



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 040 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mardi 25 octobre 2016**

**Président**

**L'honorable Mark Eyking**



## Comité permanent du commerce international

Le mardi 25 octobre 2016

• (1110)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):** La séance est ouverte. Bonjour à tous.

Je vois une longue liste de témoins pour aujourd'hui. Je suis désolé, nous sommes un peu en retard. Comme vous le savez, il arrive que ce qui se passe sur la Colline détermine le déroulement de notre journée. Il y avait des votes.

Allez-y, monsieur Hoback.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** Monsieur le président, je voudrais proposer une motion avant que nous ne commençons, étant donné les invités que nous aurons un peu plus tard cet après-midi. Je présente mes excuses aux témoins qui sont ici, mais j'espère que nous pouvons traiter rapidement de la question et ensuite, passer aux témoins.

Je propose:

Que le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes tienne immédiatement une réunion sur l'Accord économique et commercial global pour avoir les dernières informations de la ministre du Commerce international et des fonctionnaires concernés sur la rupture des discussions entre le Canada et l'Union européenne.

Après les événements de la semaine dernière et au cours de la fin de semaine, je crois qu'il est très important que le Comité soit mis au fait et que la ministre se présente devant le Comité, avec des représentants officiels, et que nous organisions une réunion sans délai à cet égard.

**Le président:** Je crois que la motion est suffisamment explicite.

Y a-t-il d'autres commentaires? Est-ce que quelqu'un s'y oppose?

**M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.):** Oui.

**Le président:** Le vote va se faire à main levée.

**Une voix:** Puis-je demander un vote par appel nominal?

**Le président:** D'accord. Êtes-vous prêts?

Est-ce que tout le monde comprend la motion?

(La motion est rejetée. [Voir le *Procès-verbal*])

**Le président:** La motion est rejetée.

Nous allons poursuivre notre réunion.

Encore une fois, bienvenue.

Nos témoins savent que nous traitons du Partenariat transpacifique, ou PTP, un très grand accord qui touche tous les Canadiens qu'ils soient consommateurs ou entrepreneurs.

Notre comité voyage partout au pays et tient des consultations. Nous avons parcouru les territoires et les provinces. De nombreux intervenants se sont présentés devant nous jusqu'ici et bien sûr, bon nombre de particuliers. Nous avons plus de 20 000 présentations de particuliers. Une tribune libre suit toutes nos réunions, donc nous avons reçu beaucoup d'information.

Nous espérons finir les présentations d'ici la fin du mois et ensuite, nous préparerons un rapport à présenter à la Chambre des communes.

Sans plus tarder, voici une liste et passons à l'action. Nous avons deux langues officielles, donc nous avons prévu de la traduction.

Pour ceux et celles qui ne connaissent pas bien le processus, je demanderais à chaque groupe ou chaque personne de se tenir à environ cinq minutes. Nous écouterons tout le monde et ensuite, nous passerons à l'interaction avec les députés.

Pour commencer, souhaitons la bienvenue à Alex et à Jeronim qui se joignent à nous par vidéoconférence.

Vous nous entendez?

**M. Alex Izurieta (économiste principal, Nations Unies, à titre personnel):** Mesdames et messieurs, nous tenons à vous remercier de nous avoir offert l'occasion de discuter des constatations de notre étude.

Il s'agit d'une analyse empirique réalisée à l'aide de l'outil de modélisation des politiques mondiales de l'ONU — ci-après l'outil de modélisation — dans le cadre d'un protocole d'entente entre la CNUCED et le Global Development and Environment Institute de la Tufts University. Ainsi, elle représente un exercice universitaire et non pas forcément les perspectives des établissements auxquels les auteurs sont associés.

Nous prévoyons que le PTP n'aura pratiquement aucun effet sur la croissance du PIB au Canada et qu'il aura un effet négatif sur l'emploi en entraînant la perte d'environ 60 000 emplois sur 10 ans.

Notre étude diffère d'autres études du PTP en fonction de modèles pour trois raisons.

En premier lieu, le modèle employé, soit l'outil de modélisation de l'ONU, n'est pas un modèle spécialisé de commerce mondial. Il s'agit plutôt d'un modèle macroéconomique du commerce, des finances et des politiques de l'économie mondiale.

En deuxième lieu, l'outil de modélisation n'est pas fondé sur le plein emploi et des hypothèses d'équilibre général de modèles de commerce standard.

En troisième lieu, nous nous concentrons sur des éléments de redressements macrofinanciers dont les modèles standard ne tiennent pas compte. En fait, la plupart des modèles de commerce standard n'intègrent pas la dynamique macroéconomique, la majoration de prix ou d'autres frictions, ne saisissent pas le rôle de la politique fiscale ou monétaire et n'ont même pas de secteur financier.

Il faut bien comprendre la première différence des études réalisées à l'aide de modèles de commerce standard. Le commerce international est un élément central de l'outil de modélisation, mais ce modèle considère les équations des importations et des exportations en fonction de quatre catégories principales: la fabrication de produits, les produits primaires, l'énergie et les services. Normalement, les modèles de commerce standard considèrent de nombreux sous-groupes de biens échangés.

À la question à savoir si le commerce est mieux traité dans ces modèles, cela dépend de divers éléments. Par exemple, malgré le fait qu'ils offrent une plus grande diversité de produits, les estimations qu'ils produisent — c'est-à-dire les facteurs qui déterminent l'ampleur des relations de cause à effet — sont des paramètres imposés pour la plupart. Par contre, dans l'outil de modélisation, ces facteurs sont estimés à l'aide de méthodes économétriques à partir de données s'étendant sur diverses décennies.

De plus, comme la plupart des changements envisagés dans le PTP ne sont pas des tarifs en soi, mais plutôt l'absence de tarifs et un nombre important de coûts, de changements institutionnels et de changements réglementaires, on pourrait avancer que l'hypothèse standard selon laquelle tout changement de la sorte équivalait à un tarif n'est pas raisonnable.

Quoi qu'il en soit, afin de faire une comparaison utile entre notre étude et celles réalisées à l'aide de modèles de commerce standard, nous avons pris les constatations de ces dernières au sujet du volume des échanges commerciaux comme notre hypothèse de départ. Pour être précis, nous avons fait nos projections en présumant que les modèles standard sont corrects pour ce qui est de l'incidence du PTP sur le volume des échanges commerciaux. S'il y a eu une hypothèse héroïque dans notre travail, c'était celle-ci.

Ce qui nous amène à la deuxième différence: dans l'outil de modélisation, il n'est pas présumé que le plein emploi sera forcément maintenu après les changements dans la spécialisation, les préférences et les prix découlant de la concurrence et des mouvements plus libres de capitaux. De tels effets possibles du PTP peuvent laisser inutilisés l'emploi, les capitaux et les compétences.

De même, dans l'outil de modélisation, on ne présume pas que toutes les économies générées par la modification des tendances dans les dépenses et les portefeuilles sont entièrement investies dans des capitaux fixes. On ne présume pas non plus d'une concurrence parfaite et ainsi, dans l'outil de modélisation, les gains d'efficacité ou de productivité ne se traduisent pas entièrement en une réduction des prix pour les consommateurs.

Bref, dans l'outil de modélisation, le chômage peut s'avérer un effet durable — ce qu'on appelle hystérèse dans la littérature —, les économies excédentaires peuvent se transformer en spéculation financière lorsque la demande est faible et des profits supérieurs ou une majoration plus élevée peuvent l'emporter sur des avantages pour les consommateurs.

Enfin, la troisième différence entre notre étude et les études standards consiste en notre concentration sur les effets non commerciaux de traités de commerce et d'investissement, notamment la déréglementation financière et du commerce, la protection du profit et des limites à la souveraineté du gouvernement en matière de politiques. Ainsi, nous analysons l'incidence du PTP sur la répartition des revenus, les dépenses totales et la demande, les taux d'imposition et les dépenses du gouvernement sur des biens, des services et la protection sociale.

●(1115)

Nous trouvons que la croissance du PIB n'est pas sans conteste positive, comme il est affirmé dans des études fondées sur le modèle standard. La perte d'emploi chez les membres et non-membres du PTP est considérable. La répartition des revenus sur le plan national et international se détériore alors que les parts d'actifs augmentent.

Nous discutons de nos résultats détaillés, nos hypothèses, notre méthode et les éléments techniques du modèle dans notre article et dans une série d'études techniques à laquelle l'article renvoie.

Merci beaucoup.

●(1120)

**Le président:** Merci, messieurs. Je crois que pour vous, c'est la soirée.

Je maintiendrai la vidéoconférence au cas où nous avons des problèmes techniques. Passons maintenant à Médecins canadiens pour le régime public.

Docteur Mehta, vous avez la parole.

**Dr Chetan Mehta (membre, Médecins canadiens pour le régime public):** D'abord, je souhaite remercier le Comité permanent du commerce international de m'avoir invité. Je m'appelle Chetan Mehta et je suis médecin de famille et en médecine de la toxicomanie. Je travaille au Queen West Community Health Centre et au service de médecine de la toxicomanie de l'hôpital Women's College.

Je parle aujourd'hui au nom des Médecins canadiens pour le régime public ou MCRP. MCRP s'est engagé envers une réforme des politiques qui est fondée sur des faits et qui favorise les soins de santé publics et un régime qui fournit des soins aux patients en fonction du besoin plutôt que de la capacité à payer.

Notre organisation se préoccupe de l'incidence du PTP sur la santé des Canadiens. Aujourd'hui, même sans la ratification du PTP et de l'AECG, de nombreux Canadiens font face à des obstacles redoutables à l'accès aux médicaments dont ils ont désespérément besoin. Bon nombre des obstacles auxquels des Canadiens font face sont déterminés par des facteurs indépendants de leur volonté et par des décisions prises par le gouvernement, des sociétés et des groupes tels que le vôtre sur les politiques et le commerce.

Nous avons relevé trois dispositions dans l'accord du Partenariat transpacifique qui sont susceptibles d'avoir une incidence négative sur la santé de nos patients.

Dans la première disposition, le PTP prévoit l'extension des brevets aux procédures médicales, ce qui constitue une divergence très importante des structures médicales et juridiques existantes. Actuellement, des procédures telles que la chirurgie laparoscopique ou d'autres procédures d'intervention sont protégées de la restriction de brevets, ce qui donne à la communauté médicale un accès instantané aux meilleures méthodes qui s'offrent. Si le PTP est ratifié, de nouvelles méthodes peuvent être brevetées et ainsi, la prochaine percée — la prochaine chirurgie laparoscopique, par exemple — pourrait rester cachée derrière des obstacles juridiques et politiques et par conséquent, être moins accessible.

Bon nombre de tels services ont le potentiel de sauver des vies. Une réforme des brevets de ce genre risque également de se faire sentir de manière importante dans les professions paramédicales — notamment la dentisterie, la physiothérapie ou l'inhalothérapie — qui sont de plus en plus liées à des soins hospitaliers. Il y a peu de doute que la qualité des soins de santé au Canada en général en souffrirait, tant des obstacles devant les patients pour accéder aux services appropriés que des obstacles à l'innovation canadienne.

La deuxième disposition, qui porte sur le renforcement des brevets pour les produits pharmaceutiques, fait l'objet de la majorité de l'attention et pour cause. Elle pourrait avoir une incidence profonde sur ceux et celles qui dépendent de médicaments et surtout, qui n'ont pas de régime d'assurance-médicaments. Le PTP permet aux sociétés pharmaceutiques de prolonger la durée d'un nouveau brevet de cinq ans ou plus, selon que les retards dans le processus d'approbation du brevet soient jugés « déraisonnables ». D'autres accords commerciaux comprennent des dispositions semblables, mais le PTP affaiblit l'exigence de justifier un retard déraisonnable, ce qui ouvre la voie à l'extension des brevets et des retards supplémentaires dans la production de médicaments génériques.

