question s'adresse à vous et fait suite à vos commentaires.

Vous avez dit que le Canada aidait peu les entreprises avant et après la signature d'ententes de libre-échange. Il me semble que c'est ce que j'ai compris. Quelles suggestions pourrait-on faire au sujet du Partenariat transpacifique pour aider les petites et moyennes entreprises? QU'est-ce que vous aimeriez voir dans ces ententes de libre-échange?

[Traduction]

M. David Haire: Je suggère qu'on envisage d'aider les petites et moyennes entreprises à se préparer à exporter et à pénétrer de nouveaux marchés, à comprendre les pays avec lesquels elles vont faire des échanges et les types de défis qu'elles devront y relever.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Croyez-vous que les petites et moyennes entreprises sont au courant des ententes de libre-échange et qu'elles sont prêtes à profiter des marchés qui sont là pour elles?

[Traduction]

M. David Haire: Je dirais que nombre d'entre elles ne connaissent pas les... À Terre-Neuve, je dirais qu'il y a des petites entreprises qui ont l'intention dès le départ d'exporter et qui savent probablement exactement vers quels marchés. Je dirais qu'il y a beaucoup de petites et moyennes entreprises à Terre-Neuve qui s'intéressent seulement aux exportations comme à-côté. Leur raison première n'est pas d'exporter.

• (0850)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

J'ai une question pour M. Whelan.

Vous avez parlé plus tôt de la modernisation de la technologie. Nous n'avons pas eu beaucoup de témoins à ce comité qui ont parlé du commerce électronique et des façons dont la technologie pouvait aider les entreprises.

De la perspective de Terre-Neuve-et-Labrador, y a-t-il des mesures susceptibles d'aider les entreprises du point de vue de la technologie qu'on aurait oubliées dans l'entente et qui pourraient favoriser le libre-échange?

[Traduction]

M. Des Whelan: Je crois comprendre que ces nouveaux accords moderniseront la façon de faire des échanges commerciaux. Je vais prendre pour exemple le secteur technologique à Terre-Neuve-et-Labrador dans lequel j'ai travaillé il y a 10 ans. À l'époque, c'était un secteur de 30 millions de dollars alors qu'aujourd'hui, il se chiffre à plus de 100 millions de dollars, dont la majorité découle du commerce international.

On s'attend à ce que le secteur double son chiffre d'affaires au cours des 10 prochaines années. Je dirais que si je me fie à cela et au travail que je fais... J'ai une entreprise de formation et je fais affaire à des petites entreprises de technologie. Elles nous disent que leur analyse du PTP et les travaux de la Chambre de commerce de St. John's révèlent que le Partenariat créera des débouchés. De notre point de vue, c'est une bonne chose pour les petites et moyennes entreprises.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Dans quelles catégories d'entreprises verriez-vous des augmentations de volume des ventes sur le plan des technologies? Cela va-t-il aider d'autres entreprises déjà existantes? Qu'est-ce que vous entrevoyez?

[Traduction]

M. Des Whelan: Cela va les aider, oui. Comme M. Haire l'a dit, je pense que l'industrie des pêches est probablement celle qui est la mieux préparée. Notre organisation est très vaste. Nous voyons des possibilités pour les entreprises de technologie et les entreprises spécialisées dans les nouveaux médias.

Cela dépendra de la mesure dans laquelle elles sont prêtes, comme M. Haire l'a mentionné. C'est ce à quoi notre organisation travaille. Je suppose que je pourrais répondre à une de vos questions concernant la façon dont les petites entreprises s'y prennent pour se préparer. Elles devraient se joindre à la Chambre de commerce de St. John's. Nous les aiderions à se préparer.

[Français]

Mme Linda Lapointe: C'est un bon constat.

J'aurais une question pour Mme Shortall et M. Murray.

Vous avez parlé du chapitre 19 et des normes minimales du travail qui devraient se trouver dans l'entente. Que souhaiteriez-vous qu'on ajoute à cet égard?

[Traduction]

M. Kerry Murray (directeur, Politique économique et sociale, Newfoundland and Labrador Federation of Labour): Lorsqu'il est question de la protection des travailleurs, je pense que cet accord et ceux qui l'ont précédé — accords qui ont jeté les bases du commerce international — se sont davantage attachés à protéger les intérêts des entreprises que des travailleurs. L'accord compromet le droit souverain du Canada d'appliquer ses lois et les lois qui protègent les travailleurs.

Les dispositions sur la protection des investisseurs dans ces accords penchent en faveur des sociétés. Toute violation d'un type de norme du travail doit se produire sur une longue période et à plus d'une occasion. Elle doit nuire au commerce ou aux profits de la société avant que toute mesure corrective puisse être prise. Si une société estime qu'il y a atteinte à sa capacité de faire des profits, elle peut avoir recours au mécanisme de protection des investissements pour une occurrence afin que des mesures correctives soient prises. Nous avons été à même de voir à quel point ce cadre est asymétrique.

Lorsque nous avons parlé de recherche et de développement, nous avions ExxonMobil qui était... Nous avons conclu un accord — l'Accord atlantique — qui gouverne les avantages locaux. Les entreprises qui font de l'extraction de ressources chez nous doivent investir dans la recherche et le développement dans l'économie locale. Cet investissement se traduit par du développement économique, de la formation pour les travailleurs et de l'innovation. Dans le contexte de ce mécanisme de protection investisseur-État, Exxon a déposé plainte. Une décision a été rendue en sa faveur: elle a eu droit à 17,5 millions de dollars. Nous savons tous qu'ExxonMobil est une des plus grandes sociétés pétrolières au monde et qu'elle vaut beaucoup plus que l'économie de Terre-Neuve-et-Labrador. C'est simplement...

Le président: Merci, monsieur. C'est tout le temps que vous aviez.

La parole est maintenant à Mme Ludwig pour cinq minutes.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Bonjour, et un grand merci à vous tous. Merci pour vos présentations très intéressantes qui portaient à réflexion.

Je vais essayer de poser mes questions rapidement, mais je vais d'abord vous parler un peu de mes antécédents. J'ai obtenu un titre professionnel en commerce international à la fin des années 1990 qui me donne probablement une différente perspective à l'égard du commerce. J'ai enseigné le commerce pendant près de 20 ans, et il ne m'est jamais arrivé de ne pas orienter mes étudiants et les sociétés vers la responsabilité sociale d'entreprise. Je pense que c'est crucial.

Sur ce, ma première question s'adresse à vous, monsieur Whelan. Vous avez dit que pour ce qui est de se préparer à faire commerce et de trouver des débouchés, il est clair qu'il est vraiment primordial de se joindre à une chambre de commerce ou de travailler avec Manufacturiers et Exportateurs du Canada. J'ai discuté avec mes collègues et d'autres témoins du fait qu'il arrive souvent que les entreprises ne savent pas ce qu'elles ignorent, si bien qu'elles n'exportent pas dans leurs deuxième ou troisième années.

À la Chambre de commerce de St. John's, travaillez-vous avec les entreprises à vous attacher à certains éléments de la responsabilité sociale d'entreprise, qu'elle soit nationale ou internationale?

● (0855)

M. Des Whelan: Oui. Une des choses que le mouvement des chambres de commerce essaie de faire est d'offrir une éducation complète. Je vais vous donner un exemple. Nous avons tenu une réunion avec les membres et d'autres organisations hier, et nous avons commencé la journée par une conversation sur la responsabilité sociale d'entreprise. Nous vivons dans une petite ville. Nous devons tenir compte tant de l'aspect social qu'économique. Nous croyons très très fermement en la responsabilité sociale.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Pendant environ sept ans, j'ai travaillé avec Cuba, non seulement à enseigner le commerce, mais aussi le développement social, et à donner des cours à l'Université de Cienfuegos. Il est clair que j'ai été à même de constater l'effet que le manque d'investissements sérieux dans les échanges commerciaux a sur un pays, surtout à la lumière des restrictions imposées par les États-Unis et les effets dévastateurs qu'elles peuvent avoir.

Nous sommes un pays de 33 millions d'habitants. Si nous ne faisons que du commerce interprovincial du nord au sud et d'est en ouest, où en seraient les provinces à l'heure actuelle et à l'avenir pour ce qui est d'essayer de couvrir les coûts de l'éducation et des soins de santé? Pouvons-nous subvenir à nos besoins de l'intérieur en faisant très peu de commerce et d'exportations — et aussi d'importations?

La question s'adresse à tout le monde, car nous devons aussi nous pencher sur l'aspect importation.

M. Des Whelan: J'aborde la question du point de vue de Terre-Neuve-et-Labrador. Nos données démographiques sont parmi les pires au pays. Nous avons chaque jour de la difficulté à trouver des façons de favoriser la croissance économique avec une population vieillissante, en déclin et de seulement un demi-million de personnes. Certaines études ont révélé qu'une ville n'est auto-suffisante que lorsqu'elle compte un demi-million d'habitants; c'est donc dire que nous sommes vraiment une grande ville étalée sur une très grande surface.

Le commerce devient l'élément le plus important de ce que nous faisons. Le commerce international est crucial pour nous. Comme je l'ai dit, dans notre organisation, nous nous sommes concentrés sur notre version de la diversification pour Terre-Neuve-et-Labrador. Nous devons injecter du nouveau financement dans l'économie, attirer de nouvelles personnes, et la seule façon de le faire est de se tourner vers l'extérieur. Nous ne survivrons pas si nous n'allons pas au-delà de nos frontières pour attirer de nouveaux clients pour nos entreprises et notre collectivité.

Mme Karen Ludwig: Si on prend Terre-Neuve-et-Labrador, par exemple, et les données relatives aux petites entreprises, on constate que 98 % de vos entreprises sont petites. Elles emploient moins de 100 personnes. Pour ce qui est des micro-entreprises comme la vôtre, monsieur Whelan, qui comptent entre un et quatre employés, elles représentent environ 54 % des entreprises canadiennes. Les personnes qui ont témoigné devant le Comité nous ont souvent dit que seules les grandes entreprises bénéficieraient du PTP. N'oubliez pas que les associations représentent un nombre important de petites entreprises, des entreprises de moins de quatre, de moins de dix employés.

Nous avons une entreprise de fabrication de moins de 20 employés. Mon conjoint et son associé n'auraient pas le temps de venir témoigner devant un comité, même s'ils se tournaient vers une chambre de commerce pour qu'elle les représente. Les petites entreprises sont représentées. N'oubliez pas que 98 % des entreprises au Canada sont petites — elles ne sont pas grandes — et il y a des avantages à cela; des avantages et des inconvénients.

M. Des Whelan: Les petites entreprises représentent 72 % de nos membres. Comme je l'ai dit, on considère que ce sont des entreprises de moins de 50 employés. Je représente une entreprise de trois personnes. Je suis ici pour témoigner pendant que mes partenaires sont au bureau à essayer de faire le travail.

C'est primordial. Comme je l'ai dit, j'accorde de l'importance aux arguments des autres témoins ici présents. Le travail qu'ils font est important, mais le groupe que je représente voit le PTP comme la voie à suivre, et nous avons l'intention de nous en servir quand il sera ratifié.

Le président: Merci, monsieur. C'est tout le temps que vous aviez.

La parole est maintenant au dernier député pour ce groupe, M. Van Kesteren, pour cinq minutes.

Allez-y, monsieur.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être venus et merci de l'invitation. Quel endroit merveilleux. Chaque fois que je viens ici, je me sens tellement bien accueilli.

J'ai apprécié les questions de Mme Ludwig. J'allais continuer dans la même veine, mais je vais bifurquer un peu.

La première fois que j'ai été élu, les États-Unis représentaient 28 % du PIB mondial total. Pensez-y: ils représentent 5 % de la population, mais 28 % du PIB. Maintenant, leur pourcentage a baissé considérablement. Je pense que les derniers chiffres se situent autour de 20 % ou 21 %, ou quelque chose du genre. Quoi qu'il en soit, nous vivons à côté d'un des marchés les plus importants dans le monde entier. Nous sommes les personnes les plus chanceuses sur terre. Honnêtement, je préfère être ici. J'ai déjà entendu des Sud-Coréens se plaindre des États-Unis; je leur ai dit que je préfère vivre ici qu'être voisin de la Chine communiste.

Quoi qu'il en soit, fait assez intéressant, les Américains... car nous avons entendu pas mal d'opinions divergentes sur la question de savoir si on devrait aller de l'avant ou même résilier ces accords. Les Américains tiennent actuellement un débat animé pour déterminer s'il y a lieu d'éliminer le libre-échange, de résilier l'ALENA. Il n'est même pas question du PTP, ou du moins le Parti démocrate n'a pas le courage d'en discuter parce que les gens ont tellement envie de l'éliminer.

Je vais partir dans une autre veine. Je vais demander à chacun d'entre vous quel sera, selon vous, l'effet sur l'économie canadienne si les Américains décident que nous devons résilier les accords de libre-échange ou arrêter d'en conclure.

Je vais commencer par vous, madame Reid, et je demanderai ensuite à M. Haire et aux autres.

• (0900)

Mme Marilyn Reid: Je pense que si les Américains résilient l'ALENA, nous aurons, de certaines façons, des problèmes, notamment avec le secteur automobile, s'ils optent pour le PTP ou autre. Honnêtement, je suis favorable au commerce. Je pense que si nous pouvons faire commerce sans avoir recours à ces accords commerciaux qui nous imposent toutes sortes de restrictions, nous allons très bien nous en tirer, vraiment. Nous allons devoir commencer à nous concentrer sur nos petites entreprises. Je pense que tout le monde ici est d'accord. Nous devons offrir des débouchés aux petites entreprises.

Alors si on résilie l'ALENA, ce sera assez difficile pour nous de pénétrer le marché étatsunien, mais il y a des marchés mondiaux. N'oublions pas qu'à l'heure actuelle, nous sommes principalement un exportateur de ressources primaires...

M. Dave Van Kesteren: Je n'ai que cinq minutes et j'aimerais inviter les autres à répondre. Mais merci: vous estimez que nous nous en sortirons bien. D'accord.

Monsieur Haire.

M. David Haire: Je ne peux imaginer qu'on le résilie, simplement en raison des ressources naturelles dont nous disposons.

M. Dave Van Kesteren: C'est une question hypothétique. Qu'arriverait-il à l'économie canadienne s'ils résiliaient l'ALENA et se retireraient des accords de libre-échange? C'est vraiment simple, en fait. Les conséquences seraient soit bonnes, soit mauvaises. Qu'en pensez-vous?

M. David Haire: Je dirais qu'elles seraient mauvaises.

Mme Mary Shortall: Je dois abonder dans le même sens que Mme Reid. De toute évidence, ce sera problématique si les accords commerciaux prennent carrément fin. Nos objections aux accords commerciaux ne résident pas dans le fait qu'il s'agit d'accords commerciaux, mais plutôt dans les autres conditions qui y sont ajoutées. Je suppose qu'il nous resterait à essayer de négocier un accord commercial avec...

M. Dave Van Kesteren: Bonnes ou mauvaises: quelles seraient, selon vous, les conséquences sur l'industrie automobile?

Mme Mary Shortall: Les conséquences sur l'industrie automobile seraient mauvaises.

M. Dave Van Kesteren: Elles seraient assez mauvaises, oui.

Monsieur Murray.

M. Kerry Murray: Nous faisons commerce depuis toujours, alors ce n'est pas le commerce qui pose problème, mais bien l'accord commercial, notre façon de faire les choses.

M. Dave Van Kesteren: Vous dites donc que les accords commerciaux?...

M. Kerry Murray: Je pense que les conséquences seraient à la fois bonnes et mauvaises. C'est une question importante. Certains secteurs en souffriraient, mais cela nous donnerait la chance de revoir et de rééquilibrer notre façon de faire commerce avec nos partenaires.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur Whelan.

M. Des Whelan: Je vais vous donner un exemple. J'étais au téléphone cette semaine avec une entreprise d'Angleterre, du Royaume-Uni, pour parler de faire affaire ensemble. Nous avons commencé à parler du Brexit. Il fera en sorte qu'il me soit plus difficile de fournir à mes clients un service qui n'est pas offert localement, mais qui est offert par cette entreprise du Royaume-Uni.

Sans accords, nous nous imposons, en fait, des restrictions au commerce international. Lorsque nous avons des accords, nous avons une base pour avancer.

Pour répondre à votre question, ce serait terrible. Je pense qu'en temps de grande détresse économique, nous craindrions qu'un pays comme les États-Unis ne devienne insulaire, et c'est exactement ce qu'on fait remarquer. Il s'agit de notre principal partenaire commercial, alors s'il devient insulaire, nous perdrons des débouchés commerciaux. Nous aurons besoin du PTP, de l'AECG et d'un nouvel accord avec le Royaume-Uni pour contrer directement les problèmes occasionnés par le Brexit.

● (0905)

Le président: Merci.

C'est tout le temps que nous avons. Nous terminons notre séance exactement à l'heure prévue. Je suis gré à tout le monde d'avoir respecté l'horaire. Il est un peu plus difficile de connaître le point de vue de tout le monde lorsque les témoins sont aussi nombreux. Je vous suis gré d'être venus, de nous avoir fait part de vos commentaires et d'avoir dialogué avec les députés.

S'il y a des points que vous n'avez pas réussi à communiquer aujourd'hui ou que vous estimez devoir ajouter à vos présentations, prière de les envoyer au greffier.

Les commentaires que vous avez formulés aujourd'hui dans le cadre de votre dialogue avec les députés figureront dans notre rapport final. Merci d'être venus.

Nous allons faire une pause de cinq à dix minutes avant d'entamer la séance avec le prochain groupe.

● (0905)

_____ (Pause) _____

● (0920)

Le président: Je demanderais à tous les députés de bien vouloir regagner leurs places.

Je souhaite la bienvenue aux témoins à la réunion du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes. Je ne sais pas si vous avez entendu nos remarques de tout à l'heure, mais nous sommes un comité très occupé. Cette année, nous composons avec la modification de l'accord européen. Nous avons bien des questions qui concernent les États-Unis — le bois d'oeuvre et les produits agricoles — au moment où on se parle.

Un des sujets les plus importants auquel nous nous attaquons cette année est le PTP et l'incidence qu'il aura sur les Canadiens, ainsi que les débouchés qu'il offre et les défis qu'il présente. C'est un accord de taille. Il concerne 12 pays et représente 40 % du PIB mondial. Il est ici question de 800 millions de consommateurs. D'une manière ou

d'une autre, cet accord influera sur l'ensemble des Canadiens de diverses façons.

Nous avons pas mal voyagé et travaillé à partir d'Ottawa, où nous avons reçu des mémoires. Nous en avons reçu plus de 125 et entendu près de 300 témoins. Nous avons pas mal fait le tour de huit provinces. Nous sommes maintenant ici, nous irons en Nouvelle-Écosse demain, et nous avons tenu des réunions par vidéoconférence avec les territoires.

Nous sommes un des premiers comités de la Chambre des communes à s'ouvrir pas mal au public. Nous avons reçu des courriels — plus de 20 000 — et nous continuons d'en recevoir. Nous tenons aussi une tribune publique à la fin, dans le cadre de laquelle les membres de l'auditoire peuvent formuler des commentaires.

Nous sommes très fiers de notre comité et nous recevons beaucoup de commentaires. Nous apprenons aussi beaucoup de choses concernant le contenu de l'accord et la façon dont il influe sur les Canadiens.

Nous terminerons notre processus de consultation à la fin d'octobre et nous rédigerons ensuite un rapport pour la Chambre des communes. Finalement, il reviendra aux députés de décider de la voie à suivre après cela.

Sans plus attendre, je souhaite la bienvenue aux témoins. Au cours de la prochaine heure, j'aimerais m'assurer que vous ayez la chance de formuler vos commentaires et de dialoguer avec chaque député présent, alors si vous pouviez limiter vos remarques liminaires à cinq minutes ou moins, je vous en saurais gré.

Nous allons commencer avec le représentant de la Social Justice Cooperative of Newfoundland and Labrador. Nous accueillons aussi les représentants de l'Association of Seafood Producers et d'Ocean Choice.

Bill Hynd, la parole est à vous.

M. Bill Hynd (coprésident, Social Justice Cooperative of Newfoundland and Labrador): Premièrement, je tiens à remercier le Comité de permettre à la Social Justice Cooperative de témoigner.

Le Partenariat transpacifique nous est présenté comme un autre accord de libre-échange qui rehaussera les débouchés commerciaux et, ce faisant, contribuera à la croissance économique. Si seulement c'était le cas.

On nous dit que l'effet de ruissellement stimulera l'activité économique et créera plus d'emplois pour tous. S'il n'était question que de réduire les droits de douane et d'accroître le commerce, je suis sûr que l'opposition au PTP sera bien moindre. Cependant, toute analyse coûts-avantages sérieuse du PTP révèle que les coûts aux plans social, environnemental et politique sont simplement trop élevés et que les avantages économiques sont limités.

À la base, le PTP vise moins à accroître le commerce qu'à garantir les droits des investisseurs commerciaux. Voilà pourquoi des gens comme Joe Stiglitz, lauréat du prix Nobel d'économie, s'y opposent si fermement. Dans une entrevue récente qu'il a accordée à la SRC, M. Stiglitz a qualifié le PTP de pire accord commercial de tous les temps, et a appelé le Canada à en exiger la renégociation. L'ennui, c'est que la renégociation n'entre pas en ligne de compte ou n'est pas une possibilité. M. Stiglitz a aussi cosigné une lettre avec 200 des plus éminents professeurs de droit et d'économie aux États-Unis et s'est présenté devant le Congrès américain pour s'opposer à l'inclusion du Règlement des différends entre investisseurs et États. Ces spécialistes s'opposent fermement à l'inclusion de pareil régime, car il crée un système juridique parallèle qui accorde aux multinationales un pouvoir excessif.

Il y a quelques semaines, le premier ministre Trudeau a été l'hôte d'une Conférence de reconstitution des ressources du Fonds mondial pour lutter contre le sida, la tuberculose et la malaria. Son site Web décrit le Fonds mondial comme ceci:

En s'unissant autour d'une vision commune en faveur d'un avenir meilleur et plus sain, la communauté internationale peut lutter plus efficacement contre des maladies et s'attaquer aux enjeux qui y sont liés, tels que la pauvreté, l'accès limité à l'éducation ainsi que les inégalités sociales et politiques, qui touchent de façon disproportionnée les femmes, les filles et les jeunes.

Notre premier ministre mérite des félicitations pour le soutien énergique qu'il apporte à cette noble cause. Cependant, sa préoccupation à l'égard du Fonds mondial ne cadre pas avec l'appui que donne son gouvernement au PTP. Médecins sans frontières, une des plus prestigieuses organisations humanitaires médicales au monde, a dit du PTP qu'il était l'un des pires pactes commerciaux, car il limite l'accès de millions de personnes parmi les plus défavorisées au monde à des médicaments abordables permettant de sauver des vies. Médecins sans frontières dépend de l'accès aux médicaments génériques pour traiter les personnes souffrant du VIH, de tuberculose, de malaria et d'autres maladies infectieuses. Les nouvelles règles en matière de propriété intellectuelle seront allongées et renforcées, et elles permettront la création de nouvelles mesures de protection des brevets et des données pour les produits pharmaceutiques. Cela ne fera qu'augmenter les prix et pourrait toucher des milliers ou des millions de personnes désespérées qui ont besoin de se procurer des médicaments génériques.

Nous sommes d'avis que les besoins en matière de santé publique devraient l'emporter sur la cupidité commerciale.

Pour en revenir au Canada, il est le seul pays développé doté d'un système de soins de santé universel qui n'offre pas de couverture nationale des médicaments d'ordonnance. Les coûts des médicaments par habitant au Canada sont les deuxièmes plus élevés au monde. Il y a tout simplement trop de récits de personnes malades qui ont dû se passer de leurs médicaments d'ordonnance parce qu'elles n'avaient pas les moyens de se les payer. Trop de gens doivent choisir entre la nourriture ou les médicaments.

Le Canada a besoin de se doter d'un régime d'assurance-médicaments qui offre aux patients dans le besoin certains médicaments à faible prix ou gratuitement. Il ne devrait pas appuyer d'accord qui imposera des dispositions élargies en matière de propriété intellectuelle, y compris des mesures de protection des brevets et des données, lesquelles se traduiront par une hausse du prix des médicaments pour la population en général. Des travaux de recherche menés par le Centre canadien de politiques alternatives ont estimé que le Canada pourrait ajouter 636 millions de dollars annuellement au prix des médicaments au pays, et qu'il ne devrait signer aucun accord promouvant le Règlement des différends entre

investisseurs et États, qui permet aux compagnies pharmaceutiques de contourner les tribunaux canadiens et de faire appel à un processus d'arbitrage non judiciaire. Comment se peut-il que les gouvernements n'aient pas le droit de porter plainte contre des investisseurs étrangers, mais que ceux-ci aient le pouvoir d'intenter des poursuites contre des nations souveraines?

• (0925)

Le président: Monsieur, il vous reste seulement 30 secondes. Aimerez-vous formuler des commentaires finaux?

M. Bill Hynd: Bien sûr.

Eli Lilly poursuit le Canada pour 500 millions de dollars au titre du Règlement des différends entre investisseurs et États, tandis qu'une entreprise canadienne tente d'actionner, pour 15 milliards de dollars, le gouvernement étatsunien qui tente de prendre des mesures pour contrer les changements climatiques.

Nous disons simplement que, si vous signez ces accords, nous pouvons nous attendre à ce que ces types de comportements soient plus fréquents. S'il nous est possible de signer un pacte de l'ONU sur les changements climatiques de façon transparente, alors il est peut-être temps pour nous de renégocier un accord commercial plus transparent, qui appuie les gens et qui promeuve la Déclaration universelle des droits de l'homme, laquelle a été rédigée à l'origine par un Canadien. C'est l'essentiel.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons maintenant entendre le témoignage du représentant d'Ocean Choice.

Allez-y, monsieur Sullivan. La parole est à vous.

M. Martin Sullivan (directeur général, Ocean Choice International L.P.): Bonjour. Je m'appelle Martin Sullivan et je suis le directeur général d'Ocean Choice International. Merci de m'avoir invité à témoigner devant le Comité et à vous faire part de notre opinion concernant le PTP.

Avant de vous communiquer notre perspective sur le PTP, j'aimerais d'abord vous donner un petit survol de notre entreprise.

OCI, comme on l'appelle communément, est une entreprise familiale fondée à Terre-Neuve-et-Labrador, mais qui a aussi des opérations ailleurs dans les Maritimes. Nous employons environ 1 700 personnes annuellement, en majorité à Terre-Neuve-et-Labrador, mais aussi dans les Maritimes et dans nos points de vente ailleurs dans le monde. De plus, nous achetons du poisson à plus de 1 400 pêcheurs dans la province. La masse salariale totale pour les pêcheurs et les employés s'élève à environ 130 millions de dollars par année. Nous gérons six installations de transformation et six navires hauturiers au Canada atlantique.

Dans notre réseau mondial de vente et de marketing, nous vendons environ 80 millions de livres de fruits de mer — qui représentent 20 espèces différentes — à plus de 400 clients dans plus d'une trentaine de pays. Nous avons des points de vente dans six pays. Nous avons fait des investissements considérables pour essayer de maximiser la valeur de tous les produits que nous vendons.

Nos ventes annuelles se chiffrent à quelque 280 millions de dollars canadiens, divisés à peu près également entre l'Amérique du Nord, l'Europe et l'Asie. Nous sommes d'ardents promoteurs des pêches durables fondées sur des données scientifiques et nous collaborons régulièrement avec le MPO aux recherches scientifiques sur de nombreuses espèces. Environ 90 % de nos fruits de mer sont certifiés par le Marine Stewardship Council ou en voie de l'être.

En ce qui concerne le Partenariat transpacifique, nous croyons qu'il est primordial pour notre industrie d'ouvrir des débouchés commerciaux comme ceux-là puisqu'elle dépend du commerce pour survivre. Nous croyons que les accords commerciaux comme le PTP constituent un facteur important pour accroître la taille de l'assiette économique et qu'ils généreront des revenus supplémentaires pour tous les participants. Il nous arrive trop souvent de nous lancer dans des batailles pour partager une assiette économique modeste au lieu d'essayer de collaborer à l'accroître afin de permettre à tous les participants d'avoir un meilleur retour sur leurs investissements.

Comme vous le savez, le PTP est une initiative commerciale importante à laquelle participent 12 pays — dont sept nouveaux partenaires d'accords de libre-échange — qui compte un marché combiné de près de 800 millions de personnes et un PIB de presque 29 billions de dollars. La région de l'Asie-Pacifique est celle qui nous offre les principaux débouchés économiques progressifs. Notre entreprise vend actuellement à six des 12 pays signataires du PTP, et nous voyons bien des possibilités d'accroître nos ventes dans ces six pays et d'élargir nos opérations dans une bonne partie des autres.

Des accords commerciaux antérieurs nous ont montré les débouchés extraordinaires et la valeur ajoutée découlant de la mise en oeuvre. La réduction des droits de douane accroîtra les possibilités et la compétitivité du secteur canadien des fruits de mer sur le marché international. C'est surtout le cas lorsque vous prenez les concurrents dans des pays comme la Chine, la Russie, la Corée du Sud et la Thaïlande, qui sont signataires du PTP.

Dans cet accord particulier, nous verrons une réduction des droits de douane sur nombre d'espèces qui importent à Terre-Neuve-et-Labrador et au reste du Canada atlantique, notamment le crabe des neiges vendu au Japon. Les droits de douane de 4 % seront éliminés au moment de l'entrée en vigueur. On éliminera aussi immédiatement les droits de douane de 5,3 % sur les crevettes et les crevettes transformées exportées au Japon, ce qui augmentera les débouchés pour notre secteur des crevettes cuites et décortiquées. Les droits de douane sur le homard seront réduits ou éliminés dans un certain nombre des pays signataires du PTP. Les droits de douane de 15 % sur les pétoncles exportés au Japon seront éliminés sur 10 ans tandis que ceux qui sont imposés sur les filets surgelés seront soit réduits, soit éliminés.

Pour un pays comme la Malaisie, tous les droits de douane seront immédiatement éliminés, ce qui accroîtra beaucoup les débouchés pour nos fruits de mer.

Les exemples sont trop nombreux pour que je vous les cite en détail ici. Nous aurons aussi de solides dispositions sur les mesures non tarifaires, qui sont importantes sur le plan du règlement des différends.

Notre industrie a profité des avantages que peut offrir la libéralisation du commerce et l'incidence énorme qu'elle a sur les revenus dans notre secteur. C'est particulièrement vrai en région rurale, où habitent la plupart de nos employés et des pêcheurs qui nous approvisionnent. La réduction des droits de douane et les nouveaux débouchés commerciaux qui en ont découlé dans ces pays pour de nombreux produits ont rehaussé la prospérité de nos gens et de nos collectivités. À titre d'exemple, les ventes de crabe des neiges — qui importent à Terre-Neuve-et-Labrador ainsi qu'aux autres provinces maritimes — ont connu une expansion en Asie, surtout au Japon, en plus du marché étatsunien traditionnel, ce qui a donné lieu à une hausse importante des prix pour les pêcheurs cette année, soit autour de 3 \$ la livre. Je me souviens de l'époque où nous payions 35 ¢ la livre au début des années 1990, avant la signature de

certaines de ces accords commerciaux. C'est donc dire que l'économie du Canada atlantique rural a bénéficié d'une hausse des revenus, et qu'on a observé des résultats semblables dans le cas d'autres espèces.

● (0930)

En favorisant l'accès exempt de droits, nous permettons à de tout nouveaux marchés d'acheter nos produits sous diverses formes, ce qui ajoutera beaucoup de valeur à notre industrie et permettra à tous les participants de se partager une « tarte économique » de plus grande envergure. Par exemple, nous pourrions obtenir plus pour nos filets sur le marché américain, écouler nos parties de crabe nature au Japon, nos poissons entiers en Chine, nos pétoncles nature en Australie et nos poissons étêtés et éviscérés dans le sud de l'Europe. En matière de consommation de poisson, chaque marché a sa culture et ses traditions qui diffèrent des nôtres. Le fait de signer des accords de libre-échange avec un nombre toujours plus grand de pays est très lucratif pour le Canada. Nous croyons que ces accords ont eu un effet très positif sur les revenus des gens de l'industrie ainsi que sur les collectivités où ils vivent.

Pour terminer, sachez que nous appuyons énergiquement le Partenariat transpacifique, la réduction des mesures tarifaires et l'amélioration de l'accès aux marchés, et que nous encourageons le Canada à finaliser et à mettre en oeuvre cet important accord commercial.

Merci.

Le président: Merci, monsieur.

La parole est maintenant au représentant du Conseil des Canadiens.

Monsieur Kavanagh, nous vous écoutons.

M. Ken Kavanagh (président, Chapitre St. John's, Conseil des Canadiens): Merci, monsieur le président.

Je tiens d'abord à remercier le Comité permanent du commerce international pour cette occasion qui m'est donnée de vous faire part de ces quelques brèves observations au sujet du Partenariat transpacifique.

Au cas où ce ne serait pas clair, permettez-moi d'entrée de jeu de vous dire avec la plus ferme conviction et sans la moindre équivoque que je n'appuie pas le Partenariat transpacifique.

Le 16 septembre 2016, j'ai présenté un mémoire au nom de la section de St. John's du Conseil des Canadiens. Je suis ici aujourd'hui pour vous faire part des réserves de ma section au sujet de cet accord commercial controversé. Bien que je représente une section locale du Conseil des Canadiens et le Conseil en général, je veux que vous sachiez que je ne fais pas que répéter simplement et aveuglément la position officielle d'un organisme citoyen qui jouit d'un grand respect et d'un vaste soutien. Le Conseil ne s'est pas adressé à nous pour que nous intervenions. C'est nous — ma section, mes collègues et moi — qui sommes allés voir le Conseil, parce qu'il représentait nos valeurs et nos points de vue relativement à un certain nombre d'enjeux névralgiques, dont le commerce. Les opinions que vous entendrez ici sur le Partenariat transpacifique ne sont pas seulement celles du Conseil; ce sont aussi mes opinions et celles de mes compatriotes de la section de St. John's.

Le Conseil des Canadiens a été fondé en 1985 pour inciter les Canadiens à se regrouper pour travailler à la justice sociale, économique et environnementale au Canada et à l'étranger. Nous sommes l'organisme phare du Canada en matière d'action sociale. Nous mobilisons quelque 100 000 Canadiens et notre réseau compte plus de 60 sections réparties à l'échelle du pays. Grâce à nos campagnes, nous faisons la promotion de la qualité de l'eau, du commerce équitable, de l'énergie verte, du système de santé publique et d'une démocratie dynamique. Nous sensibilisons les gens et nous leur donnons des moyens pour leur permettre de tenir nos gouvernements et nos entreprises responsables de leurs actes.

Permettez-moi d'être clair: contrairement à ce qu'affirment certains chefs politiques et certains leaders du monde des affaires, le Conseil des Canadiens n'est pas contre le commerce. Nous sommes pour le commerce équitable. Nous appuyons les accords commerciaux qui respectent les droits de peuples, les travailleurs et l'environnement, et qui réduisent les inégalités entre les nations et au sein des nations.

À l'origine, le commerce était défini comme étant l'acte ou le processus d'acheter, de vendre ou d'échanger des produits à l'intérieur d'un pays ou d'un pays à l'autre. Les accords commerciaux modernes ne portent plus seulement sur l'échange de produits et de services entre les pays ou sur la réduction des mesures tarifaires. Non, les accords commerciaux modernes sont devenus des chartes exhaustives et complexes où sont consignés les droits de sociétés multinationales énormes et très puissantes qui souhaitent officialiser leur prétention à maximiser leurs profits aux dépens des droits des peuples et de l'environnement.