Les médicaments génériques sont essentiels aux régimes de santé à l'échelle mondiale. Par exemple, Médecins sans frontières a fait pression pour la réduction du coût des médicaments contre le VIH de 99 % par l'introduction de médicaments génériques; les fabricants des médicaments génériques ont quand même réalisé des profits. Par l'extension des brevets, nous retardons la production de médicaments génériques, et ce, à un prix énorme pour les patients qui en dépendent. Les dispositions du PTP relatives aux brevets représentent les intérêts des sociétés et aucun avantage prouvé pour la santé publique.

L'histoire récente montre que l'effet des brevets de plus longue durée est en fait de réduire les activités de recherche et développement. En 1989, alors que les brevets ont eu une extension jusqu'à 20 ans, l'industrie pharmaceutique a promis d'augmenter le budget affecté à la R-D à 10 % des dépenses totales. Par contre, le budget affecté à la R-D a diminué et dans certains cas, jusqu'à 3 %, tandis que les fonds affectés au marketing auprès des médecins ont augmenté. La protection accrue des brevets a eu pour résultat plus de profits, mais moins d'innovation.

Je discuterai volontiers de mon étude de cas sur les médicaments contre l'hépatite C. Elle montre qu'actuellement, ces nouveaux médicaments coûtent de 80 000 à 150 000 \$ par série de traitement, par personne, dans le régime de soins de santé de l'Ontario. Le risque pour les assureurs publics et privés est important aujourd'hui et il serait plus grave aux termes du PTP.

Notre dernière préoccupation concerne l'affaiblissement des pouvoirs de réglementation des gouvernements dans le cadre du PTP. Comme vous le savez peut-être, le règlement des différends entre investisseurs et États (RDIE), qui a fait l'objet de beaucoup de discussion, en est la raison. Les réclamations en vertu du RDIE permettent aux sociétés de contester les politiques de gouvernements étrangers qui diminuent ou risquent de diminuer leurs gains.

Les réclamations en vertu du RDIE ne sont pas nouvelles. Ce qui est nouveau, c'est l'accent sur les pertes potentielles. Les sociétés peuvent se prévaloir des dispositions dans le PTP relatives au RDIE en se fondant sur des pertes financières prétendues et non pas prouvées.

• (1125)

En plus des lacunes structurelles existantes, cette disposition érode encore les pouvoirs de réglementation de Santé Canada et dans le

domaine de la santé publique, et possiblement la sécurité des dispositifs médicaux et des médicaments. Les délibérations ont lieu bien sûr devant des tribunaux restreints et asymétriques, mais les effets se font sentir chez des patients du pays entier. Quand la réglementation de la santé publique fait face à des obstacles, les patients s'exposent directement aux décisions prises par des multinationales.

Le PTP a le potentiel de compromettre la santé et la vie de patients au Canada en bloquant l'accès à des méthodes innovatrices, en créant des obstacles aux médicaments médicalement nécessaires et en renforçant les moyens qui permettent à des multinationales d'éviter et de contourner des règlements, même si ces règlements sont prévus pour protéger les Canadiens et sauver des vies.

Pour ces raisons et pour d'autres dont je n'ai pas parlé ici, nous pressons le gouvernement fédéral de soumettre le Partenariat transpacifique à une analyse rigoureuse et transparente de l'incidence sur la santé, et nous demandons que les résultats soient communiqués à tous les Canadiens.

Si nous comptons ratifier un accord commercial ayant d'incalculables répercussions sur la santé qui touchent les vies de nous tous, il faut que nous soyons clairs sur ce que sont les conséquences.

Merci beaucoup.

**Le président:** Merci, docteur.

Passons maintenant aux invités qui sont ici avec nous.

D'abord, du Conseil de l'orge du Canada, Philip de Kemp.

Allez-y, monsieur. Vous avez la parole.

**M. Philip de Kemp (directeur exécutif, Barley Council of Canada):** Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie de votre invitation aujourd'hui.

Évidemment, certains d'entre vous m'ont déjà rencontré alors que j'étais directeur exécutif du Conseil de l'orge et de l'industrie brassicole, mais aussi à titre de participant assez actif de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire ou l'ACCAA. Je vous remercie de votre temps aujourd'hui.

Le Conseil de l'orge du Canada est sous la direction de membres de l'industrie et du secteur agricole et sert de voix nationale de l'industrie de l'orge au Canada. Notre conseil englobe toutes les commissions de producteurs de l'orge et tous les conseils des grains provinciaux et régionaux, qui ont tous un intérêt direct dans la troisième récolte en importance au Canada, c'est-à-dire l'orge. Ils représentent environ 23 000 producteurs d'orge à l'échelle du pays.

Les membres du conseil comprennent aussi des intervenants et d'ardents défenseurs de l'industrie brassicole et de la bière du Canada, du secteur de l'alimentation bovine, des exportateurs de grains et enfin, des responsables de la recherche sur l'orge et du secteur de développement des grains.

À titre d'organisme représentant la chaîne de valeur de l'orge du Canada, notre mandat est centré sur la mise en valeur de l'orge canadienne par la recherche et l'innovation, le développement des marchés et des débouchés internationaux et le traitement de questions relatives à l'accès aux marchés, et par l'adoption de pratiques exemplaires de gestion. La robustesse et la viabilité de notre industrie dépendent fortement de notre capacité d'accroître les occasions d'exportation d'aliments du bétail et d'orge brassicole et de répondre aux besoins de nos industries intérieures à valeur ajoutée qui, à leur tour, dépendent d'une orge de première qualité dans leurs activités. Je parle surtout de l'industrie brassicole du Canada, qui est le deuxième exportateur de malt au monde et qui achète chaque année plus d'un million de tonnes d'orge de brasserie.

Plus loin sur la chaîne de valeur, il y a l'industrie brassicole du Canada. Selon un rapport du Conference Board du Canada il y a environ un an, cette industrie génère plus de 5,8 milliards de dollars en revenus fiscaux fédéraux et provinciaux, sous forme de taxe de vente, de droit d'accise, d'impôt sur les sociétés, de taxe municipale et autres. Ces revenus proviennent de l'achat d'orge canadienne dont la valeur est d'environ 75 millions de dollars. Je dirais que de tels multiplicateurs sont probablement sans parallèle dans tout autre secteur canadien: l'orge d'agriculteurs canadiens d'une valeur de 75 millions de dollars crée des revenus fiscaux de 5,8 milliards de dollars pour le Canada. Je ne crois pas qu'il existe un meilleur multiplicateur.

Enfin, notre industrie dépend aussi de la robustesse et de la croissance de nos secteurs bovin et porcin. Ces secteurs achètent environ les deux tiers des quelque 8,5 millions de tonnes d'orge qui sont produits au Canada.

Étant donné la dépendance de notre industrie des exportations, que ce soit la vente d'orge en gros ou de produits bovins, porcins et de malt intérieurs traités et à valeur ajoutée pour exportation, personne ne s'étonnera du fait que notre industrie approuve et soutient vigoureusement l'entente négociée du Canada dans le cadre du Partenariat transpacifique. Pour l'orge canadienne, le PTP offrira des débouchés considérables et des avantages tout le long de la chaîne des valeurs.

Par exemple, uniquement au Japon, la réduction ou l'élimination des tarifs, de la majoration et des quotas propres aux pays pour le fourrage, les aliments, l'orge et le malt, de pair avec les débouchés supplémentaires d'exportation de produits de bœuf et de porc transformés se traduit par la vente d'environ 400 000 à 500 000 tonnes d'orge supplémentaires dont la valeur dans les poches des producteurs est de 75 à 100 millions de dollars.

Sans la ratification du PTP, notre dossier de ventes d'orge fourragère au Japon continuera d'être à risque, comme notre perte récente de vente de 250 000 à 300 000 tonnes environ d'orge fourragère au Japon en témoigne. Cette perte pourrait s'expliquer en partie de l'accord commercial bilatéral entre l'Australie et le Japon qui a éliminé les tarifs et ainsi, a donné à l'orge fourragère australienne un avantage concurrentiel.

Nous sommes conscients du fait que le discours politique concernant le soutien du PTP dans le cadre des élections aux États-Unis pourrait constituer le facteur déterminant dans le dénouement relativement au PTP. Toutefois, si tel est le cas, nous croyons qu'il est de plus en plus important pour le Canada de faire preuve de leadership international en ce qui concerne cet accord. Nous devons être solidaires avec nos partenaires commerciaux du PTP et faire preuve de notre reconnaissance de l'accord et du fait que nous respecterons nos engagements à titre de signataire, peu importe

la suite des choses après les résultats des élections aux États-Unis. Le geste est peut-être symbolique, mais il témoigne quand même de l'engagement continu du Canada envers nos partenaires commerciaux ailleurs dans la région.

Depuis toujours, la plupart des industries agricoles du Canada ont ouvert la voie dans la promotion et le soutien de l'expansion des débouchés commerciaux sur la scène mondiale, et je crois que notre succès international et notre dossier en matière d'exportation au cours des dernières décennies sont éloquentes.

● (1130)

Nous savons donner l'exemple. Nous pouvons et nous allons réaliser notre capacité d'exportation, comme nous l'avons toujours dit et comme nous avons toujours fait. En gros, le PTP et un bon marché pour l'orge canadienne et pour l'ensemble des exportations agricoles du Canada.

Pour clore, monsieur le président, je tiens à profiter de l'occasion pour remercier personnellement certaines des personnes qui ont joué un rôle déterminant dans l'avancement de cet accord tel qu'il est aujourd'hui. Aux anciens ministres Ed Fast et Gerry Ritz, merci de votre service et de votre soutien visant la promotion des débouchés pour les exportations agricoles du Canada lors des négociations en vue du PTP.

De plus, nous souhaitons reconnaître et remercier notre négociatrice en chef, Kirsten Hillman, et notre équipe à Agriculture et Agroalimentaire Canada, dont Frédéric Seppey et Denis Landreville, qui a travaillé extrêmement fort pour obtenir le meilleur marché que possible pour le Canada. Merci de vos efforts dévoués.

**Le président:** Merci, monsieur de Kemp. Merci d'être là aujourd'hui au nom des producteurs.

Nous passons maintenant à l'Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer. Nous avons parmi nous aujourd'hui Jerry Giroux et Sylvia Newell. Merci et bienvenue.

À vous la parole.

**M. Jerry Giroux (président, Comité du commerce international, Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer):** Merci, monsieur Bourgault, monsieur le président, mesdames et messieurs.

Je m'appelle Jerry Giroux et je suis président du comité sur le commerce international de l'Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer. Je vous remercie sincèrement de l'occasion de présenter au nom de l'Association. Nous sommes très reconnaissants de votre consultation et saisissons volontiers l'occasion de faire part de nos réflexions sur le Partenariat transpacifique de la perspective des membres de l'Association.

Sylvia Newell, directrice générale de l'Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer, m'accompagne.

L'Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer est dirigée par ses membres et représente un groupe divers d'entreprises ayant des activités de toutes sortes dans les secteurs du transport des marchandises, du transport de passagers, des trains de banlieue et des systèmes légers sur rail au Canada. Nous fournissons des produits et des services par l'intermédiaire de nos 140 membres.

Depuis longtemps, l'Association défend la suppression des obstacles au commerce qui nuisent à la capacité des fournisseurs de chemins de fer au Canada d'accéder à des marchés internationaux. La capacité d'accéder à la région de l'Asie-Pacifique en expansion rapide constituerait une occasion excellente pour nos membres. En ayant de tels objectifs à l'esprit, nous croyons que le PTP a le potentiel d'offrir plus d'occasions d'exportation à nos membres.

En 2015, le marché mondial d'approvisionnement des chemins de fer représentait un record d'environ 232 milliards de dollars. Il est attendu que la croissance du marché mondial d'approvisionnement des chemins de fer atteigne 2,6 % annuellement et 268 milliards en 2021. Les projections à cet égard reflètent les constatations d'une étude du marché mondial que Ronald Berger a réalisé à la demande de l'Union des industries ferroviaires européennes. Il est à souligner que par rapport à la dernière étude il y a deux ans, le marché mondial de l'approvisionnement des chemins de fer a réalisé une croissance considérable de 3 %, surtout dans la région de l'Asie-Pacifique.

En général, l'Association croit que le PTP a le potentiel d'offrir un accès efficace à la région de l'Asie-Pacifique d'éliminer les tarifs sur les produits industriels. Il offre le potentiel d'accroître l'observation de normes et de règlements internationaux, d'offrir un accès prévisible aux contrats d'approvisionnement gouvernementaux grâce à de nouvelles dispositions harmonisées entre les signataires de l'ALENA et une liberté de déplacement à des fins commerciales pour les conseillers et les ingénieurs de l'Association.

La croissance potentielle relative aux marchandises constitue un avantage secondaire du PTP pour nos membres. Elle donne lieu à une croissance du volume des marchandises qui sont transportées sur nos chemins de fer et à des exigences supplémentaires relatives aux wagons, aux locomotives et à l'infrastructure ferroviaire afin de soutenir la croissance des exportations dans la région de l'Asie-Pacifique.

Nous avons fait de la recherche sur le PTP — je n'ai pas lu les 5 000 pages — et sa pertinence au secteur des fournisseurs de chemins de fer au Canada. Nous avons pu trouver les dispositions dans le PTP sur l'approvisionnement du gouvernement concernant les équipements ferroviaires canadiens, mais le texte de l'accord du PTP nous semble ambigu quant à la manière dont vous abordez la communauté ferroviaire au Canada. Nous voyons des paragraphes traitant des secteurs de l'automobile, de l'agriculture et de la construction, mais le secteur ferroviaire ne semble pas être à l'écran radar.

En général, les membres de l'Association soutiennent le PTP, il y a des préoccupations sur la manière dont le PTP pourrait perturber les entreprises de nos membres en Amérique du Nord. Le commerce ouvert avec des pays à commerce ouvert et à bas salaires faisant partie du PTP pourrait avoir des conséquences imprévues pour les fournisseurs existants de fabricants d'équipements ferroviaires au Canada.

Voici une anecdote. La Chine ne fait pas partie actuellement du PTP, mais elle constitue un exemple de pays à bas salaires qui pourrait perturber l'approvisionnement des chemins de fer au Canada. Récemment, une entreprise chinoise a investi dans une installation à Moncton, au Nouveau-Brunswick, pour la fabrication de wagons. L'entreprise a fait des investissements semblables aux États-Unis où récemment, 47 sénateurs ont écrit au président Obama pour dénoncer le rejet de composants ferroviaires en acier aux États-Unis par cette entreprise par l'intermédiaire du fabricant de wagons nouvellement créé.

Le Canada compte un fabricant de wagons ferroviaires de renommée mondiale à Hamilton, en Ontario, qui crée des milliers d'emplois directs et indirects au Canada. L'anecdote de cette installation à Moncton permet d'exprimer la préoccupation générale de nos membres concernant un commerce équitable de produits fabriqués avec n'importe quel partenaire de commerce dont les normes relatives à la main-d'œuvre, à l'environnement ou au droit fiscal pourraient être très différentes. Il y a des pays faisant partie du PTP qui pourraient causer des perturbations semblables.

Une autre préoccupation exprimée par nos membres a trait à la manipulation des devises, qui, dans de nombreux cas, est un obstacle très important au commerce dans notre espace. Et c'est un risque auquel les entreprises canadiennes font face au moment de vendre dans les marchés internationaux.

● (1135)

Quand un pays intervient dans le marché des devises afin de dévaluer la devise de son pays afin de favoriser la concurrence des exportations des fabricants de son pays et d'accroître les importations, il crée un terrain de jeu inégal.

Dans le cadre de l'accord de libre-échange, la manipulation des devises peut entièrement contrer les avantages des réductions tarifaires en créant simultanément une subvention injuste aux exportations ou une surtaxe à l'importation. Depuis longtemps, les règles mondiales du commerce obligent les pays à s'abstenir de la manipulation des devises en raison du potentiel de distorsion du commerce. Or, malgré la mise en place de telles règles par le FMI et l'OMC, aucune mesure d'exécution multilatérale n'a été prise depuis les sept ans que le système économique mondiale est en vigueur.

**Le président:** Pourriez-vous conclure?

**M. Jerry Giroux:** Conclure?

**Le président:** Oui, il vous reste 30 secondes. Allez-y, un mot de la fin.

**M. Jerry Giroux:** En bref, l'une des réelles menaces constatées est l'absence de compréhension. Près de 95 % de nos membres seraient probablement incapables de nommer les pays membres du PTP. Nous vous enjoignons de bien former vos délégués commerciaux et de diffuser le message.

Comment les Canadiens, et les PME en particulier, peuvent-ils tirer avantage, accéder et profiter des possibilités pouvant se présenter dans le cadre du PTP? L'ACFCF tiendra un séminaire au Royal York Hotel le mois prochain et nous accueillerons des représentants d'EDC, des délégués commerciaux, des avocats spécialisés en droit commercial — pour les dispositions s'appliquant à CanExport entre autres — et instruire nos membres. Nous tentons vraiment de ramener ce sujet au premier plan.

En ce qui a trait au programme « Buy America », ses dispositions, qui pourraient écraser les clauses de n'importe quelle entente négociée, provoquent une peur bleue chez nos membres. En toute franchise, mon preneur aux livres est d'avis que les États-Unis refuseront de l'entériner peu importe. C'est à se demander, que l'on soit pour ou contre, que l'on dise oui ou non, s'il vous faudra tout réécrire après sept années de dur labeur?

En terminant, nous croyons...

Nous avons pris du retard. Je vous remercie de votre temps.

**Le président:** Merci monsieur. Je ne voulais pas vous interrompre, mais nous avons tellement de témoins.

Je veux que vous sachiez que nous avons en main votre mémoire et que nous le partagerons. Il figurera aussi dans le texte. Merci.

Nous allons maintenant passer à l'Association canadienne des constructeurs de véhicules. Nous accueillons M. Mark Nantais.

Monsieur, vous avez la parole.

• (1140)

**M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules):** Merci, monsieur le président et bonjour honorables membres. Je vous remercie vivement de me donner l'occasion de vous faire part de notre point de vue sur la négociation du PTP.

Depuis 90 ans maintenant, l'ACCV représente les principaux fabricants canadiens qui assemblent des véhicules ici au Canada. FCA Canada Inc, Ford Motor Company of Canada et General Motors of Canada Company figurent parmi nos membres, et ensemble ces entreprises sont responsables d'environ 60 % de toute la production canadienne. En fait, elles sont aussi les plus grandes entreprises multinationales au monde, exportant leurs véhicules dans 100 pays à travers le monde.

L'ACCV appuie les accords commerciaux équitables et équilibrés qui créent de véritables débouchés et des avantages pour les fabricants d'automobiles canadiens. L'AECG en est un bel exemple. Je tiens à dire que nous apprécions grandement les efforts du gouvernement, en particulier au cours des dernières semaines et dernier jours, et nous avons bon espoir que l'Union européenne pourra dégager un consensus et arriver à une conclusion fructueuse.

Nos usines canadiennes sont parmi les plus productives en Amérique du Nord et produisent constamment des véhicules de qualité primés. Les investissements de ces entreprises au Canada soutiennent l'ensemble de la chaîne de valeur, de la fabrication des pièces jusqu'à la recherche-développement, ce qui mène à l'avancement de technologies prometteuses.

La construction automobile et sa contribution au commerce international du Canada jette les bases de la croissance économique, elle contribue à une économie prospère et maintient plusieurs emplois pour la classe moyenne.

Par exemple, les exportations de véhicules et de pièces automobiles ont totalisé 87 milliards de dollars l'année dernière. Les véhicules constituent la deuxième plus importante exportation du Canada. De tous les véhicules fabriqués au pays, 97 % sont exportés aux États-Unis, notre principal marché, à des fins de vente ou pour leur transbordement vers des pays partout dans le monde. La construction automobile soutient 115 000 emplois directs dans les collectivités et 500 000 emplois directs et indirects dans l'ensemble du Canada. Chaque emploi sur la chaîne de montage génère sept à neuf emplois dans l'économie. Nous ne connaissons aucun autre secteur manufacturier ayant un effet multiplicateur aussi élevé sur l'emploi. Enfin, en 2014, l'industrie a contribué directement plus de 18 milliards de dollars au PIB.

Lors de nos entretiens avec le gouvernement au sujet du PTP, nos recommandations sont demeurées constantes et nous croyons qu'elles sont nécessaires afin d'établir le fondement d'échanges commerciaux libres et ouverts dans le secteur automobile.

Tout d'abord, nous avons recommandé expressément que les mêmes conditions et les mêmes résultats s'appliquent entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne le commerce des produits automobiles, compte tenu de la nature hautement intégrée des industries automobiles des deux pays.

Deuxièmement, une longue échéance est nécessaire pour l'élimination progressive et en fin de période des droits tarifaires

qu'impose le Canada pour les automobiles et camions importés du Japon, semblable à celle obtenue par les États-Unis.

Troisièmement, nous recommandons l'ajout de disciplines fermes et exécutoires sur la monnaie pour garantir que les dispositions sur l'accès au marché ne soient pas compromises par la propension d'un pays à manipuler sa monnaie, compte tenu de la convergence entre le commerce et la finance.

Le texte final du PTP ne renfermait pas de dispositions semblables pour le Canada et les États-Unis, et ne traitait pas non plus de la manipulation de la monnaie.

Récemment, le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada a rendu public un rapport intitulé Répercussions économiques de la participation du Canada à l'Accord du Partenariat transpacifique. Selon ce rapport:

Le secteur le plus touché par l'érosion de l'avantage préférentiel conféré par l'ALENA serait celui de l'automobile. ... la production automobile canadienne... ... serait appelée à diminuer.

De même, le rapport sur le PTP de la United States International Trade Commission conclut que l'élimination par le Canada des droits de douane sur les pièces automobiles profiterait surtout aux exportateurs de pièces automobiles japonais.

En conséquence, nous soumettons qu'il y a deux importantes dispositions dont il faut tenir compte dans le PTP. La première concerne le décalage par rapport à l'échéance des droits tarifaires aux États-Unis et la seconde, des mesures pour contre la manipulation des devises.

Les écarts importants entre l'élimination progressive des tarifs sur les produits automobiles aux États-Unis mettra en péril la justification économique des investissements dans les chaînes de montage et d'approvisionnement en Ontario et au Canada, et nuira aussi aux avantages historiques chèrement acquis dans le cadre de l'intégration et de l'harmonisation de la réglementation, de l'infrastructure et de la chaîne d'approvisionnement des secteurs automobiles canadiens et américains.

Le Canada a accepté une élimination progressive accélérée tarifaire sur cinq ans, et c'est cinq fois plus rapide que l'élimination tarifaire progressive sur les produits automobiles négociée avec les États-Unis qui est de 25 ans pour les véhicules et 30 ans pour les camions. Ces deux tarifs américains sont concentrés en fin de période.

Le PTP, dans sa forme actuelle, ne tient pas compte de l'intégration de l'industrie de la construction automobile en Amérique du Nord. Ce secteur fonctionne en tant qu'industrie inextricablement liée en raison de notre développement historique aux termes de l'ALENA et, auparavant, du Pacte de l'automobile. Le commerce des produits automobiles aux termes de l'ALENA est une des relations commerciales les plus fructueuses au monde, représentant plus de 100 milliards de dollars en échanges bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, soit plus de 20 % du volume total des échanges entre les deux pays.