Les aspects les plus dommageables et les plus insidieux des accords de libre-échange sont probablement les dispositions qui portent sur la dynamique investisseurs-État ou les mécanismes de règlement des litiges investisseurs-État. En tant que citoyen de Terre-Neuve-et-Labrador, je sais bien comment ces dispositions fonctionnent, car j'ai vu ce qu'ont pu faire celles du chapitre 11 de l'ALENA.

En 2011, Stephen Harper a autorisé le paiement de la somme record de 130 millions de dollars à AbitibiBowater dans le but d'éviter une poursuite aux termes dudit chapitre 11. En 2012, ExxonMobil a gagné la poursuite qu'il avait intentée en réaction à l'insistance du premier ministre Danny Williams, qui voulait que la société consacre quelques millions de dollars dérisoires à la recherche et au développement.

Aux termes de l'ALENA, le Canada fait l'objet de deux fois plus de réclamations — 34 — que les États-Unis et le Mexique. Les investisseurs canadiens n'ont gagné aucune de leurs réclamations, mais nous avons dû verser près de 180 millions de dollars. Il y a actuellement 8 réclamations en suspens, pour un total de 2,5 milliards de dollars, ce qui comprend une poursuite de 500 millions de dollars intentée par Eli Lilly.

Les dispositions investisseurs-État sont une violation du droit des États nations d'appliquer les lois, les politiques et les programmes qui sont dans l'intérêt supérieur des citoyens. La prémisse sous-jacente de ces lois, de ces politiques et de ces programmes va à l'encontre du droit qu'ont les personnes morales de faire des profits. En essence, le concept des dispositions concernant les recours investisseurs-État est un affront à la démocratie et une attaque qui cible la souveraineté des nations.

Un autre affront à cette transparence et à cette responsabilisation si souvent promises dans notre démocratie est la façon ultra-secrète dont le Partenariat transpacifique et d'autres accords commerciaux ont été négociés. Le Canada a amorcé les discussions sur cet accord pharaonique en octobre 2012. Puis, durant des années, le

gouvernement Harper a mené ses négociations dans le plus grand secret. C'est très loin de ce qui s'est produit en Nouvelle-Zélande, où l'on a tenu à garder les regroupements de gens d'affaires et les citoyens au courant de ce qui se passait en organisant une série de séances réunissant les parties concernées et le négociateur en chef du pays. D'autres ont soulevé beaucoup d'autres problèmes qui sont associés au Partenariat transpacifique, et tous ces problèmes ont une incidence sur les Canadiens ordinaires.

La majorité des Canadiens sont très occupés à gagner et à vivre leur vie. Les enjeux d'un accord commercial international peuvent sembler secondaires. La plupart du temps, ces questions ne sont pas au sommet des priorités de nos concitoyens. Or, plus ils en apprennent sur le Partenariat transpacifique, plus ils sont contre. Fait intéressant, l'opposition citoyenne à cet accord prend de plus en plus d'ampleur des deux côtés du spectre politique. Tant Bernie Sanders que Donald Trump ont obtenu l'appui de millions de personnes à cause de leurs positions respectives sur les accords commerciaux en général, et sur le Partenariat transpacifique en particulier. Il est évident que les citoyens sont en train de prendre conscience de la fausseté des promesses associées à cette nouvelle génération d'accords commerciaux. Il est aussi très intéressant de constater que les candidats à la présidence des États-Unis s'opposent tous les deux au Partenariat transpacifique.

● (0935)

Avec tout le respect que je dois aux membres de ce comité, je ne peux pas m'empêcher de me demander si tout ce processus d'audiences publiques à la grandeur du pays n'est pas tout simplement une mise en scène du gouvernement Trudeau, qui espère au fond que les États-Unis renonceront à l'accord le temps venu. Il y a une certaine ironie au fait de me retrouver à dépendre du gouvernement américain pour préserver les Canadiens d'un accord commercial qui ne serait pas dans leur plus grand intérêt.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci monsieur Kavanagh, et merci d'avoir respecté le temps dont vous disposiez.

Nous allons passer à notre dernier intervenant: M. Butler de l'organisme Association of Seafood Producers.

D'après ce que nous avons entendu aujourd'hui, votre province est une grande productrice de produits de la pêche. C'est votre activité centrale depuis des centaines d'années, et ce le sera encore pendant un bon moment.

Soyez le bienvenu. Vous avez la parole.

M. Derek Butler (directeur exécutif, Association of Seafood Producers): Bonjour.

Bienvenue dans notre province, et merci de cette invitation à comparaître devant le Comité et de cette chance qui m'est donnée de vous faire part du point de vue de notre organisme en ce qui concerne le Partenariat transpacifique.

Avant de passer à nos observations au sujet du Partenariat transpacifique, permettez-moi de vous dire qui nous sommes et ce que nous faisons.

En résumé, nous sommes une association commerciale sectorielle et nous représentons les producteurs de produits de la pêche — tant les petits que les gros — de la province de Terre-Neuve-et-Labrador. Nos membres sont surtout des entreprises qui appartiennent à des familles, mais nous en comptons aussi quelques-unes qui appartiennent à des pêcheurs.

En termes de valeur et de quantité, nos membres produisent la vaste majorité des produits de la pêche de la province, soit environ 90 % des crevettes pêchées en zone côtière et plus de 80 % du crabe des neiges — ces deux produits comptent pour la majeure partie de la valeur de l'industrie — et la grande majorité des poissons pélagiques, comme le capelan, le maquereau, le hareng, et des pourcentages variés de poissons de fond. L'association est aussi cliente de plusieurs intervenants de l'industrie qui détiennent la certification du Marine Stewardship Council, une écocertification indépendante. C'est notre association qui a donné la première certification dans le domaine des pêches au Canada, la première de la côte Est du continent, et qui a certifié la plus importante pêcherie de crevettes nordiques au monde.

L'obtention de la certification du Marine Stewardship Council est un élément important du maintien de l'accès aux marchés. C'est ce que j'appelle la démocratie des marchés. Elle assure aux clients qui souhaitent acheter les produits de pêches durables que le poisson en provenance de Terre-Neuve-et-Labrador est pêché dans une optique de durabilité. À l'heure actuelle, nous détenons quatre certificats pour la crevette dans les Maritimes et à Terre-Neuve-et-Labrador, ainsi que pour le crabe des neiges dans la province. J'en parle parce que c'est une question commerciale et parce que je crois que cela pourrait vous intéresser.

J'ai comparé plus souvent devant des comités de la Chambre qui traitent de commerce que devant ceux qui s'occupent des pêches. Cela me convient tout à fait, car je crois que notre industrie est axée sur le commerce. Terre-Neuve-et-Labrador exporte entre 80 et 90 % de sa production, ce qui est considérable.

Depuis la fondation de notre association, en 2014, les exportations de l'industrie se sont chiffrées à environ 10 milliards de dollars. C'est une importante contribution à l'économie de la province. C'est aussi une importante contribution à la région — grâce aux relais en matière de transport — et au pays en général. Bien que certains disent avec raison que nous avons perdu les pêches dans les années 1990 avec le moratoire et qu'il est vrai que la contribution globale des pêches au PIB a reculé par rapport à la croissance de l'économie dans son ensemble, le développement de la pêche aux mollusques a eu pour effet de doubler — et même plus — la valeur des pêches en comparaison de ce qu'elle était au temps des poissons de fonds. Les pêches restent le plus important employeur du secteur privé de la province. En fait, je suis fier d'annoncer que la valeur de la production a atteint l'an dernier un sommet historique de 1,2 milliard de dollars.

En tant qu'industrie axée sur le commerce — et c'est la raison pour laquelle nous sommes ici aujourd'hui —, nous appuyons le Partenariat transpacifique. Compte tenu de la réduction des mesures tarifaires annoncée, nous croyons que cet accord commercial favorisera le développement des exportations pour les pays participants. Il y a un potentiel de croissance. Il ne faut pas penser seulement à ce qui se vend actuellement, mais à ce qui pourrait se vendre demain.

Comme je l'ai indiqué dans un communiqué de presse publié lorsque l'accord a été annoncé, notre industrie est axée sur l'exportation, purement et simplement. L'élimination des mesures tarifaires et un accès équitable aux marchés sont des enjeux cruciaux pour nous. Nous sommes certes heureux d'écouler notre production dans notre province et dans l'ensemble du pays, mais, dans les faits, c'est 80 à 90 % des produits de la mer de Terre-Neuve-et-Labrador qui seront vendus sur les marchés internationaux. Il en est ainsi depuis toujours et il en sera toujours ainsi. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes établis là au départ. La morue, dans notre

cas, avait une réelle valeur d'échange sur le marché boursier européen. C'est très surprenant.

Nous avons des centaines d'années d'expérience dans le domaine de l'exportation, et nous ne cesserons jamais d'exporter. D'autres secteurs d'activités cherchent peut-être à embaucher des experts-conseils ou à assister à des séminaires afin de se préparer au Partenariat transpacifique, à l'Accord économique et commercial global ou à l'accord avec la Corée du Sud. Ils tenteront de comprendre comment ils peuvent accéder à ces marchés. Entre-temps, les producteurs de Terre-Neuve-et-Labrador, eux, continuent de faire ce qu'ils ont toujours fait: vendre à l'échelle internationale, exporter dans le monde entier.

Ce qui est particulièrement intéressant avec le Partenariat transpacifique, c'est que les pays concernés constituent une part importante — et croissante — des marchés clés du monde pour les produits de la pêche, à la fois des marchés établis et des nouveaux marchés. Or, les droits tarifaires sur les produits de la pêche dans les pays visés par le Partenariat transpacifique sont passablement élevés. À certains endroits, ils atteignent même les 34 %.

● (0940)

Prenez n'importe quelle activité commerciale et pensez aux marges nécessaires pour en assurer la rentabilité. Ensuite, essayez de voir quel effet de tels droits tarifaires peuvent avoir sur ces marges. En essence, c'est comme si ces pays tentaient de nous empêcher de vendre nos produits et privaient les consommateurs de poisson de qualité. De tels droits plombent l'accès aux marchés. Ils imposent une limite à ce que nous pouvons vendre.

Un point que j'avais soulevé, en mai, lorsque j'ai comparé par téléphone devant ce comité, vaut la peine d'être répété. La réduction des droits tarifaires n'est pas qu'une simple question mathématique appliquée au marché de tel ou tel pays du Partenariat transpacifique. Lorsque les droits changent dans un marché donné ou dans plusieurs marchés — comme cela est censé se produire avec cet accord —, cela peut avoir une incidence sur le flux des échanges commerciaux vers d'autres pays évoluant à l'extérieur du Partenariat transpacifique. Cela peut se traduire par un rendement additionnel sur des marchés existants en raison de l'apparition soudaine de nouveaux compétiteurs, et ce, même si le flux des échanges ne bouge pas.

En terminant, je dirai simplement que nous appuyons le Partenariat transpacifique. Nous appuyons la réduction des obstacles au commerce. Nous appuyons l'amélioration de l'accès au marché. Nous croyons que nous en ressortirons tous gagnants.

Encore une fois, je remercie le Comité de cette invitation à comparaître, et je vous informe que je reste à votre entière disposition pour répondre à toutes vos questions.

Merci.

● (0945)

Le président: Merci.

Voilà qui met fin aux exposés. Avant de continuer, je tiens à rappeler à tous que nos travaux se déroulent dans les deux langues officielles. Il y a donc des traducteurs au fond de la pièce et vous pouvez écouter les délibérations grâce aux casques d'écoute qui sont à votre disposition. À peu près au même endroit, il y a aussi du café. Vous n'avez pas le droit de prendre de photos ou de vidéos en cours de séance, mais vous pouvez le faire entre deux séances.

Avant de passer aux députés, j'ai une question rapide à poser. Je présume qu'elle s'adresse à vous deux. Cela concerne le processus de certification. Je suis du Cap Breton et je sais que nos pêcheurs s'intéressent à cela.

Premièrement, à l'échelle de la planète, quelle proportion de produits de la pêche sauvage fait l'objet d'une certification, quel pourcentage? Je pense à une société comme Red Lobster, aux États-Unis. Est-ce que c'est quelque chose qu'elle écrit sur son menu? Est-ce que c'est quelque chose qu'elle recherche? Est-ce que c'est un aspect très important pour les acheteurs, comme ceux du Japon, des États-Unis ou de l'Europe? Cette certification est-elle vraiment en train de prendre son envol? Les acheteurs la recherchent-ils? Quel est votre point de vue à ce sujet?

M. Derek Butler: Pour répondre à la première question, je crois que les chiffres sont juste au-dessus de 10 % pour le programme du Marine Stewardship Council. Il y a aussi des étiquettes concurrentes. Je pourrais faire parvenir de l'information au Comité à ce sujet, par souci d'exactitude, mais je crois que c'est aux environs de 10 %, et qu'un nombre croissant de pêches sont en train d'être évaluées.

Le président: Le Canada a pris de la tête dans ce domaine.

M. Derek Butler: Tout à fait. Le Canada est parmi les meneurs à l'échelle internationale. Comme le mentionnait Martin, je crois, la plupart de vos produits de la mer ont la certification du Marine Stewardship Council.

Pour ce qui est de Red Lobster, Martin est mieux placé que moi pour en parler. La certification est de plus en plus présente. On la voit dans l'industrie de la restauration, dans les services alimentaires et, tout particulièrement, dans le commerce de détail. Nous voyons l'étiquette dans nos magasins, et même pour des produits en provenance d'autres régions. L'étiquette MSC est bien connue.

Cela diffère selon les pays, évidemment. Dans certains États, comme au Royaume-Uni, la certification était absolument essentielle pour la crevette nordique. Il y a des endroits où elle gagne en importance, comme en Chine.

M. Martin Sullivan: Je me contenterai d'ajouter que la plupart des clients demandent maintenant que les pêches soient accréditées par des tierces parties. Nous croyons que c'est une bonne chose pour notre industrie, car c'est une autre vérification qui nous permet de nous assurer que les choses sont gérées correctement. Dans le commerce de détail, vous verrez le crochet bleu assorti du logo du MSC. En ce qui nous concerne, nous avons maintenant des produits dans plus de 3 000 supermarchés américains — du crabe des neiges et autres —, et dans le monde entier, en fait. Cela a vraiment pris son envol au Royaume-Uni et en Europe occidentale avant de se propager à l'Amérique du Nord. Et maintenant, nous voyons que cela est en train de prendre de l'importance sur les marchés asiatiques. C'est quelque chose d'important, et nous croyons que la croissance se poursuivra.

Le président: Cela ne concerne cependant que les espèces sauvages. Cette certification n'est pas utilisée pour le poisson d'élevage, n'est-ce pas?

M. Martin Sullivan: Il y a un organisme jumeau qui s'occupe de cela: l'Aquaculture Stewardship Council.

Le président: Monsieur Butler.

M. Derek Butler: Je tiens seulement à apporter cette précision de nature historique, qui pourrait présenter un intérêt pour le Comité. L'étiquette MSC, l'étiquette la plus en vue dans le monde en matière d'écocertification, a en fait été créée dans la foulée du moratoire sur les poissons de fond. Cela s'est fait au moment où Unilever, le Fonds mondial pour la nature et d'autres organismes ont posé cette question: existe-t-il un mécanisme qui nous permettrait d'amener les forces du marché à tenir compte du droit qu'ont les consommateurs de demander des poissons exploités dans une optique de durabilité,

un mécanisme qui forcerait l'industrie de la pêche à modifier ses pratiques et à se soucier des répercussions sur les fonds marins et les écosystèmes, et de ses modes de gestion?

La certification a vu le jour à la suite de l'affaissement des stocks de poissons de fond dans le Canada atlantique.

Le président: Voilà qui est très intéressant. Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole aux députés, en commençant par les conservateurs, pour cinq minutes.

Monsieur Van Kesteren, vous avez la parole.

M. Dave Van Kesteren: Merci, monsieur le président.

Je ne sais pas. C'est exactement ce que je voulais demander, alors je vais peut-être passer mon tour.

Le président: Dommage pour vous, mais cela signifie que vous avez plus de temps.

M. Dave Van Kesteren: Non. Restons là-dessus, car c'est un aspect très important.

En essence, ce que vous dites au Comité, c'est que la certification est une avancée majeure qui permettra pour de bon d'éviter de répéter ce qui est arrivé, disons, à notre industrie de la morue. Est-ce bien ce que vous dites?

M. Martin Sullivan: Absolument.

M. Dave Van Kesteren: Vous avez dit que cela a commencé en Europe et que c'est maintenant rendu au Canada. Y a-t-il une tendance pour cette certification? Souhaitons que oui, car j'espère que nous allons poursuivre dans cette veine. Il y a d'autres endroits dans le monde où l'on surpêche. Est-ce que cette certification les incite à...

C'est effectivement le cas. Pouvez-vous nous en dire plus long à ce sujet? Est-ce qu'un accord commercial pourrait également les forcer à adopter ces politiques?

M. Martin Sullivan: Oui. Ce que nous constatons désormais, c'est que les consommateurs exigent une accréditation pas une tierce partie. C'est presque rendu une condition pour accéder aux marchés. Plus nous développons de nouveaux créneaux dans le cadre des accords commerciaux, plus nous nous rendons compte que les gens exigent que nos façons d'opérer se plient à certains paramètres de base. L'un des paramètres qui gagnent en popularité est la nécessité de faire accréditer les pêches par une tierce partie, comme le Marine Stewardship Council.

Au Japon, cette exigence est beaucoup moins présente qu'en Amérique du Nord ou en Europe, mais notre plus grand détaillant, Aeon Group, est en train de fixer des cibles en vertu desquelles un certain pourcentage de leurs produits devra avoir reçu la certification MSC. Si nous ne sommes pas en mesure de fournir ce produit, cela signifie que nous ne pouvons pas leur vendre. Bien entendu, le Japon occupe une place très importante dans le Partenariat transpacifique, et le fait d'avoir un meilleur accès à ce marché et d'y être plus concurrentiels nous permettra assurément de multiplier les débouchés pour nos produits.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur Butler, allez-y.

• (0950)

M. Derek Butler: Le programme du Marine Stewardship Council et les autres écocertifications semblables se développent en fonction des pêches dans les pays en développement, des pêches dont on n'a pas beaucoup de données. La norme est élaborée de manière à ce qu'elle puisse s'appliquer aux pêcheries dans l'ensemble de l'Afrique et dans d'autres administrations où la gestion des pêches n'a peut-être pas une histoire aussi riche qu'au Canada. Alors, la certification est effectivement en train de se développer.

M. Dave Van Kesteren: Je vais peut-être m'éloigner un peu du sujet, mais c'est quelque chose qui me tient beaucoup à cœur, à l'instar, je crois, de la plupart des Canadiens. Quelles sont les régions qui suscitent le plus d'inquiétude sur la planète à l'heure actuelle? Quels sont les endroits où l'on fait le plus de surpêche, et pourquoi en est-il ainsi?

M. Martin Sullivan: Je crois que les endroits où l'attention est peut-être déficiente sont certaines parties de l'Afrique et de l'Asie du Sud-Est.

M. Dave Van Kesteren: Qui fait la surpêche dans ces régions? Ce ne peut pas être les Africains. Est-ce que ce sont les Japonais et les Chinois?

M. Martin Sullivan: Oui, d'autres pays viennent pêcher dans ces régions, mais de plus en plus, c'est un marché mondial. Avec les médias sociaux, vous ne pouvez plus passer inaperçu. Vous ne pouvez pas faire les choses comme elles se faisaient auparavant. Désormais, il y a des mécanismes comme une liste de navires proscrits. Si vous pêchez illégalement, en cachette ou sans vous soumettre à la réglementation, vous allez vous retrouver sur une liste noire. Les gens ne voudront pas acheter vos stocks, les stocks de ces navires.

En ce qui concerne l'accès au marché, les consommateurs ont une influence coercitive considérable. Si vous ne respectez pas les règles du jeu, vous ne serez pas en mesure de vendre vos produits. C'est très efficace.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur Butler, combien de vos organismes qualifieriez-vous de « grandes corporations » par opposition aux entreprises plus modestes, comme celles de pêcheurs locaux ou celles qui appartiennent à des familles?

M. Derek Butler: La plupart de nos membres sont des entreprises familiales. L'Association of Seafood Producers compte une filiale provinciale d'une entreprise cotée en bourse, mais pour l'essentiel, ce sont toutes des entreprises familiales. Deux de nos membres sont des entreprises qui appartiennent à des pêcheurs et qui s'inspirent du modèle coopératif, mais ce ne sont pas des coopératives proprement dites. Toutes ont investi principalement, voire exclusivement, dans le secteur rural de Terre-Neuve-et-Labrador. Il n'y a pas d'usine de transformation du poisson sur nos côtes.

M. Dave Van Kesteren: Ocean Choice est-elle une multinationale?

M. Martin Sullivan: Eh bien, nous sommes une entreprise familiale. Nous sommes basés à Terre-Neuve, mais nous faisons des affaires partout dans le monde. Je ne sais pas comment vous définiriez cela, mais nous sommes une entreprise privée.

M. Derek Butler: Martin est un homme du monde.

M. Martin Sullivan: Nous avons l'habitude de dire: si vous habitez sur une roche dans l'océan Atlantique et que vous essayez de vendre du poisson, vous allez devoir voyager partout dans le monde pour y arriver. C'est la nature de notre secteur d'activité. Les produits de la mer sont les denrées les plus négociées au monde.

M. Dave Van Kesteren: On nous a dit que ces accords commerciaux sont en fait des outils dont se servent les multinationales. Vous percevez-vous comme des pions des sociétés multinationales?

M. Martin Sullivan: Pas vraiment, non. Je ne considérerais pas notre entreprise comme étant une multinationale. Nous sommes une entreprise canadienne qui vend du poisson dans le monde entier.

M. Derek Butler: Je suis d'accord avec cela. Nous sommes le mécanisme qui permet d'acheminer l'argent des consommateurs dans les poches des habitants de la portion rurale de Terre-Neuve-et-Labrador par l'intermédiaire de la vente de poisson.

M. Dave Van Kesteren: Merci.

Le président: Madame Lapointe, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci, monsieur le président.

Bonjour et bienvenue aux témoins.

Monsieur Butler, vous avez dit plus tôt que le marché de la pêche avait doublé. Vous avez aussi indiqué que 80 % ou 90 % des pêches étaient exportées vers d'autres pays. De son côté, M. Sullivan a dit souhaiter que le marché prenne de l'expansion et que la part de Terre-Neuve-et-Labrador soit accrue.

Comme il est essentiellement question de l'élimination des tarifs, j'aimerais savoir dans quelle mesure celle-ci pourrait contribuer à une augmentation du marché, à votre avis.

M. Derek Butler: Parlez-vous des espèces ou des chiffres?

Mme Linda Lapointe: Je parle des chiffres.

Est-ce que cela pourrait contribuer à doubler voire tripler le marché ou est-ce que cela ne mènerait qu'à la stagnation?

M. Derek Butler: C'est une bonne question, mais je vais y répondre en anglais.

• (0955)

[Traduction]

Mme Linda Lapointe: D'accord. Je vous écoute.

M. Derek Butler: C'est une bonne question. Nous n'avons pas fait précisément cette analyse, car c'est quelque chose d'extrêmement difficile à évaluer. Il se peut qu'il n'y ait aucun changement dans le volume ou la valeur des exportations vers les pays membres du Partenariat transpacifique, mais les choses pourraient changer dans les 40, 50 ou 60 marchés où nous écoupons nos produits.

Ainsi, il se peut que nos exportations de crabe des neiges au Japon ou aux États-Unis restent inchangées — ce sont nos deux principaux marchés pour le crabe des neiges et ils font tous les deux partie du Partenariat transpacifique —, mais il se peut que cela nous ouvre des débouchés en Australie ou dans d'autres pays, ce qui pourrait avoir une incidence sur les rendements.

Il est difficile de faire une analyse de rentabilisation. Il y a tellement de scénarios possibles.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Monsieur Sullivan, vous avez parlé plus tôt des emplois. Si j'ai bien compris, votre entreprise compte environ 700 employés, dont 400 pêcheurs.

À votre avis, si l'élimination des tarifs menait à une expansion du marché, comment cela toucherait-il les possibilités d'emploi dans votre compagnie?

[Traduction]

M. Martin Sullivan: J'aimerais aussi répondre à cela.

Mme Linda Lapointe: Bien sûr.

M. Martin Sullivan: Nous avons 1 700 employés dans le Canada atlantique et nous achetons de 1 400 pêcheurs indépendants. Lorsque nous nous engageons dans de nouveaux accords commerciaux et que nous tentons de trouver de nouveaux débouchés, nous recherchons toujours de nouvelles façons d'augmenter la valeur. La multiplication des marchés et des débouchés donne un pouvoir accru aux entreprises. Si nous vendons à cinq pays, et que nous écoulons une espèce particulière dans deux ou trois d'entre eux, nous pouvons répartir ces stocks en cinq — en allouant une partie à chacun d'eux — et ainsi faire monter les prix.

C'est ce que j'ai vu dans notre industrie. Plus nos accords commerciaux se développent, plus nous avons de débouchés, de possibilités. Dans les années 1980, nous écoulions 70 ou 80 % de nos produits sur le marché américain, et nous n'avions pas ces possibilités. L'Accord de libre-échange nord-américain et tous les autres accords commerciaux que le Canada a conclus ont multiplié les possibilités. Nous avons désormais plus de pouvoir lorsque nous nous attaquons à des marchés. Si vos affaires se limitent à un seul marché, vous n'allez pas obtenir le meilleur prix, mais si vous faites affaire sur plusieurs marchés, vous avez la possibilité de dire à chacun que vous n'allez pas lui vendre toute votre production, mais que vous allez lui en vendre une partie moyennant un certain prix.

D'après ce que j'ai vu dans notre secteur d'activité, c'est vraiment ce qui se produit avec ces accords commerciaux. Ils nous ont donné un moyen formidable de rapporter plus d'argent dans notre province et notre pays. Cette valeur est partagée entre tous les participants. Le commerce se traduit par des prix plus élevés pour les pêcheurs, de meilleurs débouchés pour les entreprises et une augmentation des recettes pour le gouvernement attribuable à la hausse des revenus. Dans notre optique, c'est une situation où tout le monde gagne, et c'est vraiment ce qui se produit étant donné que nos stocks de poisson ne sont pas illimités.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Vous avez dit plus tôt que la culture et les besoins variaient selon l'endroit où vous exportiez vos produits.

Êtes-vous prêts à développer d'autres marchés?

J'ai vu qu'on parlait beaucoup de crevettes congelées, de produits vivants et de produits frais.

Selon vous, quelle est la meilleure possibilité?

On parle ici de l'Asie. Ce n'est tout de même pas à la porte.

[Traduction]

M. Martin Sullivan: C'est une très bonne question. Ce que nous avons constaté, c'est que les gens de la région du Pacifique ont une façon très différente de la nôtre de consommer le poisson. Nous sommes habitués à des filets sans arêtes et sans peau ou à des produits semblables. En Asie, il est très habituel de manger le poisson en entier. Dans certains pays, on veut que le poisson ait encore ses yeux afin de pouvoir en mesurer la fraîcheur. Le poisson est servi entier dans l'assiette et l'assiette est déposée sur quelque chose comme un plateau tournant.

Nos voyages nous ont appris que pour obtenir le maximum de valeur des ressources limitées dont nous disposons, nous devons être en mesure d'offrir ce que le marché demande. Par exemple, en Malaisie, nous vendons une petite quantité de nos produits, mais les tarifs sont élevés. Nous voyons qu'il y a une possibilité d'élargir

notre gamme de produits par rapport à ce que nous avons l'habitude de vendre en Amérique du Nord et en Europe occidentale. Nous voulons élargir nos horizons et vendre des produits qui créeront plus de valeur pour tout le monde.

Merci.

Le président: Merci, monsieur.

Nous allons passer au NPD.

Madame Ramsay, allez-y.

Mme Tracey Ramsey: Je crois que le problème avec cet accord, ce n'est pas les six chapitres dont vous parlez tous les deux, ces chapitres qui traitent de la réduction des mesures tarifaires et des barrières non tarifaires qui vous permettront d'exporter plus de produits et, je présume, d'employer plus de gens dans votre province. Le problème découle d'autres chapitres, c'est-à-dire de ces 24 chapitres qui n'ont rien à voir avec le commerce.

J'aimerais demander à chacun de vous si vous appuyez les initiatives consignées dans les chapitres qui portent sur la propriété intellectuelle.

• (1000)

M. Derek Butler: Merci de cette question, une question complexe s'il en est. En fait, il s'agit d'un accord complexe.

À l'échelon provincial, nous nous en remettons aux dispositions sur les tarifs, puisque c'est ce qui touche au commerce...

Mme Tracey Ramsey: Certes, mais je veux parler du chapitre du Partenariat transpacifique sur la propriété intellectuelle. En avez-vous pris connaissance?

M. Derek Butler: C'était mon intention d'en parler. Nous nous en remettons, en l'occurrence, à notre homologue sur la scène fédérale, le Conseil canadien des pêches, qui est basé à Ottawa. Nous assisterons à des réunions la semaine prochaine, par exemple. Le Conseil examine ces aspects de plus près que nous, des choses comme les droits relatifs à la propriété intellectuelle, les barrières non tarifaires et tout le reste. Il n'a pas agité de drapeau rouge pour nous...

Mme Tracey Ramsey: Je m'excuse, mais je dois vous interrompre, car mon temps de parole est limité. Je voulais savoir si M. Sullivan a pris connaissance du chapitre sur la propriété intellectuelle.

M. Martin Sullivan: Pour être bien honnête avec vous, ma réponse est à peu près la même que celle de Derek.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

Pour beaucoup de Canadiens, ce chapitre est très préoccupant parce qu'il contient des dispositions qui élargissent la portée des brevets de médicament et qui feront augmenter les coûts des médicaments au Canada. Je crois qu'un membre du groupe d'experts précédent a parlé exactement de ce type de situation. L'approche qui consiste à examiner l'accord en fonction de ses avantages et de ses répercussions sur un secteur particulier est une approche étroite pour une entente commerciale énorme qui fait 6 000 pages. Je devine que vous n'appuyez ni l'un ni l'autre l'augmentation du prix des médicaments pour les gens de Terre-Neuve-et-Labrador.

Je vais demander aux autres participants, M. Kavanagh et M. Hynd, s'ils peuvent nous en dire un peu plus sur l'impact qu'une augmentation du prix des médicaments pourrait avoir sur les gens de Terre-Neuve-et-Labrador, et si la situation serait similaire à ce que nous avons entendu pour d'autres provinces où les gens peinent déjà à composer avec le coût élevé des médicaments.

M. Ken Kavanagh: C'est une bonne question. Je suis content que vous souleviez d'autres aspects de cet accord commercial.

La hausse du prix des médicaments aurait un effet dévastateur à Terre-Neuve-et-Labrador. La majeure partie de notre budget va à la santé. Notre population vieillit et son grand étalement géographique rend difficile la prestation des services de santé. Si le prix des médicaments augmente encore, cela aura un effet dévastateur sur notre capacité à prodiguer des soins de santé à nos citoyens.

M. Bill Hynd: J'aimerais simplement ajouter que, de toute évidence, il y a une incitation à réagir. Nous sommes le seul pays qui n'a pas de régime d'assurance-médicaments qui croit dans la santé publique, alors, encore une fois, il y a contradiction. D'une certaine façon, attendu que nous sommes une population vieillissante et que nous savons que les provinces consacrent 40 % de leur budget à la santé, nous comprenons que n'importe quelle augmentation des coûts sera dévastatrice.

Notre province a déjà un déficit énorme attribuable en grande partie aux coûts en matière de santé. Nous devons freiner l'augmentation des coûts dans ce domaine. Nous serions très mal avisés d'ouvrir la porte à une bonification des brevets. Le fait de permettre aux pharmaceutiques de nous poursuivre après avoir passé par-dessus deux tribunaux canadiens est un autre aspect problématique. Il y a 500 millions de dollars en jeu. C'est beaucoup d'argent pour notre province.

Mme Tracey Ramsey: Je crois que d'autres chapitres ont également été montrés du doigt. Nous avons tenu des séances à micro ouvert et beaucoup de Canadiens sont venus témoigner. Ce qui revient souvent, ce sont les dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États dont vous avez parlé, le coût des médicaments et le chapitre sur la mobilité de la main-d'oeuvre.

M. Sullivan et M. Butler, avez-vous pris connaissance du chapitre sur la mobilité de la main-d'oeuvre et de ce que cela signifie pour le Canada?

M. Derek Butler: Je vais vous donner la même réponse que tout à l'heure. Ce sont des questions très complexes, comme vous êtes à même de le constater. Nous sommes ici pour parler au nom de l'industrie des produits de la mer et pour appuyer la réduction des mesures tarifaires.

M. Martin Sullivan: Je me permettrais d'ajouter que nous sommes de toute évidence axés sur notre secteur et sur les répercussions pour notre secteur.

Je suis convaincu que d'autres témoins seront mieux en mesure de vous parler des aspects que vous soulevez. Notre association sectorielle s'intéresse à l'aspect global de l'accord.

Mme Tracey Ramsey: Je vous implore de vous renseigner sur ces chapitres parce qu'ils touchent également les collectivités que vous représentez.

Lorsque nous sommes allés au Nouveau-Brunswick, nous avons entendu des représentants de l'association coopérative des pêcheurs de l'île de Grand Manan. Ils nous ont dit que nous ne pouvons pas nous concentrer uniquement sur les bilans financiers, sans tenir compte des pêcheurs et des collectivités qui vivent de la pêche. Il y a, au Canada, beaucoup de règles en matière de développement durable, règles que nous ne manquons pas d'observer. Nous respectons la mer et la terre afin d'en préserver les ressources et de poursuivre les activités de pêche pendant encore de nombreuses années. Les dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États pourraient nous menacer. Nous pourrions être poursuivis...

Le président: Je regrette, madame Ramsey. Votre temps est écoulé.

C'est maintenant au tour de Mme Ludwig.

Vous avez la parole pendant cinq minutes. Nous vous écoutons.

• (1005)

Mme Karen Ludwig: Bonjour, et merci à vous tous de vos excellents exposés.

Messieurs Butler et Sullivan, un certain nombre de témoins nous ont parlé des dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États et ils nous ont dit craindre que le gouvernement et les grandes entreprises fassent l'objet de poursuites. Redoutez-vous une telle éventualité si jamais le PTP est ratifié?

M. Derek Butler: Je vous donnerais la même réponse que tout à l'heure. Nous ne voyons pas de raisons de nous inquiéter. Je pourrais vous parler de ma position personnelle sur les accords de libre-échange et tout le reste, mais je préfère limiter mes observations à la position officielle de l'association en ce qui concerne les dispositions de l'accord sur les droits de douane.

Je vous dirais ceci: je travaille dans le domaine depuis assez longtemps, et j'étais là à l'époque de l'ALE et de l'ALENA. Je ne suis pas dans le camp de M. Trump. Je crois que ces ententes sont dans l'intérêt du pays. Pour revenir au point soulevé par un des témoins au sujet du dédommagement dans le domaine de l'hydroélectricité, ou de la poursuite contre la province de Terre-Neuve-et-Labrador — poursuite intentée par, je crois, l'usine de pâtes et papiers Abitibi —, c'était là un problème très particulier. On avait procédé à l'expropriation des actifs en vertu d'une mesure législative adoptée à l'échelle provinciale. Or, cela avait dépassé l'intention du législateur, ce qui a donné lieu à une contestation. C'était une situation tout à fait exceptionnelle. Aucun membre de notre association n'a été poursuivi aux termes de l'ALENA, de l'ALE ou de tout autre accord, pour autant que je sache.

M. Martin Sullivan: J'ajouterais que non, nous ne nous attendons pas à être poursuivis en vertu des accords commerciaux. Une des leçons que nous avons apprises, c'est qu'il y a toujours des compromis à faire lorsqu'on conclut des accords commerciaux de ce genre.