• (1145)

Comme conséquence de ce haut degré d'intégration, il est essentiel que le Canada obtienne les mêmes dispositions sur le secteur automobile dans le PTP que les États-Unis. Les accords commerciaux doivent faciliter l'uniformisation des règles du jeu et éviter de favoriser les importations.

En terminant, dans son état actuel, les modalités du PTP ne contribueront pas à augmenter l'exportation de véhicules de façon significative à moins que les dispositions concernant la période d'élimination progressive des tarifs et la manipulation des devises ne soient abordées.

En tant que partisans des nouvelles possibilités d'échanges pour les véhicules fabriqués au Canada, nous apprécierions votre aide et vos conseils sur les options, s'il y a lieu, pour remédier aux lacunes des dispositions du PTP touchant le secteur automobile. Nous continuons de favoriser un dialogue ouvert afin de régler les préoccupations que je vous ai soumise ce matin, et nous désirons examiner toutes les solutions possibles.

Monsieur le président, merci beaucoup, et je répondrai volontiers aux questions que les membres pourraient avoir.

**Le président:** Je vous remercie de votre présence.

Passons maintenant au dernier groupe de témoins.

Messieurs Arnold Drung et Ron Davidson, du Conseil des viandes du Canada, sont avec nous.

Allez-y messieurs, vous avez la parole.

**M. Arnold Drung (membre du conseil d'administration, Conseil des viandes du Canada):** Bonjour.

Merci de me donner cette occasion de vous parler du Partenariat transpacifique.

Je me nomme Arnold Drung. Je fais partie du conseil d'administration du Conseil des viandes du Canada qui représente l'industrie de la viande rouge depuis plus de 97 ans maintenant. Je suis également le président de Conestoga Meat Packers, une coopérative de transformation du porc détenue par des producteurs située à Breslau, en Ontario, et comptant 170 agriculteurs-propriétaires. Je suis accompagné de M. Ron Davidson, le directeur du Conseil chargé du commerce international et des relations avec les gouvernements et les médias.

À titre d'information, le secteur manufacturier du Canada repose sur la transformation des aliments et emploie davantage de personnes que les industries automobiles et aérospatiales mises ensemble. Avec ses ventes de plus de 24 milliards de dollars, des exportations se chiffrant à 5,7 milliards de dollars et 65 000 emplois, l'industrie de la viande est la plus importante composante du secteur de transformation des aliments. Les usines de transformation de la viande sont typiquement les plus importants ou l'un des plus importants employeurs et payeurs de taxes de la collectivité.

L'accès à des conditions concurrentielles aux marchés étrangers est une nécessité absolue des secteurs de l'élevage et de la viande. Les exportations représentent la moitié des revenus des éleveurs de bovins et deux tiers de ceux des éleveurs de porcs.

En ce qui concerne le PTP, les exportations vers les 11 autres pays parties au PTP sont d'une importance capitale, totalisant 4,7 milliards de dollars et représentant 81 %, soit un pourcentage indispensable des exportations de viande. Le Japon, partie prenante au PTP, représente le marché le plus vaste et le plus rentable au monde pour le porc et est le troisième en importance pour le boeuf. L'année dernière, les exportations canadiennes de viande au Japon ont été évaluées à 1,1 milliard de dollars.

Au deuxième rang, après les États-Unis seulement, le Japon a été à l'origine d'exportations canadiennes de porc totalisant 944 millions de dollars, ce qui équivaut à 56 % des expéditions vers les destinations autres que les États-Unis. Le PTP atténuera grandement l'impact du système de prix à l'exportation très protecteur du Japon.

Après les États-Unis, la Chine et le Mexique, le Japon représentait la quatrième destination à l'étranger pour le boeuf canadien, responsable de ventes totalisant 94 millions de dollars, ce qui équivaut à 14 % des expéditions vers les destinations autres que les États-Unis. Le PTP réduira sensiblement les droits sur les importations qui passeront de 38,5 % à 9 %.

Le Canada perd peu à peu son accès concurrentiel au marché japonais en raison de l'accord de libre-échange Australie-Japon. À ce jour, les éleveurs de bovins et les transformateurs du boeuf de l'Australie ont accumulé un avantage tarifaire de 7 % sur le boeuf surgelé et de 10 % sur le boeuf réfrigéré. Les disparités sur le plan de l'accès au marché vont continuer de s'accroître pour atteindre 15 % et 19 % respectivement. Par ailleurs, les transformateurs de la viande en Europe exhortent la Commission européenne à mener à bien la négociation d'une entente de partenariat économique Japon-Union européenne.

Les agriculteurs et transformateurs de viande canadiens ne veulent pas, comme ce fut le cas avec le PTP, revivre l'expérience nuisible avec la Corée du Sud lorsqu'ils sont passés de la tête à la queue, derrière les négociateurs des États-Unis et de l'Europe. Les négociations de libre-échange Canada-Corée sont passées de la première à la dernière place et les exportations de viande du Canada ont chuté de 64 % en moins de deux ans.

Il faut garder à l'œil aussi la Malaisie, le Singapour et le Vietnam où les ventes de viande ont atteint 1,3 million de dollars, 12 millions de dollars et 5,8 millions de dollars respectivement. Les exportations vers ces pays devraient croître de façon importante à la suite de l'entrée en vigueur du PTP. D'autres pays devraient aussi adhérer. Les conditions d'accès seront établies par les membres fondateurs du PTP. Il est donc préférable de faire partie des membres fondateurs plutôt que de faire la queue, puis payer son adhésion à une date ultérieure.

Dès l'entrée en vigueur du PTP, le statu quo cessera d'exister. Pour remettre en perspective le risque d'une non-adhésion, les ventes réelles à risque de 1,1 milliard de dollars au Japon sont plus importantes que les ventes potentielles pouvant atteindre 1 milliard de dollars aux termes de l'AECG. De plus, le fait de ne pas participer au PTP mettrait en péril non seulement les exportations de viande actuelles de 1,1 milliard de dollars, mais également 500 millions de dollars d'exportations potentielles en Asie. En outre, tandis que l'AECG plafonne les exportations potentielles en Europe, le PTP élimine les limites concernant les ventes potentielles en Asie, y compris les marchés les plus intéressants pour le Canada.

En bref, la perte de l'accès concurrentiel aux marchés du PTP, en particulier au Japon, serait dévastatrice pour les cultivateurs de céréales fourragères, les éleveurs de bétail, les travailleurs de l'industrie de la viande et les nombreuses municipalités partout au pays dans lesquelles ils vivent, travaillent et paient leurs impôts. À l'opposé, l'adhésion au PTP permettrait à l'industrie de la viande du Canada de se renforcer, plutôt que de céder la parité d'accès au marché aux autres parties signataires, permettant aussi aux secteurs de l'élevage et de la viande d'élargir leur production, d'accroître les exportations, de préserver leur compétitivité, de créer de l'emploi, de stimuler la croissance économique et de freiner l'exode dans les régions rurales du Canada.

Merci.

• (1150)

**Le président:** Merci messieurs. Cela conclut les présentations de ce matin.

Nous passons aux conversations avec les députés. J'aimerais signaler la présence de la députée de Jonquière, au Québec. Bienvenue au comité madame Trudel.

Nous allons commencer par les conservateurs. Monsieur Ritz, je vous cède la parole pendant cinq minutes.

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

Merci à tous pour vos présentations aujourd'hui. Elles sont toujours très utiles.

J'aimerais commencer avec ce monsieur à Genève ce matin — ou cet après-midi, tout dépendant de l'heure à cet endroit.

J'ai été très surpris lorsque l'une des premières choses que vous avez mentionnées était un déni de responsabilité par rapport aux deux organismes que vous représentez. Vous gardez vos distances en ce qui vous concerne, votre rapport et eux. Qui a commandé l'étude?

**M. Jeronim Capaldo (chercheur universitaire, Global Development and Environment Institute, Tufts University, à titre personnel):** Merci de votre question.

Nous avons inclus cette mise en garde parce que cette étude est le fruit d'un exercice académique dans le cadre d'une entente de recherche entre la CNUCED, un organisme des NU spécialiste du commerce, et l'Université Tufts. Cela fait partie d'un projet de recherche que j'ai commencé en tant que chercheur indépendant à l'Université Tufts, bien avant de joindre les Nations Unies.

**L'hon. Gerry Ritz:** Avez-vous d'autres études de ce genre?

**M. Jeronim Capaldo:** J'en ai mené une autre avant celle-ci sur le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, dans le cadre du même projet de recherche.

**M. Alex Izurieta:** Pour compléter la réponse, des institutions sous l'égide des Nations Unies ont signé diverses initiatives de recherche collaboratrice avec des universités de par le monde, précisément pour approfondir notre analyse et notre capacité de comprendre les impacts économiques mondiaux du commerce, de l'investissement et de la finance, etc. Il s'agit d'un exemple des nombreux protocoles d'entente que nous négocions avec diverses universités.

Récemment, la CNUCED a conclu un protocole d'entente avec l'Université de Genève, et cela se perpétue.

**L'hon. Gerry Ritz:** Est-ce que des universités canadiennes participent et, si oui, lesquelles?

**M. Alex Izurieta:** Aucune en ce moment à ce que je sache, mais je n'ai pas à ma portée la liste complète des universités dans le monde entier ayant conclu des protocoles d'entente.

Dans mon domaine, qui est l'économie, je ne crois pas qu'il y ait actuellement un protocole d'entente avec une université canadienne, mais il nous ferait plaisir d'examiner la possibilité d'en avoir, c'est certain.

**M. Jeronim Capaldo:** En réponse à la deuxième partie de votre question, il est normal qu'un chercheur en milieu universitaire ne parle pas au nom de l'institution parce qu'il s'exprime alors sur la recherche qu'il effectue à titre individuel. Pour répondre à votre question, à savoir qui avait commandé l'étude, la réponse est que personne ne l'a commandée. Celle-ci s'inscrivait dans le contexte de l'initiative, comme une application d'un projet de recherche.

**L'hon. Gerry Ritz:** Je me demande simplement si vos renseignements concernant le Canada sont exacts puisqu'aucune université canadienne n'a fourni de données. Peu importe, je laisse cette question de côté pour le moment.

Du côté du Conseil de l'orge, monsieur de Kemp, il y a tellement plus en jeu ici que les tarifs. C'est la partie facile. Il s'agit de l'aspect non scientifique, le phytosanitaire et le non phytosanitaire, la faible présence. Nous parlons de la stabilité et de la prévisibilité des corridors commerciaux. Ce sont des aspects très importants de la présente entente. Je me demandais si vous aviez un commentaire à ce sujet.

• (1155)

**M. Philip de Kemp:** Je ne peux pas parler au nom des représentants de l'industrie des céréales et des oléagineux qui se sont exprimés... je les comprends. Je suis allé au Japon, avec vous et d'autres. Les obstacles non tarifaires sanitaires et phytosanitaires sont très importants pour certains autres produits, comme les céréales et les oléagineux, mais dans le cas de l'orge, pas autant, du moins pour le moment. L'enjeu qui touchera tout le monde bientôt concerne la limite maximale de résidus, la LMR. Et c'est très important pour l'industrie de l'orge.

Il faut également comprendre que lorsqu'il s'agit des échanges ou du transport et des chemins de fer, en ce qui touche à la sécurité de l'approvisionnement des pays concernés — en particulier le Japon —, le Canada a toujours été reconnu dans le passé pour ses livraisons dans les délais et ainsi de suite. Cette réputation commence à s'éroder un peu. Cela ne fait pas partie des discussions avec le Comité aujourd'hui parce que cela concerne les transports et les chemins de fer, mais j'espère que nous trouverons une solution au cours des prochaines années.

Alors, sans le PTP — les représentants du secteur du bétail disaient la même chose, et ceux de l'orge le constatent en ce moment —, nous avons des ententes bilatérales avec d'autres pays comme l'Australie, mais nous ferions un grand pas en arrière en ce qui concerne nos exportations.

**L'hon. Gerry Ritz:** Merci Phil.

**Le président:** Merci monsieur Ritz.

Nous passons maintenant aux libéraux. Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci monsieur le président.

Merci de vos présentations. Ma question s'adresse à monsieur Capaldo.

Un nouveau rapport rendu public par l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada indique que le PIB du Canada bénéficierait d'une augmentation permanente de 4,3 milliards de dollars d'ici 2040 si le PTP entre en vigueur. Par contre, si le pays choisit de rester à l'écart, le PIB national subirait une perte projetée de 5,3 milliards de dollars. Votre recherche semble offrir une perspective différente. Pouvez-vous commenter ces constatations?

**M. Jeronim Capaldo:** Merci.

Je n'ai pas vu le rapport dont vous parlez. Je serais ravi de répondre à votre question après l'avoir consulté. Par ailleurs, s'il est comparable aux autres études menées sur le PTP, autrement dit s'il est fondé sur le même modèle utilisé pour toutes les autres analyses générales du PTP, alors ces gains sont probablement le résultat de plusieurs hypothèses invraisemblables, la première étant le plein emploi au Canada jusqu'en 2040, ou d'ici la fin de la période projetée.

Je ne peux pas répondre à cette question avant d'avoir consulté l'étude.

**M. Sukh Dhaliwal:** Ma prochaine question s'adresse à monsieur Mehta.

Monsieur Mehta, est-ce uniquement le régime universel de santé canadien qui est le plus menacé par le PTP ou y a-t-il d'autres nations sur lesquelles il aura un impact négatif aussi? De plus, sera-t-il plus avantageux pour les États-Unis que le Canada?

**Dr Chetan Mehta:** En réponse à cette question, d'autres pays à l'échelle mondiale courent un risque beaucoup plus élevé sur le plan de la santé que les Canadiens. Je vais faire référence rapidement à une étude de cas sur l'hépatite C.

Par exemple, 0,8 % de la population canadienne est atteinte d'hépatite C. Les patients porteurs chroniques du virus doivent être traités parce que lorsqu'ils atteindront entre 30 et 35 ans, ils souffriront vraisemblablement d'insuffisance hépatique ou du cancer du foie, maladie très difficile à soigner ou incurable dans bien des cas.

Pour expliciter le contexte canadien, le médicament de première intention utilisé actuellement, qui est apparu il y a un an et demi, s'appelle Harvoni. Son coût est de 24 984 \$ pour 28 comprimés et le traitement s'échelonne sur une période de trois à six mois, donc le coût par patient, uniquement pour le système de santé de l'Ontario, se situe entre 75 000 \$ à 150 000 \$.

Ce n'est que le début, parce que pour certains autres génotypes qui ne peuvent être traités avec le Harvoni, de nouveaux médicaments coûtant en moyenne 150 000 \$ par personne font leur entrée sur le marché. Donc, en Ontario seulement, le traitement pourrait représenter des dépenses entre 9 à 10 milliards de dollars pour une seule maladie et un seul médicament. À l'échelle mondiale, entre 2 à 3 % de la population est atteinte d'hépatite C, c'est donc une importante crise de santé publique aux plans national et international.

• (1200)

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

Ma question s'adresse à monsieur Nantais. Votre organisation prône la mise en place d'un organisme de surveillance du secteur automobile pour veiller à l'application des tarifs et toutes ces choses.

Est-ce que ce serait facile ou très compliqué d'intégrer ce type de mécanisme dans l'entente?

**M. Mark Nantais:** Je ne suis pas certain d'avoir saisi votre question monsieur Dhaliwal.

**M. Sukh Dhaliwal:** Vous dites qu'il devrait y avoir un organisme bilatéral de surveillance de la conception automobile pour surveiller l'application des engagements clés incluant les tarifs. Quel type d'organisme pourrait effectuer ce travail?

**M. Mark Nantais:** C'est un des points qui est ressorti lors des négociations. C'est ce que nous avons vécu lors de la négociation d'autres ententes bilatérales et plurilatérales du secteur de l'automobile où il devait y avoir des mécanismes semblables pour régler les problèmes qui surviennent.

C'est ce qui s'est produit dans le cas de la Corée par exemple, où même si un accord de libre-échange est en place, on continue d'introduire des barrières non tarifaires au commerce alors qu'il n'y a aucun mécanisme qui permettrait d'aborder la réintroduction de l'obstacle non tarifaire rapidement sans que l'on retienne l'allègement tarifaire que prévoit l'accord.

En d'autres termes, il s'agirait d'un élément qui n'est pas rare dans les accords commerciaux, mais qui serait nécessaire s'il y avait des dispositions sur le retour compris dans l'accord, ou d'autres mécanismes de redressement pour répondre aux obstacles non

tarifaires introduits après l'entrée en vigueur de l'accord, et ainsi de suite.

De tels mécanismes peuvent être particulièrement utiles s'ils sont bien conçus. Les responsables examinent cette possibilité actuellement, mais nos expériences antérieures, comme l'accord avec la Corée, entre autres, ont démontré qu'ils n'étaient pas très efficaces, du moins de la manière qu'ils avaient été élaborés à ce moment-là.

**Le président:** Merci monsieur Dhaliwal.

Nous passons au NPD maintenant.

Madame Trudel, vous avez la parole.

[Français]

**Mme Karine Trudel (Jonquière, NPD):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie beaucoup les témoins de leurs interventions.

Ma première question sera pour MM. Capaldo et Izurieta.

Dans votre étude, vous parlez beaucoup de plein emploi. J'ai aussi trouvé cela préoccupant lorsque j'ai lu l'accord du PTP. Vous mentionnez dans votre étude une possible perte de 58 000 emplois d'ici 2025. Pour la bonne compréhension des membres du Comité, pouvez-vous nous expliquer comment vous en êtes arrivés à un chiffre de 58 000 pertes d'emplois d'ici 2025?

[Traduction]

**M. Alex Izurieta:** Merci beaucoup de votre question.

Comme nous avons tenté de l'expliquer un peu plus tôt, il s'agit d'un modèle commercial, financier, macroéconomique, d'emploi et de distribution. C'est un modèle très complet de l'économie mondiale au sein duquel diverses boucles de rétroaction sont prises en compte.

Par exemple, lorsqu'il y a des gains d'efficacité productive en raison des augmentations du capital fixe découlant de la libéralisation du commerce et du mouvement financier, nous déplaçons en quelque sorte des emplois d'industries qui s'orientent vers des activités exigeant des capitaux plus importants ou lorsque cette même industrie complète ou remplace des emplois avec la robotique.

Dans la documentation standard sur le commerce, tous ses emplois perdus sont recyclés dans l'économie par un quelconque tour de magie où l'on présume que les économies reviennent toujours au plein emploi. Dans la documentation non standard et dans notre modèle par exemple, nous tenons compte des dépendances antérieures ou du fait qu'au fil du temps les travailleurs ayant perdu leurs acquis dans des industries resteront hors du marché du travail suffisamment longtemps pour perdre la capacité de le réintégrer.

En outre, il y a aussi l'influence de la libéralisation des flux financiers dans la répartition entre les profits et les employés salariés en raison du processus d'intensification du capital. De même, en raison du processus de diversion élargie envers la spéculation financière, les travailleurs tendent à perdre la possibilité que leur salaire suive la montée de la productivité dans le milieu de travail.

Ces différences, qui se traduisent par une augmentation des marges de profit et une réduction de la part des salaires, diminuent le pouvoir d'achat des ménages et la demande pour des biens de consommation. C'est à cause de ce processus que, sur une longue période, vous perdez un nombre considérable d'emplois.

Les pertes du Canada dans le cadre de notre exercice ne sont pas dramatiques. La perte de 60 000 emplois sur une période de 10 ans n'est pas un nombre suffisant pour provoquer un cataclysme, mais tout au moins un changement de l'orientation. C'est contraire au postulat selon lequel les personnes déplacées en raison de changements apportés à l'intensification ou au flux des capitaux retourneront sur le marché du travail quelques mois plus tard. Il faut une pensée magique pour qu'une prémisse de ce genre dans un modèle standard contribue au plein emploi, mais la réalité sur le terrain est toute autre.

•(1205)

**M. Jeronim Capaldo:** Si vous me le permettez, j'aimerais ajouter, comme je l'ai mentionné dans ma réponse à la question de M. Dhaliwal, que je n'ai pas consulté l'étude d'Affaires mondiales Canada, mais que j'ai analysé le type de modèle qu'ils ont utilisé, et c'est ce même modèle qui prévoit le plein emploi pour que sa prévision se réalise.

[Français]

**Mme Karine Trudel:** Merci beaucoup.

[Traduction]

**Le président:** Merci, madame Trudel.

Votre temps est écoulé.

Nous passons aux libéraux maintenant.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[Français]

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

Je remercie les témoins de leur présence. Tout ce que nous avons entendu était très intéressant.

Je vais d'abord m'adresser à M. Giroux.

Un peu plus tôt, vous avez fait référence à la manipulation de la monnaie. À quel pays faisiez-vous référence, principalement?

[Traduction]

**M. Jerry Giroux:** Il s'agirait plutôt d'une économie prometteuse et d'une économie qui serait plus difficile à réglementer.

Je ne souhaiterais pointer personne du doigt, mais j'ai constaté des exemples présumés de cela à de nombreuses occasions. Les marchés de l'Asie-Pacifique ont été perçus par la majorité comme les coupables.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** S'agit-il de pays qui ont signé l'accord du PTP ou de pays qui ne l'ont pas encore fait?

[Traduction]

**M. Jerry Giroux:** Quelques pays du Partenariat transpacifique sont potentiellement capables de ce type de mesure.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** J'ai maintenant une question pour M. Nantais.

Vous représentez davantage le secteur des manufacturiers américains d'automobiles. Les Japonais ne font pas partie de vos constructeurs, n'est-ce pas?

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** C'est correct. Nous représentons les constructeurs automobiles traditionnels.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Vous aussi avez parlé de la manipulation de la monnaie. Vous avez parlé de l'élimination des tarifs en cinq ans.

En ce qui a trait aux usines de voitures, vous avez parlé de 25 ans et de 30 ans pour les camions. Est-ce pour instaurer une nouvelle ligne de production?

Pourriez-vous en dire plus?

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** Oui.

Premièrement, sur le plan de la manipulation des devises, plusieurs pays au sein du Partenariat transpacifique, comme le Japon, la Corée et la Chine, ont effectué ce genre de manipulation par le passé.

Lorsque je parle du tarif, je fais référence aux tarifs qui ont été négociés par les États-Unis, qui étaient les tarifs de 25 et de 30 ans, et puis, les tarifs qui ont été négociés par le Canada, qui étaient fondamentalement de 5 ans. Vous disposez de 25 ans pour éliminer progressivement un tarif de 2,5 % sur les automobiles aux États-Unis, tandis qu'ici vous avez un scénario tarifaire sur 5 ans pour éliminer un tarif de 6,5 % sur les automobiles. Il existe beaucoup d'espace entre ces deux tarifs et les échéanciers, mais l'impact sur les constructeurs automobiles qui produisent ici au Canada est plus marqué que ce peut l'être pour ceux aux États-Unis.

•(1210)

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Le problème d'élimination des tarifs est donc plus propre au Canada qu'au Mexique ou aux États-Unis.

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** C'est parce que nous sommes une industrie très intégrée.

L'intégration a commencé en 1965 lors de la création du Pacte de l'automobile. En vertu de celui-ci, des principes menaient à l'intégration complète de notre industrie, ce qui a mené littéralement à des dizaines de milliers d'emplois au Canada. Maintenant, vous avez un échéancier d'élimination tarifaire très disparate entre les États-Unis et le Canada. Par conséquent, vous commencez à découpler cette intégration.