Il s'agit d'un accord très détaillé. Les chapitres sur les droits de douane comptent, à eux seuls, des centaines de pages. Je n'ai certainement pas lu tout l'accord, et je ne le prétends pas non plus. Toutefois, d'après ce que je crois comprendre et d'après notre expérience relativement aux autres accords commerciaux que le Canada a signés, dans l'ensemble, ces ententes donnent des résultats très positifs. Elles créent beaucoup de nouveaux débouchés pour nos entreprises et nos travailleurs. De plus, les collectivités qui vivent de la pêche et les régions rurales finissent par en profiter, elles aussi.

Mme Karen Ludwig: D'accord. Merci.

Monsieur Sullivan, vous avez mentionné que vous employez 1 700 personnes à Terre-Neuve-et-Labrador et que vous avez six bureaux de ventes à l'étranger. Dans l'éventualité d'un changement apporté aux accords commerciaux — disons que nous ne ratifions pas le Partenariat transpacifique, mais que les États-Unis et le Japon le font —, comment cela pourrait-il créer des complications, des difficultés ou des occasions ici, à Terre-Neuve-et-Labrador, pour l'industrie de la pêche?

Vous pourriez peut-être aussi faire un lien avec le coût élevé des médicaments, parce qu'il s'agit là d'une préoccupation que nous avons entendue partout au pays. Quelles en seront les répercussions, et comment pouvons-nous également payer les coûts des médicaments, même dans l'état actuel des choses, au niveau provincial?

M. Martin Sullivan: Eh bien, il y a là plusieurs questions.

Mme Karen Ludwig: Je sais.

M. Martin Sullivan: Si le Canada n'était pas partie à l'accord et que les pays concurrents l'étaient, cela nous désavantagerait certainement sur le plan commercial. Il n'y a pas de doute là-dessus. Nous avons vu comment, par exemple, un petit pays comme l'Islande, qui a conclu un accord commercial avec la Chine, a pu augmenter sa compétitivité par rapport aux autres pays de l'Atlantique Nord. Au fond, de notre point de vue, si nous pouvons miser sur ces accords commerciaux et offrir des possibilités de travail mieux rémunéré aux gens, alors ils auront plus de moyens financiers.

Comme je l'ai dit, nous ne comprenons pas tous les menus détails de l'accord, et je ne prétends pas être un spécialiste en la matière, mais en tant que producteurs, exportateurs et employeurs de taille à l'échelle régionale, nous essayons d'accroître les retombées pour le pays afin de permettre aux gens de gagner de meilleurs revenus et d'améliorer leur vie et afin d'assurer la pérennité des collectivités rurales. C'est vraiment ce qui importe à nos yeux.

Mme Karen Ludwig: D'accord.

Messieurs Kavanagh et Hynd, les gens partout au pays nous ont parlé des préoccupations que vous avez exprimées, et elles sont d'une importance vitale.

Le président: Madame Ludwig, il ne vous reste que 45 secondes. Je vous saurais gré de poser une brève question.

Mme Karen Ludwig: D'accord.

Grâce aux exportations, avons-nous également l'occasion de faire connaître les valeurs canadiennes aux pays commerçants afin que nous puissions, nous aussi, rehausser le niveau des attentes et des valeurs que nous partageons ici, au Canada?

M. Ken Kavanagh: C'est une question difficile à répondre.

•(1010)

Mme Karen Ludwig: Et vous avez 10 secondes.

M. Ken Kavanagh: Je dirais que la réponse est non. En fait, je m'inquiète de l'inverse. Certains partenaires commerciaux faisant partie du PTP n'agissent pas de façon humanitaire.

Mme Karen Ludwig: Quels pays en particulier?

M. Ken Kavanagh: Prenons l'exemple de la Malaisie.

Le président: Monsieur Hynd, voulez-vous répondre rapidement?

M. Bill Hynd: Je crois que notre soutien au Fonds mondial montre que nous pouvons faire connaître nos valeurs à l'appui de la santé publique mondiale, mais là encore, cela ne cadre pas avec le PTP. C'est ce qui me pose problème. Charité et commerce ne font pas bon ménage.

Le président: Merci. Le temps est écoulé.

Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir aux dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États et donner aux MM. Kavanagh et Hynd l'occasion de parler.

Voyez-vous une autre solution au règlement des différends entre investisseurs et États? De plus, selon vous, comment faudrait-il s'y prendre pour, d'une part, équilibrer les engagements d'un État membre en vertu du PTP et, d'autre part, s'assurer que les grandes entreprises n'abusent pas du système?

M. Ken Kavanagh: La solution de rechange que je propose, c'est de nous débarrasser de telles dispositions dans les accords commerciaux. Le Canada est doté d'un système judiciaire indépendant et très strict. À mon avis, il y a quelque chose qui cloche lorsqu'on permet aux gouvernements d'être paralysés par un processus externe de règlement des différends entre investisseurs et États, processus qui empêche les gouvernements de mettre en oeuvre des lois et des politiques qui sont dans l'intérêt des Canadiens.

Il n'y a pas de zone grise, monsieur. En toute déférence, la seule solution est d'enlever ces dispositions des accords commerciaux.

M. Bill Hynd: Encore une fois, ma réponse sera très semblable à celle de M. Kavanagh. Regardez ce qui s'est passé dans l'affaire Eli Lilly. Deux tribunaux canadiens ont examiné les brevets de l'entreprise et ils ont conclu que le produit ne remplissait pas réellement le critère de la nouvelle utilité et qu'il fallait donc le désigner comme un médicament générique. Or, en vertu des dispositions sur le règlement des différends entre investisseurs et États, il n'est pas vraiment nécessaire de démontrer une nouvelle utilité; il suffit de montrer une utilité quelconque, aussi minime soit-elle. Je crois que le problème est de savoir qui décide et qui détermine les paramètres. Nous sommes un pays souverain hautement évolué, et j'estime que les tribunaux canadiens devraient pouvoir décider si un médicament mérite d'être breveté ou s'il doit plutôt être considéré comme un produit générique.

M. Sukh Dhaliwal: Vous avez également dit que le libre-échange favorise non seulement les entreprises, mais aussi les droits des travailleurs et les droits environnementaux. Décelez-vous un tel équilibre dans le PTP?

M. Bill Hynd: Non, je n'y décèle aucun équilibre. Comme je l'ai dit, quand je songe à notre engagement en vertu de l'accord de Paris sur les changements climatiques, il s'agit là probablement de l'enjeu le plus grave auquel fait face l'humanité. Pourtant, nous avons ici une entreprise canadienne qui poursuit le gouvernement américain pour réclamer le remboursement de 15 milliards de dollars. Je crois que cela n'a plus de bon sens.

Cela dit, dans le cas d'une entreprise dont les profits sont expropriés, elle devrait être en mesure de réclamer un dédommagement de valeur égale. Mais de là à ce qu'une entreprise réclame tout à coup 15 milliards de dollars pour compenser les pertes futures de profits, pendant que nous essayons de faire avancer un accord sur la lutte contre les changements climatiques, accord que le monde entier a signé, alors oui, j'ai de sérieuses réserves quant à la façon dont nous procédons. Je crois, à l'instar de Stiglitz et de bien d'autres personnes, que le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États doit disparaître.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Messieurs Butler et Sullivan, une des questions qui me viennent à l'esprit, c'est la transformation des aliments. Avez-vous des inquiétudes à l'égard de la salubrité sur le plan de l'étiquetage des aliments?

M. Martin Sullivan: Pas vraiment, parce que je trouve que, dans bien des cas, les clients ont des critères de salubrité alimentaire qui sont supérieurs aux exigences minimales imposées par les pays. Si je me fie à notre expérience, nos usines de transformation des aliments et nos navires font l'objet de vérifications menées par des organismes tiers indépendants, et nous obtenons des cotes de confiance qui dépassent les normes nationales du Canada. Cet aspect est très bien réglementé sur le marché.

M. Sukh Dhaliwal: Je ne m'inquiète pas de la salubrité alimentaire au Canada, mais plutôt de celle des autres pays du PTP. Disons qu'un pays signataire du PTP, le pays exportateur, affirme que ses normes de salubrité alimentaire correspondent à celles du Canada. Seriez-vous satisfaits d'une telle affirmation ou voudriez-vous voir plus de mesures en matière d'étiquetage?

• (1015)

M. Martin Sullivan: Bien entendu, lorsqu'un produit est importé au Canada, il est quand même assujéti aux exigences de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, qui impose des normes très rigoureuses. Si un produit ne remplit pas ces normes, il peut être rejeté à la frontière.

M. Sukh Dhaliwal: Donc, le PTP règle le problème?

M. Martin Sullivan: Je ne crois pas que ce soit une grande préoccupation, parce que le cadre réglementaire du Canada est très strict, comparativement à celui d'autres pays dans le monde.

Le président: Votre temps est écoulé.

Nous cédon maintenant la parole à notre dernier intervenant.

Monsieur Ritz, vous avez cinq minutes. Allez-y, monsieur.

L'hon. Gerry Ritz: Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, de vos exposés. La seule chose que vous avez en commun, même si vos opinions divergent, c'est que vous êtes tous deux très passionnés. Nous nous en réjouissons, et nous vous en remercions.

M. Butler a déjà corrigé M. Kavanagh sur l'affaire Abitibi, alors je n'y reviendrai pas, mais je vais dire un mot sur le caractère secret du PTP et des autres accords commerciaux. On avait la possibilité de signer une entente de non-divulgation, et des centaines de particuliers et d'entreprises en ont profité. Ils ont été informés, au jour le jour, de chaque question qui les concernait. Ces renseignements ont été mis à la disposition des gens. Aucun gouvernement ne négocie des ententes par l'entremise de la population, des médias ou peu importe. C'est que nous observons actuellement dans le domaine de la santé. C'est le même constat en ce qui concerne le projet de gaz naturel liquéfié proposé par Petronas. Ces négociations ne sont pas du domaine public parce que cela ne se fait tout simplement pas. Bref, on avait la possibilité de signer des ententes de non-divulgation avant d'entamer le processus.

J'aimerais m'adresser à vous deux, messieurs Sullivan et Butler. Tout d'abord, merci de vos exposés. Je sais que vous abordez la question uniquement du point de vue des droits de douane, mais il y a certainement des normes de travail et des normes environnementales qui entreront en ligne de compte lorsque vous tenterez d'accéder à des marchés étrangers et intérieurs. Cela permet vraiment d'uniformiser les règles du jeu pour bon nombre des parties auxiliaires d'un accord commercial.

Seriez-vous disposés à faire des investissements pour entrer dans l'économie mondiale, sachant qu'ils ne seraient pas garantis?

M. Martin Sullivan: Ce serait, bien entendu, très difficile.

L'hon. Gerry Ritz: Exactement.

M. Martin Sullivan: Quand nous entretenons des échanges commerciaux avec des pays comme la Chine, nous sommes certes conscients de leurs pratiques douteuses, mais nous avons remarqué que le salaire des travailleurs a augmenté de plus de 10 fois depuis que nous avons commencé à établir ces relations commerciales au début des années 2000.

Les accords commerciaux ne sont peut-être pas parfaits et ils suscitent des inquiétudes, mais tout compte fait, pouvons-nous avoir une certaine influence sur ces pays, c'est-à-dire les amener à modifier leur vision des choses et à changer d'avis? Je crois que nous avons une influence considérable. Durant mes multiples voyages en Asie, j'ai observé un changement radical en Chine, à titre d'exemple, ainsi que dans d'autres pays de l'Asie du Sud-Est à la suite de la libéralisation des échanges commerciaux.

L'hon. Gerry Ritz: Cela rejoint la question que Mme Ludwig a posée sur la possibilité d'exporter les valeurs morales du Canada vers ces pays partenaires. J'en suis moi-même témoin. J'ai fait les mêmes voyages. Je ne suis pas sûr si nous nous sommes déjà croisés là-bas, mais je pense que oui. Je suis certain d'avoir rencontré Derek.

M. Martin Sullivan: Oui, je crois que nous nous sommes rencontrés une ou deux fois.

L'hon. Gerry Ritz: J'ai toujours dit que la stabilité et la prévisibilité commerciales favorisent les investissements, l'efficacité et l'innovation. Vous en êtes la preuve vivante, grâce à vos expansions. Il faut diversifier son portefeuille commercial, au même titre que son portefeuille d'investissement.

En traitant avec un plus grand nombre de pays, au lieu de tout vendre aux États-Unis — comme vous l'avez souligné à juste titre, Martin —, on s'assure de l'honnêteté des Américains, parce qu'on fait affaire avec six autres pays qui veulent acheter le même produit. Cela permet donc de renforcer la position du Canada. Afin de payer les coûts de soins de santé et tous les coûts sociaux du pays, on a besoin de citoyens qui ont les moyens de payer des taxes. Quand on améliore l'économie rurale à Terre-Neuve grâce à de telles mesures, on réunit les conditions propices à tous ces programmes sociaux. C'est, au bout du compte, une prophétie qui se réalise d'elle-même.

Par ailleurs, nous entendons souvent dire que les accords commerciaux n'ont servi à rien et que tout est au point mort. Pourtant, comme vous l'avez dit, Martin — et Derek aussi, dans une certaine mesure —, chaque accord commercial que nous avons conclu a donné des résultats positifs, parfois minimes, mais toujours favorables.

J'aimerais que vous nous en disiez un peu plus à ce sujet parce que nous entendons parler de l'étude menée par l'Université Tufts — une université américaine — en ce qui concerne la perte de 58 000 emplois, mais on n'examine jamais le côté positif. Nous avons entendu beaucoup de petites entreprises. Aujourd'hui, un jeune homme a augmenté ses résultats de 25 %. Ce n'était qu'un seul cas, mais on parle d'une augmentation de 25 %. L'objectif, c'est de pouvoir élargir son empreinte.

M. Martin Sullivan: Il y a tellement d'exemples que nous avons vus sur le marché américain, de même qu'en Europe et en Asie. Comme je l'ai dit tout à l'heure, plus nous élargissons notre horizon sur le plan commercial, plus nous avons le pouvoir de négocier et d'obtenir une meilleure valeur. C'est vraiment tout ce dont il s'agit. Nous avons une quantité limitée de poissons et nous voulons en tirer le plus d'argent possible pour permettre aux pêcheurs, aux employés et aux entreprises d'en profiter.

C'est vraiment ce que nous avons connu comme expérience dans chaque région où nous avons multiplié les échanges commerciaux.

L'hon. Gerry Ritz: Vous avez également fait valoir que nous devons exporter en fonction de la demande internationale, et non en fonction de notre offre; je suis tout à fait d'accord avec vous. Nous avons d'ailleurs créé un centre d'excellence canadien pour le secteur du boeuf ainsi qu'un autre pour le secteur du porc afin de pouvoir faire venir des gens.

Parlant d'échanges de main-d'oeuvre, faites-vous venir des gens qui possèdent un savoir-faire, disons, en techniques de découpe ou de préparation du poisson? Par exemple, faites-vous appel à des spécialistes du marché japonais afin qu'ils viennent montrer à vos transformateurs comment ils veulent que ce soit fait?

• (1020)

M. Martin Sullivan: Oui, nous avons recours à des techniciens, notamment lorsqu'il s'agit de nouveaux produits. Par exemple, il y a quelques années, nous nous sommes lancés dans la production du concombre de mer pour le marché asiatique. Nous invitons des spécialistes de ces régions afin d'enseigner à nos travailleurs les bonnes techniques de production, selon les spécifications voulues. Cela s'inscrit dans le cadre normal de nos activités commerciales.

L'hon. Gerry Ritz: Vous pouviez ensuite envoyer des spécialistes canadiens sur place afin d'aider à développer ces marchés. C'est à quoi servent les échanges commerciaux: recourir à des spécialistes pour favoriser le commerce. Ce n'est pas une mauvaise chose; nous évitons ainsi qu'un secteur soit inondé de travailleurs qui vont et viennent. Nous pouvons ainsi acquérir tout un savoir-faire.

M. Martin Sullivan: C'est exact.

Le président: Merci, monsieur Ritz. Votre temps de parole est écoulé.

Voilà qui met fin aux échanges avec ce groupe d'experts. Nous sommes dans les temps. Je tiens à remercier les témoins de leur présence et des discussions intéressantes qu'ils ont eues avec les députés. N'hésitez pas à nous transmettre toute autre information qui vous vient en tête ou que vous n'avez pas pu présenter. Notre greffier est là. Nous accepterons les observations jusqu'à la fin octobre, après quoi nous nous attellerons à la tâche de rédiger notre rapport.

Merci, encore une fois, d'avoir pris la peine de venir. Nous vous en sommes vraiment reconnaissants.

Nous ferons une pause de seulement cinq minutes parce que nous sommes pressés par le temps. Ne vous éloignez pas trop.

• (1020)

_____ (Pause) _____

• (1030)

Le président: Bienvenue, monsieur, et bienvenue à tous les autres qui viennent de se joindre à nous.

Nous en sommes à notre dernier groupe, toujours dans le cadre de notre étude du PTP. Nous avons déjà visité la plupart des provinces et nous avons terminé nos consultations avec les territoires. Les gens nous ont fourni beaucoup d'observations. Jusqu'ici, nous avons reçu 20 000 courriels, presque 300 témoins et 130 mémoires. C'est un projet de grande envergure, qui se poursuivra jusqu'à la fin octobre. Nous préparerons ensuite un rapport, que nous présenterons au Parlement.

Comme vous le savez bien, monsieur Taylor, il s'agit d'un accord très important, qui regroupe 12 pays représentant 40 % du PIB et 800 millions de consommateurs. Je crois que c'est un de ces accords qui touchent tous les Canadiens, d'une façon ou d'une autre; il est vrai que certains accords sont plus positifs que d'autres, mais notre travail est d'écouter les Canadiens. À cet égard, nous tiendrons une

tribune libre à la fin de la séance. Avec tout ce qui se passe aux États-Unis, le dossier du commerce suscite de l'intérêt plus que jamais.