Nous avons des usines, par exemple, qui produisent des pièces et des composantes pour les deux pays. Nous exportons plus de 87 % de ce que nous construisons vers les États-Unis. Cela pourrait être très perturbateur pour notre industrie, et cela commence véritablement à découpler l'intégration qui a été si profitable pour le Canada.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Si je comprends bien, votre association n'appuie pas le PTP.

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** Nous appuyons le libre-échange et nous appuyons le commerce qui procure des avantages pour notre industrie. L'AECG est un très bon exemple d'un type d'entente moderne de catégorie A qui reconnaît l'intégration de notre industrie.

Nous appuyons le libre-échange, mais je pense que le Partenariat transpacifique comporte certains aspects qui ne sont pas très utiles.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci.

J'ai une question pour M. Izurieta.

Quelle est votre définition du plein emploi, qui aurait dû être utilisée dans le PTP lors des négociations?

[Traduction]

**M. Alex Izurieta:** Nous n'utilisons pas le plein emploi dans nos modèles. Nous laissons l'adaptation de la main-d'oeuvre se produire et nous mesurons le nombre de personnes employées dans l'économie en entier. C'est la raison motivant la différence entre la base de référence projetée et le scénario du Partenariat transpacifique.

D'autres modèles utilisent des définitions différentes du plein emploi. Ces définitions sont tautologiques, parce que chaque travailleur qui est déplacé et qui a perdu ses compétences et qui ne cherche plus, après une certaine période de temps, un emploi n'est, par conséquent, plus considéré comme faisant partie de la population active.

Voilà comment dans ces modèles — non pas le nôtre — vous pouvez vous en tirer avec le problème du chômage, parce qu'ils disparaissent tout simplement de votre définition des chômeurs. Dans notre modèle, nous ne faisons pas cela. Nous mesurons le nombre de personnes employées dans différents scénarios.

**Le président:** Nous avons le temps peut-être pour deux courtes séances. Nous garderons le tout autour de trois minutes et demie.

M. Fonseca est le prochain, et puis nous aurons quelqu'un du Parti conservateur pendant trois minutes et demie.

**M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Ma première question s'adresse à M. Izurieta et à M. Capaldo.

Dans votre étude sur le Partenariat transpacifique et tous les pays, avez-vous effectué la ventilation de chaque pays sur le plan de ses pertes d'emplois? Je sais que vous avez dit que ce chiffre s'élevait à 60 000 au Canada. Il se peut qu'il y ait des gagnants et des perdants dans tout cela. En quelque sorte, qui serait au sommet?

**M. Alex Izurieta:** Nous avons différents secteurs dans notre modèle, mais uniquement un seul bassin dans la population active. C'est lorsqu'on traite avec un modèle mondial, ce qui est différent de traiter avec un modèle de pays, la quantité de données et de temps de calcul qui serait requise pour diviser les emplois totaux en gagnants et en perdants, comme vous le suggérez, serait irréconciliable.

Il s'agit en effet d'une limitation partielle de notre modèle. Par le fait même, cela nous donne un grand avantage de voir le portrait agrégé, à partir de quoi nous pouvons observer un modèle mondial.

●(1215)

**M. Peter Fonseca:** Donc au sein du Partenariat transpacifique...

**M. Jeronim Capaldo:** Je m'excuse; si je puis ajouter, il existe également l'avantage qu'au moins nous calculons l'impact de l'emploi, ce que nous ne pourrions faire si nous présumons qu'il y avait toujours un plein emploi.

Autrement dit, les modèles normalisés présentent souvent une désagrégation beaucoup plus détaillée de l'économie, mais parce qu'ils ignorent le problème du chômage, de ce point de vue, ils sont inutiles.

**M. Peter Fonseca:** En ignorant le chômage, et avec certains des commentaires que vous avez effectués plus tôt, dites-vous que les emplois rémunérateurs au Canada seront dorénavant des emplois

moins rémunérateurs ou de plus mauvais emplois? Dites-vous qu'il y aura du chômage ou une forme de sous-emploi? Est-ce que c'est ce qui se produirait? Est-ce le virage que vous constatez?

**M. Alex Izurieta:** Dans une économie comme celle du Canada, qui est assez diversifiée entre les industries de la fabrication et les autres répondants qui expriment leurs préoccupations, il est possible qu'il pourrait y avoir des gagnants et des perdants.

De ce point de vue des variables macroéconomiques agrégées, peu importe ce que les industries produisent, elles doivent vendre en quelque part, et elles vendent soit aux marchés d'exportation soit aux marchés domestiques. La consommation agrégée constitue une grande partie du montant agrégé au Canada. Un montant considérable du revenu est dépensé sur ce que les Canadiens produisent eux-mêmes. Les biens de consommation en constituent une grande partie.

Si les revenus des ménages n'augmentent pas aussi rapidement que la productivité, cela signifie qu'il y aura un écart entre les parts des dépenses entre les personnes touchant un salaire et les personnes touchant un profit. Il y a un écart en faveur des profits dans notre simulation, ce qui entraîne par conséquent une plus faible demande de consommation. La raison en est que les personnes touchant un salaire tendent à dépenser une plus grande proportion de leur revenu, plus que les personnes qui touchent un profit. Il s'agit de la logique de base sous-jacente à notre analyse.

**Le président:** Je vous remercie.

Nous allons maintenant passer à M. Hoback. Vous disposez de trois minutes et demie, monsieur.

**M. Randy Hoback:** Souhaitez-vous prendre la parole Dave? Allez-y.

**M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC):** J'imagine donc que c'est mon tour, monsieur le président.

Je vous remercie tous de votre présence. Nous avons seulement trois minutes, donc je vais devoir tenter d'être concis.

Mark, la question me tient à coeur également, comme vous le savez. L'industrie de l'automobile est si importante dans notre coin de pays.

Vous pouvez me corriger si j'ai tort, mais je crois que le gouvernement précédent a probablement accompli davantage pour l'industrie automobile que tout autre gouvernement récent. Je sais que nous avons vraiment éprouvé certains défis à ce moment-là. Votre organisation était toujours très utile afin d'illustrer où nous pouvions aider, et nous pouvions parler de certaines de ces choses: l'harmonisation, les frontières et une partie du soutien dont vous aviez besoin. Je me rappelle qu'à ce moment, l'un des domaines auquel tenait réellement le syndicat était la valeur très élevée de notre dollar. Maintenant, sa valeur est très basse.

Tout d'abord, notre industrie automobile peut-elle concurrencer avec le reste du monde?

Puis, quelles sont les trois principales choses, et peut-être en aurez-vous cinq, qui rendent difficile pour l'industrie automobile canadienne de compétitionner en ce moment?

**M. Mark Nantais:** Vous avez frappé dans le mille. Le défi clé pour nous consiste à conserver ce que nous avons.

Comme vous l'avez mentionné, nous avons un effet multiplicateur d'emploi de sept à neuf. Par conséquent, si vous perdez un emploi de chaîne de montage, de sept à neuf autres personnes de l'économie perdront également leur emploi. La clé consiste à conserver ce que nous avons.

Tout d'abord, à votre question au sujet de la compétitivité ailleurs, nous pouvons y arriver. Toutefois, nos principaux concurrents, sur le plan de la production, qui produit les emplois, sont principalement les États du moyen-nord.

Une grande partie de nos réussites à l'échelle fédérale et avec la province sont très utiles — il n'y a aucun doute — et nous sommes parvenus à franchir les jours très sombres en 2008-2009. Ces choses ont été très utiles. La clé maintenant consiste à maintenir le coût d'affaires bas.

Présentement, que ce soit les différences de réglementation ou le coût associé aux changements climatiques et les programmes de « plafonnement et d'échange » ou le prix du carbone, que nous n'avons pas dans nos compétences concurrentes, ils ajoutent au coût de faire affaire. C'est un facteur très critique pour nous, et c'est critique pour tout constructeur au Canada. Si nous engageons des coûts auxquels nos concurrents ne sont pas soumis, il s'agit d'un problème.

Nous avons certains facteurs très positifs sur le plan de la main-d'oeuvre qualifiée, et nous avons maintenant certaines nouvelles ententes sur la main-d'oeuvre. Il s'agit de choses qui vont travailler en notre faveur, mais nous pouvons oublier de relier les points, qu'il s'agisse du commerce, qu'il s'agisse de l'alignement et de l'harmonisation réglementaires, ou qu'il s'agisse des coûts de « plafonnement et d'échange » de faire affaire. Vous ne pouvez pas vivre avec ces singularités. Vous devez en tenir entièrement compte, et vous devez relier les points, parce que c'est ce qui viendra ultimement décider si nous parvenons ou non à continuer de faire affaire dans ce pays, que ce soit dans l'industrie automobile ou dans une autre industrie.

• (1220)

**M. Dave Van Kesteren:** Je vous remercie de votre réponse.

L'un des enjeux, bien sûr, était le pont, parce qu'il y a tant d'échanges commerciaux, comme vous l'avez dit vous-même, avec toutes ces pièces qui vont et viennent.

À quel point est-il important pour ce pont d'être construit?

**M. Mark Nantais:** De notre avis, cela doit être fait. Nous représentons environ 25 % de la circulation qui traverse le passage Windsor-Détroit et nous croyons qu'il doit être construit. Il est absolument nécessaire.

Lorsque nous y pensons, il fait partie du corridor de l'ALENA, depuis la ville de Mexico jusqu'à la ville de Québec. Et il est déficient. Nous devons nous doter d'installations et de systèmes douaniers modernes. Nous sommes dans l'âge du numérique, donc, nous devons nous doter d'outils conformes.

Comme vous le savez, parce que nous sommes une industrie très intégrée, mais très sophistiquée, nous en avons besoin à cet endroit. Nous devons avoir de bonnes procédures douanières. La traversée des douanes est un prolongement essentiel de nos systèmes de livraison « juste à temps » et celles-ci doivent être équipées pour le faire.

**M. Dave Van Kesteren:** J'ai une question très brève; je pense que c'est important.

Je pense qu'il s'agit de GM et de Ford, et Chrysler a signé. Ford signera-t-il? Avons-nous une stabilité de la main-d'oeuvre à ce stade-ci?

**M. Mark Nantais:** Le seul qui n'ait pas signé, c'est Ford. Et je pense qu'ils ont jusqu'au 31 octobre pour le faire, puis ils doivent ratifier par la suite.

Fiat Chrysler et General Motors ont à présent complètement ratifié. On a accepté et ils sont prêts à poursuivre.

**M. Dave Van Kesteren:** Bien. Je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur, et c'est ce qui met fin à notre première ronde ici cet après-midi.

Je remercie tous les témoins venant de l'Europe, de Toronto, ainsi que tous ceux qui se sont présentés aujourd'hui afin d'avoir un bon dialogue avec nos députés. Votre rétroaction est très importante, et elle sera dans notre rapport. Nous nous attendons à le rédiger d'ici le nouvel an.

Je souhaite rappeler aux députés que nous prendrons seulement une pause de cinq minutes parce que le haut commissaire de la Nouvelle-Zélande s'en vient.

Nous prenons une pause de cinq minutes.

• (1220)

\_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

• (1225)

**Le président:** Nous poursuivons avec notre séance sur le Partenariat transpacifique.

Nous sommes très heureux de vous voir ici, monsieur le haut-commissaire.

Nous nous sommes déjà rencontrés, monsieur. Vous avez un pays merveilleux. Il est très semblable au nôtre sur plusieurs plans — la façon dont il a été développé, le type d'habitants, le type de nourriture. Ma femme et moi y avons vécu des moments spéciaux pendant deux ou trois semaines. Nous sommes allés aux deux îles. Il s'agit d'un pays merveilleux.

J'ai l'impression que vous savez tout du Partenariat transpacifique et de l'importance qu'il a pour nous tous. Il a le potentiel d'être l'un des plus importants blocs commerciaux. Je suis certain qu'il affectera tout le monde d'une façon ou d'une autre, s'il est adopté.

À vous la parole, monsieur. Vous pouvez prendre autant de temps que vous le souhaitez. Puis, nous amorcerons le dialogue avec les députés.

Allez-y.

• (1230)

**Son Excellence monsieur Daniel John Mellsop (haut-commissaire de la Nouvelle-Zélande au Canada, Haut-commissariat pour la Nouvelle-Zélande):** Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Membres du Comité, je vous remercie beaucoup de prendre le temps d'écouter ma présentation. Le président a déjà commenté sur les relations étroites entre nos deux pays, ce qui constitue probablement la première page de mes remarques, donc, je vous remercie beaucoup pour cela.

J'aimerais commencer en disant que le Canada est l'un des plus grands alliés de la Nouvelle-Zélande et nous souhaitons renforcer ces relations. Nous partageons un héritage du Commonwealth. Nous partageons également des valeurs et une vision du monde, qui sont soutenues par nos traditions parlementaires, juridiques, sociales et défensives communes.

La Nouvelle-Zélande et le Canada coopèrent dans le cadre de certains des enjeux les plus difficiles auxquels se mesure la communauté internationale aujourd'hui, notamment la cybersécurité et la réponse internationale à l'EIL. Nos communautés des affaires aiment collaborer. Nos statistiques commerciales sont presque parfaitement équilibrées. L'an dernier, les exportations des biens et services de la Nouvelle-Zélande au Canada ont dépassé 1 milliard de dollars en dollars néo-zélandais.

Le Canada est continuellement l'un des principaux investisseurs directs étrangers en Nouvelle-Zélande. Il y a deux ans, le Canada était le principal investisseur en Nouvelle-Zélande.

Nos liens de personne-à-personne sont également très étroits. Les Kiwis aiment voyager au Canada et nous savons que les Canadiens aiment voyager en Nouvelle-Zélande. En réalité, plus de 50 000 Canadiens ont visité au cours des 12 derniers mois.

Ce qui manque de cette relation est un accord commercial. Juste avant que j'entre dans les détails au sujet du Partenariat transpacifique, je souhaite vous expliquer pourquoi le commerce est si important pour la Nouvelle-Zélande.

Nous nous trouvons à 4 000 kilomètres de l'Australie, notre plus proche voisin. Nous avons une petite population et une petite base manufacturière. Environ 30 % de notre PIB provient des exportations. Il s'agit d'une tranche considérable, mais nous aspirons à faire encore mieux que cela. Avec 4,5 millions de personnes, nous sommes trop petits pour produire tout ce dont nous avons besoin. Nous devons importer des médicaments et la technologie médicale, des véhicules et de la machinerie agricole. De plus, nous aimons savourer des aliments saisonniers. Nous aimons voyager dans des avions de Bombardier. Nous aimons utiliser les téléphones intelligents dernier cri et sur Netflix, nous aimons regarder des émissions de télévision réalisées au Canada.

Pour payer pour ces importations, nous devons exporter. Nos principaux secteurs d'exportation produisent plus que nous pouvons possiblement consommer. Par exemple, notre industrie laitière exporte 95 % de sa production. Nos éleveurs de moutons exportent environ 90 % de leur viande. Nos vins, que les Canadiens consomment pour une grande part, permettront à la Nouvelle-Zélande d'amasser un montant record de 1,5 milliard de dollars cette année.

Les personnes qui travaillent dans ces secteurs doivent obtenir un accès à des marchés beaucoup plus grands que la Nouvelle-Zélande. Nous disons cela souvent, mais cela mérite d'être répété: la Nouvelle-Zélande ne prospérera pas en consommant ses propres produits. Pour cette raison, la Nouvelle-Zélande a été un membre fondateur du Partenariat transpacifique. En fait, le Partenariat transpacifique était le point culminant d'une stratégie commerciale orientée sur les exportations que la Nouvelle-Zélande a adoptée depuis les années 1980, après que le Royaume-Uni se soit joint à l'Union européenne.

Lorsque la relation commerciale spéciale qui existait avec la mère patrie s'est estompée, nous avons été forcés d'effectuer des changements draconiens sur le plan économique. Nous avons éliminé toutes nos subventions agricoles dans les années 1980 ainsi que les obstacles tarifaires protégeant nos industries névralgiques. Certaines industries ont prospéré; d'autres ont été laissées derrière ou ont quitté vers d'autres cieux. Nous avons décidé qu'il était inutile de fabriquer des automobiles puisque les Japonais et les Coréens pouvaient le faire beaucoup mieux, à moindre prix et de façon plus efficiente. Nos fermiers ont commencé à exploiter leurs fermes comme des entreprises, en investissant dans le domaine de la

nouvelle machinerie lors des bonnes années et en supprimant les inefficiences et les déchets durant les mauvaises années. Nous sommes devenus des producteurs très efficaces de denrées alimentaires et nous avons besoin de consommateurs.

Le Partenariat transpacifique rapportera au moins 2,7 milliards de dollars à la Nouvelle-Zélande par année d'ici 2030. Les tarifs seront éliminés sur 95 % de nos échanges commerciaux actuels avec nos partenaires du Partenariat transpacifique. Évidemment, il y a certains coûts associés à l'entente. Nous aurions préféré un niveau d'ambition plus élevé, particulièrement quand il s'agit de l'accès au marché laitier, mais les coûts et les préoccupations sont de beaucoup surpassés par les avantages.

Membres du Comité, au cours de la dernière décennie, la Nouvelle-Zélande a signé de multiples accords commerciaux avec des pays de la Ceinture du Pacifique, depuis la région de l'ANASE jusqu'à Hong Kong, Singapour, la Corée, la Thaïlande et bien sûr la Chine. Pour la première fois, notre géographie isolée est devenue notre avantage. Nous pouvons expédier nos biens plus facilement vers l'Asie que vers l'Europe et nous ne compétitionnons pas avec les fermiers français et britanniques. Nous sommes devenus une partie essentielle de la chaîne d'approvisionnement de l'Asie. Alors que nous voyons l'Europe dresser des barrières protectionnistes, les entreprises néo-zélandaises continuent de se tourner vers l'Asie.

Le Partenariat transpacifique est important pour la Nouvelle-Zélande, mais il est également important pour la prospérité future du Canada.

- (1235)

Je pourrais réciter les statistiques. Les principales, vous les connaissez, je suis certain: un PIB combiné de 27,5 billions de dollars, près de 40 % de l'économie mondiale, 800 millions de consommateurs et des gains annuels mondiaux de revenus estimés à environ 300 milliards de dollars d'ici 2025. Il s'agit de chiffres assez convaincants, mais à notre avis, la vraie raison motivant l'importance du Partenariat transpacifique pour le Canada est sa signification géostratégique. Avant de se joindre au Partenariat transpacifique, le Canada aura conclu uniquement un accord commercial avec un pays de l'Asie-Pacifique. Le Partenariat transpacifique augmentera ce nombre à huit.

Nous savons que la diversification commerciale est vitale pour le Canada. Les gouvernements successifs ici l'ont reconnu. Vous ne souhaitez jamais être lié à un seul marché, parce que lorsqu'ils éternuent, vous attrapez un rhume. La Nouvelle-Zélande l'a appris de façon brutale.

Être en mesure d'accéder à de multiples marchés accorde des options à nos exportateurs. Nous savons que le Japon est un gros atout pour les éleveurs de boeufs et de porcs canadiens, mais nous croyons également qu'il y aura beaucoup d'autres possibilités de marchés à créneaux. La marque canadienne est très forte en Asie.

Le Partenariat transpacifique représente également une occasion historique pour le Canada d'établir un programme commercial ambitieux avec les économies à la croissance la plus rapide de la planète. Il s'agit d'une chance pour les petites entreprises canadiennes de s'intégrer aux chaînes d'approvisionnement et aux marchés clés de l'Asie-Pacifique. Le Partenariat transpacifique constitue un excellent point de départ vers encore plus d'ententes d'échanges commerciaux libres et ouverts dans l'Asie-Pacifique. Le Partenariat transpacifique a toujours été conçu comme un accord vivant qui continuera d'évoluer au fil du temps, tant sur le plan de la substance que celui des adhérents.

Membres du Comité, la Nouvelle-Zélande a certainement favorablement accueilli la décision du Canada de se joindre au Partenariat transpacifique. Il n'y a aucun doute que les raisons de négocier cet accord et de le mettre en vigueur restent les mêmes aujourd'hui qu'ils ne l'étaient au tout début. Il est évident que le Partenariat transpacifique marque une nouvelle frontière dans la relation économique canado-néo-zélandaise. Il offre une occasion sans précédent et permettra à nos entreprises de coopérer plus étroitement ensemble, directement et en partenariat autour de la Ceinture du Pacifique.

Le Partenariat transpacifique place nos deux pays au centre d'une plateforme unique pour une intégration plus poussée dans la région de l'Asie-Pacifique. Nous savons que des liens économiques plus étroits et une architecture robuste et moderne sont des fondements essentiels pour la prospérité, la sécurité et la stabilité.

Bien sûr, il ne revient pas à nos diplomates de remettre en question les politiques nationales dans leur pays hôte. Par contre, le conseil que je donnerais au Canada, c'est que s'il est dans votre intérêt de faire partie du Partenariat transpacifique, alors vous devriez aller de l'avant avec la ratification, peu importe les actions des autres pays.

Le Canada a une occasion de démontrer du leadership sur le plan du programme commercial mondial et d'encourager des liens économiques qui augmentent la prospérité et créent des emplois. Ne pas faire partie du Partenariat transpacifique ne facilitera pas la vie des fermiers canadiens. Le Canada est un important producteur et exportateur d'aliments de qualité endossé d'intégrité. Vous exportez beaucoup plus de produits agricoles aux autres membres du Partenariat transpacifique que ne le fait la Nouvelle-Zélande. La non-participation au Partenariat transpacifique menacerait la viabilité des fermiers canadiens et minerait leur compétitivité.

Pour conclure, le Partenariat transpacifique fournit un excellent point de départ vers encore plus d'accords commerciaux libres et ouverts dans l'Asie-Pacifique. Il fournit à la Nouvelle-Zélande et au Canada la possibilité de développer des liens économiques plus étroits avec une portion du monde dont la croissance économique est rapide.

La Nouvelle-Zélande encourage le Canada à ratifier l'accord du Partenariat transpacifique. Nous attendons impatiemment de travailler avec le Canada afin de mettre en oeuvre le Partenariat transpacifique dans l'esprit dans lequel il a été négocié.

Je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur.

Avant que j'amorce le dialogue avec les députés, même si à titre de président, je ne pose habituellement pas trop de questions, j'en ai deux rapides à vous poser.

Vous êtes probablement bien au courant que notre comité a effectué beaucoup de consultations et de voyages dans notre grand pays, afin de parler aux intervenants et aux personnes. Voici ma première question: quel processus la Nouvelle-Zélande a-t-elle emprunté pour communiquer avec le public ou pour consulter?

Ma deuxième question est plutôt hypothétique. Je pense que seuls les Américains et les Japonais peuvent rouvrir cette entente. Y a-t-il quelque chose que les Néo-zélandais aimeraient changer si elle était rouverte?

**M. Daniel John Mellsop:** Je vous remercie beaucoup.

Notre processus de consultation publique a été incroyablement exhaustif. Il s'agit à ce jour du plus important processus de consultation que nous avons amorcé pour un quelconque accord de libre-échange. Il sous-entendait parcourir la région afin de rencontrer

le public en général ainsi que des groupes précis de l'industrie. Une grande partie de nos consultations a consisté à interroger nos populations autochtones, les populations Maoris. On a effectué des consultations qui s'adressaient précisément à eux.