Sans plus tarder, monsieur, vous disposez de cinq minutes. Nous vous saurions gré de respecter cette limite de temps. Nous passerons ensuite aux échanges avec les députés.

Vous avez la parole.

M. Ron Taylor (directeur général, Newfoundland and Labrador Association of Technology Industries): Merci infiniment.

Je m'appelle Ron Taylor, et je suis le directeur général de la Newfoundland and Labrador Association of Technology Industries. Je tiens à vous remercier de nous avoir invités à témoigner devant vous aujourd'hui.

C'est curieux, parce qu'à titre d'intervenant du secteur des technologies, j'ai l'occasion de parcourir le monde et, dans le cadre de mes voyages, je vois divers niveaux de sécurité. Au cours des 14 années que j'ai passées à St. John's, je crois bien que c'est la première fois que je vois de telles mesures de sécurité ici. C'est un peu intéressant de vivre cela ici. J'en ai certainement l'habitude puisque je me rends souvent dans des établissements à accès restreint et équipés de vitres pare-balles à l'entrée, mais il est curieux de voir cela dans mon patelin.

Merci beaucoup de nous avoir invités ici. Le commerce international fait partie intégrante du secteur des technologies à Terre-Neuve-et-Labrador, comme en témoigne la croissance exponentielle que nous avons connue ces dernières années.

Permettez-moi de vous parler un peu de ce que nous faisons et de ce à quoi nous contribuons. Nous supervisons environ 165 ou 170 entreprises situées ici, à Terre-Neuve-et-Labrador. Leurs chiffres d'affaires totalisent environ 1,6 milliard de dollars par année. Fait intéressant, il y a 10 ans, ce montant était de 460 millions de dollars. Nous prévoyons qu'il doublera encore au cours des 10 prochaines années. Nous en devons une bonne partie aux transactions menées à l'extérieur du Canada et, dans bien des cas, à l'extérieur de l'Amérique du Nord. En matière de commerce international, si une entreprise canadienne du secteur des technologies n'a pas accès aux marchés internationaux, elle ne prendra pas d'expansion.

Parlons maintenant de la libéralisation des échanges. Bien entendu, si vous étiez là à l'époque des négociations de l'ALENA, vous vous souviendrez sans doute du climat d'appréhension qui régnait alors: le ciel allait nous tomber sur la tête et les Américains allaient se servir de l'ALENA pour venir nous englober. Bien entendu, rien de tout cela ne s'est produit. En fait, beaucoup de gens disent aujourd'hui que l'ALENA a certainement procuré des avantages réels aux Canadiens.

Je crois que nous avons la même réaction à l'égard du PTP et de l'AECG — l'objet de mon exposé aujourd'hui, comme vous le savez —, en ce qui concerne la libéralisation des échanges et la réduction des barrières et des tarifs. Je crois comprendre que le PTP permet de réduire environ 18 000 barrières et tarifs. Pour nous, les répercussions sont énormes. Dans un secteur où la plupart des échanges commerciaux se font à l'étranger, l'élimination de telles difficultés nous facilite beaucoup la tâche.

Nous avons la chance de vivre dans ce coin-ci du monde; certes, il peut être difficile de transporter des marchandises entre les pays, mais la technologie permet d'éliminer ces obstacles. C'est pourquoi notre secteur a connu une croissance notable, qui se poursuit encore.

Si on examine certains des géants du secteur des technologies, comme Apple, Google, Facebook, on constate qu'ils appuient tous le PTP. L'ouverture des frontières permet d'accéder plus facilement aux marchés, ce qui joue un rôle énorme. Le PTP protégera des choses comme... en fait, il empêchera les gouvernements de ralentir la circulation des données et d'exiger le stockage de données dans un endroit particulier, si bien que nous pourrions utiliser l'infonuagique le plus possible. Ce sera certes avantageux pour nous.

D'un point de vue technologique, en ce qui a trait au travail de notre organisation, je sais que certains détails n'ont pas encore été communiqués, mais d'après nos observations et nos entretiens avec quelques-uns des principaux acteurs du secteur des technologies en Amérique du Nord, tout porte à croire que cet accord servira au mieux nos intérêts. Dans le milieu des technologies, nous n'entrevoions vraiment rien d'inquiétant. Nous aimons l'idée d'ouvrir les marchés et de faire venir des gens ici. Pour nous, l'arrivée d'entreprises étrangères à Terre-Neuve-et-Labrador dans le secteur des technologies ne constitue nullement un obstacle. Au contraire, nous considérons cela comme une occasion de partenariat et une source de débouchés.

Bref, du point de vue de notre organisation et de nos membres, nous appuyons à coup sûr cette initiative.

• (1035)

Le président: Merci, monsieur.

Je sais que vous avez mentionné la sécurité. Ce n'est pas parce que nous ne faisons pas confiance aux Terre-Neuviens; c'est tout simplement un signe des temps, auquel la Chambre des communes doit s'adapter. On n'y peut rien. Où que nous allions, nous devons avoir le même niveau de sécurité. C'est ainsi. Comme vous l'avez constaté, vous-même, lors de vos voyages dans le monde entier, le contexte actuel est différent.

M. Ron Taylor: J'ai grandi au centre-ville de Toronto. Je suis donc habitué à voir des choses hors de l'ordinaire à certains endroits. J'ai démenagé ici il y a une dizaine d'années, et tout cela est certes inhabituel. Mais je comprends très bien votre point de vue.

Le président: Avant de céder la parole aux députés, j'aimerais rappeler quelques points.

Nous travaillons dans les deux langues officielles. Vous trouverez, au fond de la salle, le matériel pour l'interprétation, et il y a aussi du café à votre disposition. Sachez également qu'il est interdit de prendre des photos ou des vidéos durant la séance.

Toutefois, avant de commencer, je vois que nous sommes censés recevoir un autre témoin: Kathleen Connors. Je ne sais pas si elle est là. Son nom figure sur la liste.

Si elle n'est pas là, nous allons poursuivre. C'est correct.

Nous allons donc entendre les députés, à commencer par M. Ritz.

À vous la parole, monsieur, pour cinq minutes.

L'hon. Gerry Ritz: Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Taylor, de l'exposé que vous nous avez fait aujourd'hui. Il n'y a pas grand monde autour de la table, mais nous vous avons tous écouté avec grand intérêt. C'est formidable.

Il y a beaucoup de discussions sur le PTP, et certains détracteurs affirment notamment que cet accord ne profitera qu'aux multinationales. Vous ne dirigez pas de multinationales à Terre-Neuve. Vos membres sont surtout des petites entreprises. Quelle serait leur taille moyenne?

M. Ron Taylor: Dans les témoignages fournis partout au Canada, on entend beaucoup le terme « PME »: les petites et moyennes entreprises, n'est-ce pas?

L'hon. Gerry Ritz: Oui.

M. Ron Taylor: Eh bien, à Terre-Neuve, ce sigle désigne plutôt les « petites et microentreprises ». Nous travaillons avec beaucoup d'entreprises qui ont généralement moins de 20 employés. Ce sont des entreprises qui accordent une très grande importance à l'accès aux marchés. Nous excellons dans le marketing de créneaux. Nous ne sommes pas à la recherche du prochain Google ou de quelque chose de ce genre...

L'hon. Gerry Ritz: Mais vous pourriez tomber dessus, on ne sait jamais.

• (1040)

M. Ron Taylor: On ne sait jamais, en effet.

L'hon. Gerry Ritz: Selon le vieux cliché, la taille n'est pas sans importance, mais dans ce cas-ci, plus une entreprise est petite, plus elle profite d'un accord commercial solide comme le PTP. L'industrie des services en bénéficiera énormément. Il peut s'agir de très petites boutiques, d'architectes, d'ingénieurs et de tous les autres services qui font la renommée du Canada.

Le pont de la Confédération a été construit par une entreprise hollandaise — n'est-ce pas, monsieur le président? —, mais c'est une firme d'ingénierie canadienne qui l'a conçu. Voilà le type d'interopérabilité qui existe déjà. Ou est-ce l'inverse...? En tout cas, c'est le genre de partenariat qu'on observe sur la scène mondiale, et je suis sûr que vous vous efforcez d'y participer.

Pour ce qui est de la formation de vos membres, comment décidez-vous...? Comme perspective d'avenir, quand vous voyez l'ouverture de tous ces marchés, envisagez-vous d'utiliser une autre approche en matière de formation ou une autre série de paramètres?

M. Ron Taylor: Notre organisation représente un certain nombre de secteurs, notamment les TIC et les technologies océanographiques.

Quand je parle de technologies océanographiques, je ne fais pas allusion à la construction navale ou à la pêche. Je parle plutôt de choses comme...

L'hon. Gerry Ritz: L'équipement spécialisé.

M. Ron Taylor: ... la défense de la sécurité maritime, axée sur une foule de logiciels. Il ne s'agit pas tant du matériel informatique. Notre secteur des technologies repose, en grande partie, sur la conception de logiciels.

L'hon. Gerry Ritz: C'est vrai. J'ai eu cette discussion avec Rick Hillier.

M. Ron Taylor: Oui, exactement.

Vous ne verrez pas nos noms sur beaucoup de produits, mais nous fabriquons des composantes qui se trouvent à l'intérieur d'un grand nombre d'entre eux. En fait, nous accomplissons une quantité de travail incroyable aux États-Unis, dans les domaines de l'aérospatiale, de la défense et de la sécurité océanique. Nous faisons affaire avec bon nombre des principaux intégrateurs de systèmes de défense et constructeurs d'aéronefs aux États-Unis, ainsi qu'avec les principales institutions financières. Une bonne partie de notre travail porte sur le blanchiment d'argent, la surveillance de groupes terroristes, etc. On trouve, dans la région, des entreprises de logiciels qui sont des chefs de file mondiaux en la matière.

Pour une petite organisation, plus l'accès aux marchés est facile et moins il y a d'incertitudes... Habituellement, avant d'entrer sur un marché qui n'est pas visé par un accord de libre-échange, nous commençons par nous poser les questions suivantes: quels sont les obstacles, quels sont les aspects qui méritent notre attention...

L'hon. Gerry Ritz: Quelles sont les mesures de protection?

M. Ron Taylor: ... et quel est le coût d'entrée? S'il existe trop de règlements ou trop d'obstacles dès le départ, l'entreprise pourrait se raviser. Comme il s'agit de petites entreprises, elles n'ont pas les moyens de dépenser 200 000 \$ rien que pour avoir accès au marché.

En matière de libre-échange, je reviens toujours à l'ALENA. Cet accord nous a ouvert le marché américain. Nous y sommes allés et nous avons accompli de grandes choses.

L'hon. Gerry Ritz: Nous avons entendu beaucoup de témoins dire que l'ALENA ne nous a rien donné, que le libre-échange ne sert à rien et que les échanges commerciaux s'estompent après la signature d'accords de libre-échange.

Vous n'êtes pas de cet avis. Selon vous, il y a moyen de tirer profit de la chaîne d'approvisionnement mondiale.

M. Ron Taylor: J'ai découvert que les organisations canadiennes, dans leur ensemble, peuvent faire concurrence à n'importe qui...

L'hon. Gerry Ritz: Absolument.

M. Ron Taylor: ... que ce soit ici, en Amérique du Nord ou ailleurs dans le monde. Si vous parlez à des gens aux États-Unis, ils vous diront que c'est nous qui sommes sortis gagnants dans le contexte de l'ALENA.

En ce qui concerne le PTP, évidemment, les travailleurs du secteur automobile auront de quoi s'inquiéter, mais si on tient compte de Terre-Neuve-et-Labrador et du type d'industries que nous représentons, je crois que l'ouverture des marchés sera à notre avantage.

L'hon. Gerry Ritz: Merci.

Le président: Madame Ludwig, vous avez cinq minutes.

Mme Karen Ludwig: Bonjour, et merci à notre seul témoin pour cette partie.

En ce qui a trait à l'industrie des technologies à Terre-Neuve-et-Labrador, vous représentez 165 entreprises dans le domaine. Savez-vous, grosso modo, combien d'entre elles se trouvent au Canada atlantique?

M. Ron Taylor: C'est une bonne question.

Si vous me permettez une courte digression, je préside le comité de l'EPCE sur les TIC pour le Canada atlantique. Je m'occupe donc de ce dossier en permanence. Je n'ai pas la réponse à votre question, mais je sais que ces entreprises sont très présentes en Nouvelle-Écosse, mais moins à l'Île-du-Prince-Édouard; le Nouveau-Brunswick compte, lui aussi, un secteur très dynamique. Il s'agit généralement de petites entreprises ou de microentreprises. La plupart d'entre elles emploient moins de 250 personnes, ce qui correspond à la définition de petite entreprise.

C'est pourquoi je parle de petites entreprises et de microentreprises, parce qu'au Canada atlantique, une entreprise de 250 employés est considérée comme une grande entreprise.

Mme Karen Ludwig: Comme on le sait, les microentreprises représentent 54 % du total.

• (1045)

M. Ron Taylor: Absolument.

Mme Karen Ludwig: Quand on examine le secteur des technologies, la situation est intéressante. Dans le cadre des consultations que nous avons menées d'un bout à l'autre du pays, nous n'avons pas entendu beaucoup de représentants de ce secteur.

C'est tout à fait intéressant, parce que votre secteur doit probablement compter sur certaines importations pour mettre au point des technologies, des composantes ou des systèmes. En ce qui a trait aux exportations de services, travaillez-vous dans le domaine de la cybersécurité?

M. Ron Taylor: Oui. Nous avons l'entreprise Verafin.

Faites-vous allusion à la cybersécurité dans le secteur financier?

Mme Karen Ludwig: Oui.

M. Ron Taylor: D'accord. Nous avons une entreprise dans le secteur.

Mme Karen Ludwig: Collaborez-vous avec les universités ou les collèges à Terre-Neuve-et-Labrador ou dans la région de l'Atlantique?

M. Ron Taylor: Le bon côté de vivre dans un endroit comme Terre-Neuve-et-Labrador après avoir grandi dans une ville comme Toronto, c'est que tout le monde se connaît, comme nous ne sommes qu'un demi-million de personnes.

Hier soir, j'ai organisé un événement Hacking Health à l'université auquel ont assisté 130 personnes. Ici, nous collaborons, parce que nous sommes seulement un demi-million dans la province et que 250 000 personnes habitent dans la grande région de St. John's. Nous avons tous tendance à collaborer, ce qui est vraiment génial. Je peux appeler un ministre provincial ou fédéral. C'est plus difficile à faire si vous habitez dans une ville comme Toronto.

Mme Karen Ludwig: Monsieur Taylor, nous avons entendu des témoignages ici, et j'ai également entendu des collègues américains — j'ai participé à une conférence plus tôt cette année à Nashville — exprimer leurs inquiétudes en ce qui concerne le droit d'auteur et la propriété intellectuelle, notamment au sujet du secteur des technologies en ligne et bien entendu de l'industrie de la musique. Auriez-vous des commentaires à ce sujet?

M. Ron Taylor: La propriété intellectuelle est toujours une source d'inquiétude, et sa protection est très importante.

Les types de technologies de nos entreprises ne sont pas ce que les autres cherchent à copier, parce qu'il s'agit de technologies très spécialisées.

Je comprends ce que vous dites. C'est très important de savoir que son droit d'auteur est protégé. Nous avons de nombreux clients qui regardent du côté de certains autres marchés qui ne sont pas visés par cet accord. Le secteur des technologies se plaît à dire à la blague que ces marchés sont un excellent endroit pour vendre une fois son logiciel, parce que des entreprises feront probablement de l'ingénierie à rebours et publieront le logiciel dans un autre format ailleurs. Bref, le droit d'auteur et sa protection sont très importants, et je suis d'avis que cet accord le protège.

Mme Karen Ludwig: Pouvez-vous nous parler des travaux que vous ou votre secteur faites en matière de recherche-développement?

M. Ron Taylor: Nous faisons beaucoup de recherche-développement relativement aux océans. Nos travaux concernent de nombreux éléments comme la téléalimentation et la transmission d'énergie sans fil. La sécurité des données est un autre secteur important.

Nous avons une entreprise, Camouflage, qui fait beaucoup de recherche dans le masquage des données. Lorsque je parle de masquage des données, je ne fais pas allusion au cryptage des données. Par exemple, si quelqu'un vole tous les renseignements concernant la carte de crédit de votre entreprise, cette information peut être masquée de manière à ce qu'elle semble réelle, sans que ce le soit. C'est la meilleure manière de le décrire. Si les données sont compromises, les gens qui les détiennent n'ont pas les données réelles, même si elles le semblent. Dans sa forme la plus simple, l'information peut inclure votre prénom, le nom de famille d'une autre personne et l'adresse d'une autre personne. Les renseignements ne peuvent donc pas être utilisés en tant que tels à des fins criminelles.

Mme Karen Ludwig: Monsieur Taylor, votre entreprise est-elle située à St. John's?

M. Ron Taylor: Oui.

Mme Karen Ludwig: L'accès à Internet doit être meilleur à St. John's qu'ailleurs sur l'île.

M. Ron Taylor: Pas moins de 98 % de la province a accès à Internet. Dans la plupart des cas, les gens qui n'y ont pas accès habitent dans de très petites collectivités, mais la majorité des entreprises ont accès à Internet.

Le président: Merci. Le temps est écoulé.

La parole est maintenant à la députée du NPD.

Madame Ramsey, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey: Merci de votre exposé. C'est quelque chose dont nous avons un peu entendu parler au Comité. Je me trouvais sur la côte ouest, et beaucoup de personnes sont vraiment inquiètes, parce qu'elles enseignent à des jeunes dans le secteur des technologies et de l'innovation qui s'en vont ensuite aux États-Unis. Ils quittent le pays. Des gens s'inquiètent de notre incapacité de conserver nos talents au Canada. Avez-vous le même problème de votre côté?

Ensuite, l'importance de la stratégie d'innovation au Canada a bien été soulignée au Comité, et Jim Balsillie, le PDG de RIM, a témoigné devant le Comité et n'a pas mâché ses mots dans son exposé. Il a dit que le PTP fera en sorte que les entreprises novatrices canadiennes devront à jamais se contenter de la deuxième place dans le secteur des technologies de l'information et l'économie du savoir. Il nous a ensuite garanti qu'il n'y aura plus jamais une autre grande entreprise canadienne de haute technologie, si le PTP est adopté: « La meilleure des choses à faire pour un innovateur canadien sous le régime du PTP est de déménager aux États-Unis. »

Qu'en pensez-vous et quelles mesures le Canada doit-il prendre en vue de protéger l'innovation et de s'assurer que les brevets et l'innovation demeurent au pays?

• (1050)

M. Ron Taylor: Premièrement, il y aura toujours des gens qui voudront vivre et travailler ailleurs. J'ai passé 30 ans à le faire; je suis donc bien placé pour le comprendre. Néanmoins, il y a beaucoup de gens qui souhaitent habiter et travailler là où ils sont nés et ont grandi. Un grand nombre d'entre eux quitteront parfois leur ville, parce qu'il n'y a pas de travail pour eux. La beauté du secteur des technologies, c'est que l'endroit où vous vous trouvez n'a pas vraiment d'importance. Vous n'avez pas besoin de vous trouver à proximité d'un port, d'un aéroport ou d'une plaque tournante du transport. L'échange d'information se fait grandement par voie électronique.

En ce qui concerne les jeunes, c'est un défi non seulement à Terre-Neuve-et-Labrador, mais également partout au Canada en dehors des grandes villes. À Terre-Neuve-et-Labrador, les entreprises du secteur des technologies se sont grandement concentrées dans la grande région de St. John's. Cependant, nous avons travaillé d'arrache-pied à établir des ponts avec d'autres régions au sein de la province pour y établir des centres d'innovation en vue de stimuler l'innovation et de créer des possibilités.

Nous sommes un grand joueur dans le milieu des entreprises en démarrage ici. J'ai organisé hier l'évènement Hacking Health pour 130 personnes. L'objectif est de créer des possibilités pour les gens qui souhaitent demeurer ici et travailler à Terre-Neuve-et-Labrador. Certains voudront quitter la province pour simplement aller chercher de l'expérience à l'extérieur, mais je ne...

Mme Tracey Ramsey: Je m'excuse de vous interrompre, mais j'ai une autre question, et je sais que je vais manquer de temps.

Je crois que le Comité s'inquiète également que les PME ne soient pas en mesure d'avoir accès aux marchés étrangers. Seulement 10,4 % des petites et moyennes entreprises faisaient des exportations en 2011, et il faut surmonter d'énormes défis pour avoir accès à ces marchés. Lorsque nous arrivons dans des collectivités et que nous entendons que la vaste majorité des entreprises sont de petites et moyennes entreprises ou des microentreprises, pour reprendre votre expression, c'est d'autant plus inquiétant pour la viabilité non seulement de votre secteur, mais également d'autres secteurs.

J'aimerais parler de la localisation des données. J'ai entendu des gens me confier que la localisation des données en vertu du PTP est une très grande source d'inquiétudes pour eux. En gros, il n'y aura aucune manière de nous assurer de conserver les données au Canada. Les données pourraient être envoyées aux États-Unis, et les Américains ont bien entendu le Patriot Act et d'autres mesures qui s'appliquent aux États-Unis. J'habite près de la frontière américaine dans le sud-ouest de l'Ontario.

Pourriez-vous nous parler de la localisation des données en vertu du PTP?

M. Ron Taylor: C'est toujours un défi, parce que des gens vous diront que le stockage des données doit se faire dans leur localité si vous voulez y faire des affaires. La majorité des localités ont des endroits pour le stockage des données. Bref, la question est de déterminer ce qui se passe lorsqu'il n'est pas possible d'inclure une disposition qui précise que le stockage doit se faire à cet endroit.

Mme Tracey Ramsey: Ce ne sera pas possible en vertu du PTP.

M. Ron Taylor: Je le sais. C'est très difficile pour moi de vous donner une réponse définitive à ce sujet, parce qu'il y a de nombreux points de vue différents. Certains se demanderont si leurs données seront protégées. De toute manière, une grande quantité de données est stockée dans le nuage. Si vous avez sur vous un appareil sans fil, vos données ne se trouvent pas dans votre cour arrière. Elles sont...

Mme Tracey Ramsey: Cependant, ces données sont stockées au Canada. Elles se trouvent dans des nuages au Canada; elles ne sont pas stockées à l'étranger. Les gens ne s'inquiètent pas seulement des États-Unis. La Malaisie et d'autres pays faisant partie du PTP n'offrent certainement pas les mêmes protections quant aux données que le Canada. Deux provinces canadiennes ont en fait adopté des lois en vue d'empêcher l'envoi à l'étranger de données.

Je crois que les Canadiens s'inquiètent vraiment de l'endroit où leurs données peuvent être stockées et ce que d'autres peuvent en faire.

M. Ron Taylor: De mon point de vue, la majorité des gens que je côtoie quotidiennement ne voient pas cela comme une situation propre au Canada; c'est mondial. Ils comprennent que la mondialisation est là pour rester. L'objectif est évidemment de nous assurer de protéger les renseignements personnels des gens, mais les marchés sont mondiaux.

J'aimerais revenir sur un point que vous avez soulevé plus tôt. La majorité de nos petites entreprises et de nos microentreprises visent dès leur début à percer les marchés internationaux; elles ne regardent pas du côté des marchés locaux. Elles reconnaissent la mondialisation du secteur et adoptent une approche en conséquence par rapport au stockage des données.

Mme Tracey Ramsey: J'imagine que cela revient à nous demander...

Le président: Merci. Votre temps est écoulé, madame Ramsey.

Mme Tracey Ramsey: ... si nous devons nous assurer que ces renseignements sont stockés au Canada et si cela préoccupe les Canadiens.

M. Ron Taylor: Oui. Il y a différents points de vue.

Le président: Le temps est plus qu'écoulé. La parole est maintenant à M. Dhaliwal.

Allez-y. Vous avez la parole.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président.

Bienvenue, monsieur Taylor. Je tiens à vous féliciter des 165 petites entreprises et microentreprises, du chiffre d'affaires de 1,6 milliard de dollars et de votre ambition de doubler le tout au cours des 10 prochaines années.

• (1055)

M. Ron Taylor: Merci.

M. Sukh Dhaliwal: J'aimerais poursuivre dans la même veine que Mme Ramsey. Jim Balsillie a également mentionné que l'innovation doit être la priorité absolue avant d'entamer des négociations en vue de conclure des accords commerciaux. Qu'en pensez-vous?

M. Ron Taylor: L'innovation est très importante. Elle joue un rôle important dans ce que nous faisons ici, soit innover, améliorer et créer de nouvelles possibilités. Nous avons eu l'occasion d'accueillir le ministre Bains à quelques reprises, et je collabore actuellement avec les autorités provinciales à l'élaboration d'une stratégie provinciale d'innovation.

Bref, je confirme que c'est très important d'avoir une bonne stratégie d'innovation et un bon plan d'action en la matière dans la province et au pays.

M. Sukh Dhaliwal: D'accord.

Vous avez également dit que la protection est très importante. Michael Geist a mentionné que les données montrent que la prolongation de la durée du droit d'auteur coûte plus cher aux consommateurs et n'encourage pas la créativité. Qu'en pensez-vous?

M. Ron Taylor: Lorsqu'il est question des droits d'auteur dans le domaine des technologies, la majorité de ce dont il est question a une durée de vie très courte. Les technologies que nous utilisons aujourd'hui seront en grande partie obsolètes d'ici trois ou cinq ans. Pour ce qui nous intéresse, à Terre-Neuve-et-Labrador, nous ne vendons pas directement la majorité de la propriété intellectuelle que nous détenons dans bien des cas aux utilisateurs finaux; nous faisons partie d'une chaîne d'approvisionnement. Si nous vendons une technologie à Boeing, c'est Boeing qui protège cette propriété

intellectuelle. Si nous vendons nos technologies à des banques ou à des institutions financières, ce sont elles qui les protègent.

M. Sukh Dhaliwal: D'accord.

Y a-t-il autre chose que vous n'avez pas encore dit, mais que vous aimeriez mentionner dans le cadre de nos délibérations? Je vous donne deux minutes de mon temps.

M. Ron Taylor: J'aimerais revenir à certaines questions qui ont été posées plus tôt. De notre point de vue, la plupart de nos entreprises tentent dès leur début de conquérir les marchés mondiaux. Bon nombre de nos entreprises n'essaient pas de vendre leurs produits dans les marchés locaux. Elles se tournent immédiatement vers les marchés mondiaux; bref, l'accès à ces marchés est primordial. Comme nous sommes dans une petite province qui a une faible population, si nous produisons ici un type de logiciel qui peut avoir des applications dans les marchés mondiaux et que nous ne commençons pas dès le départ...

À vrai dire, bon nombre de nos entreprises faisaient des affaires depuis cinq, six ou même huit ans avant de réaliser leur première vente au Canada. Elles se sont pratiquement immédiatement tournées vers les marchés mondiaux, parce que c'est là que se trouvent les débouchés pour nous. Avoir accès aux marchés où les barrières commerciales sont réduites nous rend la vie beaucoup plus facile.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Le président: Merci, monsieur Dhaliwal.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

Allez-y.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci, monsieur le président.

Bonjour et bienvenue, monsieur Taylor. Je vous remercie de nous entretenir aujourd'hui de cet aspect méconnu de l'industrie. Comme l'a dit Mme Ramsey, nous n'avons pas beaucoup entendu parler de technologie jusqu'à maintenant.

On parle ici de 165 compagnies, de petites entreprises. C'est très intéressant. D'après ce que j'ai compris, vous travaillez principalement au développement de logiciels liés au domaine aérospatial, à celui de l'aviation et des banques ainsi qu'à tout ce qui est sécurité.

Parmi les 12 pays de l'accord du Partenariat transpacifique, y en a-t-il un où il est plus difficile d'ouvrir des portes en vue de vendre vos logiciels?

[Traduction]

M. Ron Taylor: Nos ventes se font majoritairement par l'entremise de tiers. Nous ne le faisons pas directement. Nous le faisons par l'entremise d'une chaîne d'approvisionnement.

[Français]

Mme Linda Lapointe: La compagnie Boeing, par exemple, peut être présente dans les autres pays.

[Traduction]

M. Ron Taylor: Oui. C'est exact.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Vous sembliez dire, concernant la technologie océanique, que vous aviez un spectre important.

Est-il facile de vendre des systèmes de sécurité océanique au Japon?

[Traduction]

M. Ron Taylor: Oui. Les systèmes de sécurité visent l'observation des océans, des applications en eau profonde pour le secteur pétrolier et gazier, la sécurité et la défense maritimes et l'imagerie à haute résolution. Par exemple, une technologie de Terre-Neuve a récemment été utilisée pour repérer l'épave de l'expédition de Franklin grâce à des sonars et à des planeurs sous-marins. Nous faisons beaucoup de choses dans le milieu océanique.

Fait intéressant, je crois que les gens se disent que, comme nous sommes à Terre-Neuve, une grande partie de nos activités ont trait à la construction navale et à la pêche, mais ce n'est vraiment qu'une très petite partie de nos activités. Même lorsqu'il est question de la construction navale, nous ne martelons pas le métal. Nos technologies ne sont pas utilisées dans la coque; elles sont installées dans la passerelle.

• (1100)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Il est question de contrats publics et de composantes canadiennes.

Dans votre cas, ces composantes canadiennes, en matière de technologie, sont-elles à la hausse?

[Traduction]

M. Ron Taylor: Oui.

[Français]

Mme Linda Lapointe: On parlait plus tôt de la mobilité de la main-d'oeuvre entre les pays qui signeraient l'entente du Partenariat transpacifique.

Croyez-vous qu'il serait avantageux de faire venir de la main-d'oeuvre ici, à Terre-Neuve-et-Labrador?

[Traduction]

M. Ron Taylor: Absolument. Même si nous avons beaucoup de personnes très talentueuses dans la province, un grand nombre de nos entreprises n'arrivent tout simplement pas à trouver la bonne personne, parce qu'elles sont spécialisées. Actuellement, même si nos entreprises embauchent le plus grand nombre possible de Terre-Neuviens, de Labradoriens et de Canadiens, il arrive parfois qu'elles doivent aller à l'étranger pour recruter des développeurs et des spécialistes.

Nous le faisons déjà depuis de nombreuses années; nous continuerons donc tout simplement à le faire. L'idée de la libre circulation de la main-d'oeuvre m'enchant. Si nous avons besoin qu'une personne vienne ici, nous pouvons le faire. Si nous devons aller ailleurs pour travailler, les règlements et les lourdeurs administratives ne nous en empêcheront pas.

Je crois que nous avons fait nos preuves à Terre-Neuve-et-Labrador. Les types de technologies que nous offrons au monde sont de calibre mondial, et nous pouvons rivaliser avec n'importe qui. Nous n'avons donc pas peur que des gens viennent ici. À vrai dire, nous souhaitons que plus de gens le fassent.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Plus tôt, on a beaucoup parlé de la protection des renseignements personnels et de l'endroit physique où ces données étaient stockées. Vous avez dit que c'était un défi.

Dans le cadre de l'accord du Partenariat transpacifique, pourrait-il y avoir un incitatif si certaines parties étaient renégociées? Y a-t-il des endroits que vous aimeriez voir améliorés à cet égard?

[Traduction]

M. Ron Taylor: Je crois que les gens s'inquiètent toujours de la protection de leurs renseignements personnels financiers, médicaux et juridiques. Ils veulent savoir que ces renseignements sont protégés. Ils savent qu'au Canada nous avons des règlements, des coupe-feu et des manières d'y arriver. Je crois que les gens ne savent pas ce qui se passe lorsque leurs renseignements sortent du pays. Que se passe-t-il lorsque leurs renseignements sont dans le nuage? D'après mon expérience, je sais à quel point c'est sécuritaire, mais rien ne l'est totalement.

Les gens se demandent ce qui se passe et veulent savoir si leurs renseignements sont en sécurité. Nous en sommes témoins dans la province lorsqu'il y a des atteintes à la protection des données et que des gens ont accès à des choses auxquelles ils ne devraient pas avoir accès, mais nous avons des manières de vérifier le tout ici. Il faut comprendre que le PTP offre le même type de protection. Dans le cas contraire, je crois que les gens hésiteront et seront inquiets. Je crois que c'est normal d'avoir une telle réaction. Je tiens à savoir que mes données sont en sécurité et protégées. Je tiens à m'assurer qu'un tiers qui se trouve à 10 000 miles d'ici ne consulte pas des données sur moi auxquelles il ne devrait pas avoir accès.

Nous le faisons, indépendamment du PTP. Nous le faisons à l'échelle mondiale en collaboration avec tous les grands fournisseurs, et nous avons été témoins de certains des défis. Le secteur des technologies ne ressemble pas à la majorité des industries traditionnelles. Il évolue à la vitesse de la lumière et change très rapidement. Bon nombre de possibilités s'offrent à nous. Cependant, chaque fois qu'une possibilité se présente, des portails ou des choses peuvent être créés, et des gens peuvent y avoir accès et s'en servir pour commettre des actes malveillants. J'en suis conscient.

Le président: Merci. Votre temps est plus qu'écoulé.

Nous allons maintenant passer à M. Van Kesteren, notre dernier intervenant pour la journée.

Allez-y.

M. Dave Van Kesteren: Merci, monsieur le président.

Merci, monsieur Taylor. J'étais en train de me dire qu'au cours de ma carrière je ne me rappelle pas que nous ayons eu une période avec un seul témoin, mis à part probablement un ministre, et vous vous en êtes très bien sorti. Je me disais que nous allions manquer de questions, mais chacun d'entre nous avait des aspects dont nous voulions parler. Vous avez très bien répondu à nos questions. J'aimerais également ajouter que, pour un habitant de la terre ferme, vous faites honneur à l'île.

Félicitations.

• (1105)

M. Ron Taylor: Merci. J'aime bien vivre à Terre-Neuve. Je dis aux gens que cela m'a permis de prolonger ma vie de quelques années.

M. Dave Van Kesteren: Oui. C'est excellent.

Je regarde les différents groupes que vous représentez et je pense au sans-fil, à l'avantage que vous avez ici, à la nécessité de produire cela et au marché que nous avons ici. Évidemment, la nécessité est mère de l'invention. Il y a de nombreux pays dans le monde, et je me dis que cela peut s'avérer une excellente occasion. Je pense à des pays comme le Vietnam qui n'ont pas l'infrastructure ou à d'autres pays du tiers-monde. Le monde vous est ouvert.

Je suis persuadé que vous y avez déjà pensé. Pouvez-vous nous faire part de vos réflexions en la matière?

M. Ron Taylor: Lorsque je suis arrivé ici il y a 12 ans, je me rappelle que des gens m'ont demandé: « Vous avez travaillé partout dans le monde. Pourquoi avez-vous choisi de vous installer à Terre-Neuve? » Je leur répondais que la province offre des possibilités. Il y a vraiment de grandes choses qui se passent ici.

Par exemple, en ce qui concerne les technologies sans fil et la transmission d'énergie sans fil, une grande partie de nos technologies se retrouvent sous l'eau. Par le passé, les branchements étaient les points faibles, même dans le cas des planeurs sous-marins, en raison de la corrosion. Ce n'est plus un problème lorsque tout est encastré. Cela permet de grandement en réduire les risques.

Prenons tout simplement ce qui se trouve sur votre pupitre aujourd'hui. Voyez le nombre de fils nécessaires pour brancher tous les appareils. L'avenir, c'est de trouver une manière d'alimenter en énergie et de recharger des appareils grâce à une technologie sans fil. Bonté divine, nous n'avons qu'à jeter un coup d'oeil derrière nos bureaux pour voir tous les fils qui s'y trouvent. C'est dément.

La province compte un chef de file mondial qui attire l'attention d'entreprises comme Boeing. Il s'agit de Solace Power, et cette entreprise collabore avec l'armée américaine. Pensez aux soldats moyens sur le terrain. Si je ne m'abuse, un soldat transporte des blocs-piles qui pèsent environ 25 livres. C'est assez incroyable pour un soldat, dont tout l'équipement est alimenté en énergie par une technologie sans fil, d'être en mesure de monter à bord d'un camion, d'une voiture ou d'un navire et de recharger automatiquement son équipement pendant qu'il se déplace. C'est ce que nous faisons ici.

Les gens sont notamment surpris lorsqu'ils viennent ici que nous soyons un chef de file mondial dans les technologies océaniques. Nous connaissons beaucoup de succès dans le domaine. Nous avons également des technologies de calibre mondial dans le domaine des mouvements de capitaux et la lutte contre la fraude, le blanchiment d'argent et le terrorisme. Ces technologies existent ici, et l'ensemble du secteur connaît beaucoup de succès.

J'ai mentionné que je voulais doubler encore le tout d'ici 10 ans. Hier soir, je me trouvais dans une pièce avec 130 jeunes personnes qui s'intéressent aux technologies touchant le système des soins de santé, et c'est époustouflant de voir ce sur quoi elles travaillent déjà. Terre-Neuve-et-Labrador, l'innovation dont font preuve nos gens, leur esprit d'entrepreneuriat et la grande quantité de talents dans la province, même si nous sommes peu nombreux, voilà ce qui m'épate toujours. C'est notamment ce qui m'a incité à venir ici, et c'est certainement l'une des raisons pour lesquelles j'y reste.

M. Dave Van Kesteren: C'est une histoire intéressante, et cela m'amène à mon dernier point. Nous cherchons tous la masse critique. J'ai l'impression que cela stimule un tel mouvement. C'est génial. Vous aimeriez peut-être nous en parler. Pensez-vous que Terre-Neuve-et-Labrador pourrait devenir une nouvelle Silicon Valley en ce qui concerne seulement un nouvel ensemble de technologies qui propulseront le Canada vers l'avenir?

M. Ron Taylor: Nous essayons de créer un tel environnement ici. Par le passé, Terre-Neuve-et-Labrador dépendait énormément de ses ressources naturelles, mais les ressources naturelles sont cycliques. Elles vont et viennent, et les niveaux de prix fluctuent. Nous n'avons qu'à regarder ce qui s'est passé dans le secteur du pétrole et du gaz naturel au cours des dernières années.

Le grand avantage du secteur des technologies, c'est que nous vendons des connaissances et que nous ne sommes pas désavantagés. La croissance du secteur des technologies de pointe et tous les éléments connexes sont infinis. Sa croissance est exponentielle. Il est vrai que la nature insulaire de Terre-Neuve nous cause parfois des

problèmes. Ce n'est pas facile d'y faire livrer des choses ou d'en expédier ailleurs. Cependant, ces obstacles n'existent pas dans le secteur des technologies. Nous ne sommes pas plus avantagés ou désavantagés en étant à Terre-Neuve que si nous étions à Toronto ou à Silicon Valley. À vrai dire, un grand nombre de nos entreprises sont à Silicon Valley dans des incubateurs d'entreprises.

En février, j'accompagnerai 16 entreprises du secteur des jeux vidéo au plus grand salon mondial pour les développeurs de jeux vidéo. Nous avons des activités à New York. Ils prétendent être « Silicon Valley » et essaient de devenir l'endroit où aller sur la côte Est si vous êtes dans le secteur des technologies.

Nous n'en sommes encore qu'au début ici. Partout où je regarde, nous accomplissons un travail incroyable en vue de mettre en place des écosystèmes pour favoriser le développement d'entreprises en démarrage, de rendre possible l'innovation en dehors des grands centres urbains, d'y travailler et de créer un milieu où toutes ces jeunes personnes bourrées de talents peuvent accomplir un travail de pointe.

À bien des endroits, il y a beaucoup de gens talentueux sur le terrain, mais ils ne savent pas par où commencer. Il faut mettre en place de tels écosystèmes et des systèmes d'innovation. Ainsi, si vous avez une idée, vous savez l'endroit où vous pouvez aller pour parler à quelqu'un demain. Vous serez évidemment orientés vers des ministères fédéraux et provinciaux qui pourront vous aider, mais l'important est de mettre en marche votre projet. C'est en grande partie ce que nous faisons. Nous sommes un joueur important dans l'écosystème qui favorise le développement d'entreprises en démarrage. L'endroit où cela se produit n'a pas vraiment d'importance, tant que cela se produit.

• (1110)

Le président: Merci.

Je vous remercie de votre témoignage. C'était très instructif. Pour les gens qui pensent qu'il y a seulement de la pêche et des exploitations pétrolières à Terre-Neuve et qui entendent ce que votre entreprise fait, c'est très inspirant. Je vous remercie de votre présence et de votre exposé. Si vous voulez ajouter ou nous envoyer quelque chose, je vous invite à l'inclure dans le rapport. Si vous êtes de passage à Ottawa, je vous invite à venir assister aux réunions du Comité. Nous en serions ravis.

M. Ron Taylor: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

Voilà qui conclut nos séries de questions. Nous prendrons une petite pause de cinq minutes, puis nous passerons à la tribune publique.

Nous avons une liste de gens qui souhaitent prendre la parole. Vous aurez deux minutes; je vous prie donc de limiter vos commentaires à deux minutes. Il m'arrive parfois d'accorder jusqu'à deux minutes et demie, mais c'est tout.

Nous débiterons dans environ cinq minutes; la parole sera aux gens du public.

Merci.

• (1110) _____ (Pause) _____

• (1115)

Le président: Nous sommes rendus à la portion de la réunion consacrée à une tribune libre. Cet exercice a connu un grand succès ailleurs au pays. Nous accordons normalement environ deux minutes aux intervenants. Lorsque vos deux minutes seront écoulées, je l'indiquerai au moyen d'une feuille blanche pour vous donner l'occasion de conclure votre exposé. Nous passons d'un microphone à l'autre. Nous commencerons par le microphone numéro un, et une personne prendra place au microphone numéro deux. Nous irons en alternance.

Nous sommes ici pour vous écouter. Il n'y aura pas d'échanges. Les députés ne commenteront pas ce que vous avez dit, et tout ce que vous direz sera inclus dans le compte rendu. Vous pouvez également transmettre par courriel tout ce que vous avez l'impression de ne pas avoir eu le temps de dire.

Nous entendrons en premier Mary Tee qui prendra place au microphone numéro un, puis Marjorie Evans prendra place au microphone numéro deux.

Allez-y, madame Tee.

Mme Mary Tee (à titre personnel): Merci de me donner l'occasion de prendre la parole.

Je limiterai mes commentaires à certaines répercussions qu'aurait l'accord sur l'environnement et les personnes les plus vulnérables de notre société.

Le Canada a promis de faire la transition vers une économie à faible intensité de carbone. Pendant que les gouvernements canadiens discutent de la manière de nous assurer d'un avenir axé sur les énergies propres, nous devons en même temps composer avec le PTP qui risque de faire dérailler ce processus et qui menace de miner les progrès économiques et environnementaux réalisés.

Cet accord menace dangereusement le bien commun, parce qu'il favorise les multinationales. Dans le cadre d'accords commerciaux similaires, le Canada a déjà été poursuivi en justice 35 fois, et 63 % de ces contestations devant les tribunaux portaient sur des mesures liées à la protection de l'environnement. Le PTP risque fort probablement d'accroître le nombre de poursuites, en particulier en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États.

Avec l'élimination des restrictions concernant les exportations de gaz, cet accord stimulerait encore plus l'exploitation des combustibles fossiles et accélérerait le rythme de l'exploration et de l'extraction du gaz naturel. Par ailleurs, il est fort probable que les emplois dans le secteur manufacturier canadien soient envoyés au Vietnam ou en Malaisie en vue d'y profiter d'une main-d'œuvre bon marché. La production de biens dans ces pays génère de deux à quatre fois plus d'émissions de carbone. Qui plus est, l'augmentation connexe des émissions de gaz à effet de serre en raison du transport aurait de terribles conséquences sur l'environnement, ce qui porterait un autre dur coup sur la vie des générations actuelles et futures dans le monde.

Il ne fait aucun doute que les dangers découlant de la signature d'un accord qui protégeait les intérêts des grandes multinationales...

• (1120)

Le président: Je m'excuse; je vous invite à conclure votre exposé.

Mme Mary Tee: ... aux dépens des gouvernements élus, des pauvres et de l'environnement, dépassent grandement les avantages que pourrait avoir le PTP. Sans une approche éthique, le

développement économique et la croissance des nations ne peuvent se faire adéquatement.

Le président: Merci beaucoup.

Passons à Marjorie Evans. Pourrais-je demander à Michael Power de bien vouloir prendre place au microphone numéro un?

Allez-y, madame Evans.

Mme Marjorie Evans (à titre personnel): Bonjour, mesdames et messieurs. Merci de me donner l'occasion de prendre la parole ici aujourd'hui.

Je m'intéresse grandement à la protection de l'environnement dans la province depuis environ trois décennies. À plusieurs reprises, les évaluations environnementales m'ont laissée perplexe. Ce processus est régi par une loi canadienne, et nous espérons que cette loi veille aux intérêts non seulement des entreprises, mais aussi des Canadiens. Le gouvernement devrait se préoccuper des millions de Canadiens, de leurs droits et des droits de l'environnement au Canada.

Je ne connais pas vraiment les détails du PTP. Je sais toutefois que l'ALENA a permis à des entreprises d'intenter des poursuites en justice, comme à Digby Neck en ce qui concerne le projet de carrière de Bilcon, une entreprise américaine, si je ne m'abuse. L'entreprise voulait exploiter une carrière et un port et faire circuler des navires par la baie de Fundy. Le processus lié à l'évaluation environnementale a porté ses fruits lorsque les gens de la région se sont opposés au projet. Cependant, l'entreprise a maintenant décidé de contester la décision en vertu de l'ALENA. Elle cherche à obtenir 101 millions de dollars américains du gouvernement du Canada.

C'est bien beau. Les grandes entreprises ont les moyens d'intenter des poursuites en justice. Toutefois, qu'en est-il des gens? Si le projet de carrière allait de l'avant et que les tribunaux donnaient raison à l'entreprise quant à sa contestation soulevée en vertu de l'ALENA, les gens seraient-ils indemnisés pour la détérioration de leur qualité de vie? Recevraient-ils des centaines de milliers de dollars pour les dédommager de la perte de la valeur de leur propriété? Qu'en est-il des baleines dans la baie de Fundy? Comment pourrions-nous les indemniser?

• (1125)

Le président: Merci de votre exposé, madame Evans.

Passons à M. Michael Power. Nous demandons à Christina Dawn de bien vouloir prendre place au microphone numéro deux.

Allez-y, monsieur Power.

M. Michael Power (à titre personnel): Merci, monsieur le président.

Je travaille pour la Fraternité internationale des ouvriers en électricité. J'aimerais vous parler de mobilité de la main-d'œuvre. L'économie de notre province est fondée sur l'exploitation de nos ressources naturelles. Nous avons notamment plusieurs projets en cours dans les secteurs de l'exploitation pétrolière et gazière et de l'aménagement hydroélectrique. Dans le contexte de la mondialisation de l'économie, la protection des travailleurs canadiens est au cœur de nos préoccupations. Les Canadiens doivent passer en premier. C'est notre priorité.

J'ai négocié les conventions relatives au raccordement permanent avec la Nouvelle-Écosse au moyen de lignes de transmission partant du barrage hydroélectrique des chutes Muskrat, ce qui comprenait bien évidemment tout l'équipement nécessaire à ce projet. Nous travaillons en partenariat avec l'entreprise énergétique Nalcor pour la réalisation de ce projet. Nous nous demandons s'il sera toujours possible, une fois le PTP conclu, d'établir des partenariats semblables avec des entreprises canadiennes et de protéger le droit des Canadiens d'être les premiers considérés pour occuper les emplois offerts.

Il ne fait aucun doute que nous avons besoin d'une certaine expertise. Nos conventions collectives prévoient ainsi la possibilité de faire venir au pays des travailleurs étrangers pour faciliter le transfert de technologie et l'entretien des pièces d'équipement fabriquées ailleurs dans le monde. C'est l'un des éléments qui nous préoccupent.

Il y a aussi la question de la mobilité de la main-d'oeuvre entre les différentes régions du Canada. S'il y a pénurie de monteurs de lignes électriques à Terre-Neuve, nous aimerions pouvoir recruter les travailleurs disponibles dans toutes les autres provinces. Si nous n'en trouvons pas, nous devrions pouvoir en faire venir des États-Unis ou d'un autre pays. Notre syndicat ne s'oppose pas du tout à cette façon de faire. Les conventions collectives que nous avons conclues pour le développement de ces projets hydroélectriques comportent d'ailleurs des dispositions à cet effet.

L'équipement utilisé pour ce projet vient de différentes parties du monde. Certaines pièces sont fabriquées en Chine, d'autres en Inde, d'autres encore en Turquie. Il y en a d'un peu partout. Il va de soi que des représentants des fabricants seront présents pour l'installation de ces équipements. Nous travaillons avec ces gens-là pour veiller à ce que le transfert technologique se fasse sans mettre en péril des emplois canadiens de telle sorte que nos travailleurs puissent continuer à gagner leur vie dans l'industrie de la construction.

Lorsque je parle de mobilité, c'est exactement à cela que je pense: nous voulons que les Canadiens aient la priorité. Si des groupes autochtones vivent à proximité de ces projets de construction, nous leur donnons le premier choix quant aux emplois offerts pour autant qu'ils possèdent les compétences et les qualifications requises.

Le président: Merci, monsieur Power.

Une partie des préoccupations que vous soulevez ont déjà été mises de l'avant par certains de vos camarades et d'autres travailleurs d'ailleurs au pays. Si votre syndicat a d'autres pistes de réflexion à nous proposer, n'hésitez pas à le faire.

Nous allons maintenant passer au micro numéro 2 pour entendre Christina Dawn. Elle sera suivie de Sharon Halfyard au micro numéro 1.

À vous la parole, Christina.

Mme Christina Dawn (à titre personnel): Je vous remercie de me donner l'occasion de participer aujourd'hui à cette consultation publique.

Vous avez devant vous une citoyenne très inquiète — et très nerveuse également. J'estime que nous avons la responsabilité de protéger notre environnement naturel, non seulement pour nous-mêmes et pour les générations futures, mais aussi pour la flore, la faune et tous les organismes pouvant ressentir les impacts de nos actions.

Le Partenariat transpacifique est surtout problématique du fait qu'il confère aux entreprises étrangères le droit de poursuivre notre gouvernement si des modifications apportées à nos lois ont pour

effet de nuire à leurs investissements. Je ne vois pas comment nous pourrions protéger notre environnement si l'on limite de cette manière notre capacité d'adopter de nouvelles lois environnementales.

Pour cette raison, je m'oppose au Partenariat transpacifique.

Le président: Merci beaucoup. Merci d'avoir pris la parole.

Est-ce que Anthony Middleton peut s'approcher du micro numéro deux?

C'est à votre tour, Sharon.

Mme Sharon Halfyard (à titre personnel): Je dirais que je suis ici en ma qualité de parent, d'ancienne professeure et d'ancienne propriétaire d'une petite entreprise qui faisait des affaires en France, aux États-Unis et en Irlande. Soyez assurés que je suis tout à fait consciente de l'importance du commerce.

Mais je vous parle également aujourd'hui à titre d'étudiante au doctorat qui fait de la recherche. Pas plus tard que la semaine dernière, j'ai lu un ouvrage de Susan Tilley de l'Université Brock au sujet de la recherche éthique. Elle y parlait de transparence. Elle y traitait aussi d'éthique dans les entrevues et les analyses. Je m'intéresse à toutes ces choses pour la rédaction de ma thèse.

Je dois vous avouer que je suis plutôt choquée et déçue de voir comment les choses se passent ici aujourd'hui. C'est un processus qui ne m'apparaît pas du tout équitable. Je suis allée voir une partie des Blue Jays la semaine dernière. Si je devais vous attribuer un score en fonction des idées bien arrêtées que vous avez déjà, ce que tout bon chercheur devrait éviter, je dirais qu'il y a cinq pour et un contre. Ce n'est pas ainsi que l'on mène une étude équitable.

Merci beaucoup.

• (1130)

Le président: Merci.

Nous allons passer à Anthony Middleton.

M. Anthony Middleton (à titre personnel): Je m'appelle Tony Middleton. Je suis un professeur d'informatique à la retraite et je prends la parole en tant que simple citoyen.

Au Canada comme aux États-Unis, la richesse est de moins en moins bien répartie. Des emplois de qualité sont délocalisés. Les niveaux d'endettement mettent en péril la stabilité économique. Aux États-Unis tout particulièrement, la stabilité est maintenue par l'accroissement de la dette. Si les Américains ne pouvaient plus s'endetter, ils devraient renoncer à toute stabilité économique. Certaines études indépendantes indiquent que les traités commerciaux risquent d'envenimer les choses.

En outre, ces traités limitent notre capacité de réparer les torts déjà causés. Les poursuites visant à régler des différends entre investisseurs et États peuvent contrecarrer les efforts déployés par les gouvernements pour stimuler l'économie nationale. D'énormes sommes d'argent peuvent être en cause dans ces poursuites qui s'appuient sur des projections de bénéfices parfois assez fantaisistes.

Les poursuites visant le règlement de différends entre investisseurs et États ont essentiellement pour effet de donner aux tribunaux étrangers préséance sur ceux du pays. C'est comme si l'on révisait la Constitution du pays visé. On ne modifie pas la Constitution à proprement parler; on se contente de faire en sorte qu'elle soit de moins en moins pertinente.

Merci

Le président: Merci, monsieur Middleton.

M. Anthony Middleton: Est-ce que j'ai dépassé les deux minutes prévues?

Le président: Il vous restait encore amplement de temps. Merci.
C'est ainsi que se termine notre exercice de consultation à Terre-Neuve-et-Labrador. Nous serons en Nouvelle-Écosse cet après-midi.

Merci à tous pour votre présence aujourd'hui.

La séance est levée.

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>