Sur le plan des enjeux qui ont été soulevés durant ces consultations, on a posé beaucoup de questions au sujet des détails de l'entente. Il y avait certaines préoccupations qui ont été soulevées au sujet de certains éléments de l'entente, mais, de façon écrasante, la communauté des affaires et les autres intervenants ont appuyé fortement les avantages que générerait le Partenariat transpacifique.

En ce qui concerne votre deuxième question au sujet de la renégociation de l'entente, comme vous le savez, elle a été signée plus tôt cette année. Elle a été signée de bonne foi par les 12 parties, et je pense que nous avons tous compris que la renégociation est impossible. Le résultat reflète des dénouements équilibrés de façon très consciencieuse et nous avons convenu qu'ils représentent nos intérêts mutuels.

De notre point de vue, il n'est pas possible de rouvrir les négociations, et nous croyons que toutes les parties ont clairement indiqué que ce n'est pas ce que nous souhaitons.

• (1240)

**Le président:** Je vous remercie, monsieur.

Je souhaite vous rappeler également que nous comptons deux langues officielles et il se pourrait qu'on vous pose des questions en français et en anglais. Je voulais simplement que vous soyez préparé.

Nous allons avoir une première ronde. Allons tout d'abord vers le Parti conservateur.

Si je comprends bien, vous divisez le temps qui vous est accordé.

M. Hoback, à vous la parole.

**M. Randy Hoback:** Votre Excellence, je vous souhaite la bienvenue devant le Comité. C'est excellent de vous retrouver ici. Je vais diviser le temps qui m'est accordé avec l'ancien ministre Ritz.

J'ai une question sur le Partenariat transpacifique et sur la façon dont il établit les règles commerciales en Asie. Comment cela affecte-t-il vos autres ententes et que percevez-vous pour l'avenir de l'Asie sur le plan des ententes de libre-échange avec ou sans Partenariat transpacifique?

**M. Daniel John Mellsop:** Au sein de la région de l'Asie, comme je l'ai mentionné plus tôt, nous comptons une gamme d'accords de libre-échange existants. L'un de ceux-ci était l'entente du P4, qui était le prédécesseur du Partenariat transpacifique ou qui en était le catalyseur, si vous préférez. Nous avons également des ententes bilatérales avec des pays comme la Thaïlande. Nous avons une entente avec les pays de l'ANASE à titre de groupe. Le Partenariat transpacifique bâti certainement sur ces relations d'ALE existantes que nous avons établies, il offre donc de meilleurs résultats dans la majorité des domaines que nous avons déjà.

En ce qui concerne les autres éléments qui sont en place, l'autre initiative d'envergure que nous avons en ce moment dans la région de l'Asie est le PEGR, ou le Partenariat économique intégral régional. Il implique 16 pays qui négocient un ALE exhaustif. Évidemment, cela n'inclut pas le Canada ou les États-Unis dans ce groupe.

**M. Randy Hoback:** Je pense que je vais accorder la parole à M. Ritz.

**L'hon. Gerry Ritz:** Je vous remercie.

Daniel, je vous remercie tellement d'avoir annulé votre escapade en Jamaïque pendant une journée ou deux. Je comprends que la météo va changer demain, donc je vous conseille de partir dès ce soir.

**M. Daniel John Mellsop:** Je m'en vais tout de suite après ces questions.

**L'hon. Gerry Ritz:** Tant mieux pour vous. Je vous souhaite un voyage sécuritaire.

Tim Groser est l'un de nos amis mutuels. Tim se faisait la voix du commerce de la Nouvelle-Zélande pendant la décennie où j'ai été ici, et il s'agit d'un bon ami. Il est maintenant l'ambassadeur de la Nouvelle-Zélande aux États-Unis.

Nous avons eu une réunion le printemps dernier où nous avons parlé des solutions de rechange et de la réticence des Américains à aller de l'avant et s'il était possible que nous puissions établir un plan B, en vertu duquel les autres 11 pays d'optique commune pourraient aller de l'avant et sans être arrêtés par ces six ou sept pays afin d'atteindre le 85 %. Il semblait penser que c'était possible. Je sais qu'il a effectué une sortie publique au cours des derniers temps, afin de tenter d'aider le président Obama à accomplir cela en fin de mandat, mais à part cela, il disait qu'il n'y avait rien qui arrêterait le reste des pays d'intérêt commun d'aller de l'avant.

Je me demandais si vous aviez des commentaires à cet égard.

**M. Daniel John Mellsop:** La position de la Nouvelle-Zélande, comme je l'ai mentionné avant, veut que nous cherchions à établir un plan B pour le Partenariat transpacifique. La période de ratification est là. Si les signataires ou certains signataires, ne complètent pas leurs processus en l'espace de deux ans, le Partenariat transpacifique peut tout de même entrer en vigueur lorsque ceux qui sont prêts l'auront ratifié. Bien sûr, nous savons que cela doit être fait par au moins six pays et que cela doit toucher 85 % des échanges commerciaux totaux, ce qui doit inclure le Japon et les États-Unis.

Dans certains cas, notre position, comme je l'ai dit auparavant, c'est que nous ne cherchons pas à établir un plan B pour le Partenariat transpacifique à ce stade-ci. Toutefois, cela étant dit, le Partenariat transpacifique ne constitue pas la seule possibilité. Nous avons d'autres options, d'autres ALE que nous négocions.

**L'hon. Gerry Ritz:** Nous également. C'est tellement important que nous diversifions notre portefeuille commercial. Nous nous fions à 75 % sur le marché américain et nous avons constaté les caprices de l'action politique et certains des problèmes économiques qu'ils ont éprouvés qui ont mis nos propres industries en péril. Donc, nous devons commencer à regarder ailleurs.

Bien sûr, lorsque nous nous tournons vers l'AECG, il s'agit d'un marché mature dont nous pouvons profiter, mais la Ceinture du Pacifique est le phénomène de l'heure et beaucoup de travail varié reste à faire là-bas. Le Japon, bien sûr, est le joyau — nous en convenons tous —, mais en bout de ligne, il reste encore du travail à accomplir afin de ratifier le tout.

Je pense que cela peut être accéléré. Je pense que nous, à titre de pays d'intérêt commun, pouvons actuellement aider les États-Unis à surmonter cet obstacle, et même si cela se produit en fin de mandat, ou peu importe qui le président désigné sera, je pense qu'ils seront plus pragmatiques en fin de compte qu'ils ne l'ont été durant le battage politique qu'ils ont effectué au cours de la dernière année ou plus. Par conséquent, si vous avez des points de vue sur la façon dont nous pouvons les aider à croiser le fil d'arrivée, je serais plus qu'heureux de l'entendre.

● (1245)

**M. Daniel John Mellsop:** Je pense à cet effet, que le message principal que nous avons livré aux États-Unis — et notre premier ministre était aux États-Unis pour le faire le mois dernier — était de souligner pour le public américain que de ne pas ratifier le Partenariat transpacifique serait une immense occasion ratée pour les États-Unis et non seulement pour ses consommateurs et ses entreprises. Je pense que le point qu'il souligne véritablement, c'est qu'il s'agirait d'une immense occasion ratée pour la géopolitique de la région et l'influence américaine dans l'Asie-Pacifique.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Ritz. Nous passerons maintenant la parole au Parti libéral. Monsieur Peterson, à vous la parole.

**M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.):** Je vous remercie, monsieur le président. Merci, Votre Excellence d'être ici et bienvenue. Nous sommes reconnaissants que vous nous accordiez votre temps.

Je souhaitais simplement vous en demander un peu plus au sujet du processus par lequel votre pays passe. Je comprends qu'il y a eu certaines consultations. Y a-t-il une date où la ratification aura lieu? A-t-elle été établie?

**M. Daniel John Mellsop:** Notre processus en Nouvelle-Zélande veut que nous ayons introduit une loi de mise en oeuvre à la Chambre. Nous devons apporter des changements législatifs qui entreront en vigueur lorsque le Partenariat transpacifique sera ratifié et mis en oeuvre. Cette loi fait actuellement l'objet d'un débat à la Chambre. Elle en est à sa première lecture. Elle est à l'étape de consultation avec les comités particuliers, qui sont semblables à vos comités. Elle doit faire l'objet de deux autres lectures avant d'être adoptée.

L'intention du gouvernement consiste à ce que la loi soit adoptée d'ici la fin de l'année. Cela permettra au gouvernement de la ratifier.

**M. Kyle Peterson:** Je vous remercie pour cette réponse. C'était utile.

Vous avez mentionné que vous avez appris la leçon de façon brutale, après avoir mis tous vos oeufs dans le même panier. Je présume que vous faisiez référence à votre relation avec le Royaume-Uni. Je pense qu'une partie de l'attrait envers les ententes de libre-échange pour les Canadiens, c'est que nous souhaitons également diversifier nos marchés commerciaux internationaux et nous éloigner, à un certain degré, des États-Unis. C'est prudent commercialement de diversifier vos marchés.

Après avoir vécu l'expérience que votre pays a vécue, pouvez-vous élaborer sur certains des dangers qui sont dérivés d'une trop grande dépendance envers un partenaire commercial?

**M. Daniel John Mellsop:** Les plus gros dommages sont survenus lorsque le Royaume-Uni s'est joint à l'Union européenne en 1973. Je pense qu'à ce moment-là, nous exportions environ 70 % — ne me citez pas sur ces données — de nos exportations vers le Royaume-Uni. Soudainement, il faisait partie de la communauté européenne et il y avait des fermiers subventionnés au sein de l'Europe avec lesquels nous devions concurrencer. Après s'être joint à la communauté, le Royaume-Uni n'a pas été en mesure de fournir le même accès à la Nouvelle-Zélande que celui dont nous avons profité lorsque le Royaume-Uni ne faisait pas partie de l'Union européenne.

Ce que cela signifiait a constitué un choc pour l'économie de la Nouvelle-Zélande. Cela nous a forcé, de nombreuses façons, d'effectuer des changements dont nous avions besoin et de réformer notre secteur agricole pour lui permettre d'être plus concurrentiel. Cela nous a également forcé à trouver de nouveaux marchés, ce que nous n'avions jamais fait proactivement par le passé. Maintenant, nos échanges commerciaux sont beaucoup plus diversifiés. L'Australie compte pour moins de 20 % et il s'agit de notre plus important marché.

**M. Kyle Peterson:** C'est bien, Vous êtes très diversifiés.

Ce que je comprends, c'est que nos principales importations de la Nouvelle-Zélande sont le boeuf, le vin et le mouton, qui constituent trois des denrées préférées de M. Ritz. Ce n'est probablement pas une coïncidence, mais ce pourrait l'être.

Nos exportations en Nouvelle-Zélande, ou nos trois principales en 2015, était la potasse, le bois d'oeuvre et le porc. Il s'agit d'importantes industries pour les Canadiens. Et je présume que vos exportations sont de grosses industries là-bas.

Vous avez mentionné qu'il y a des possibilités de marché à créneaux pour les exportateurs canadiens qui découleront du Partenariat transpacifique. Pouvez-vous élaborer sur ce que certains d'entre eux pourraient être?

**M. Daniel John Mellso:** Certainement. Il y a deux points.

Le premier porte sur le fait que le Canada a une marque si forte dans la région de l'Asie-Pacifique. Sur le plan de l'agriculture, par exemple, vous êtes bien connus pour vos enjeux en matière d'innocuité et de sécurité alimentaires. Cela fonctionnera à votre avantage en Asie.

Le deuxième point que j'aimerais faire c'était que la Nouvelle-Zélande a été commercialement active avec l'Asie depuis de nombreuses décennies maintenant. Nous connaissons le marché extrêmement bien par l'entremise de nos accords de libre-échange. Il y a des entreprises de la Nouvelle-Zélande qui souhaiteront s'associer avec des entreprises canadiennes dans le cadre d'initiatives conjointes dans la région de l'Asie-Pacifique, que ce soit dans le commerce des biens ou peut-être plus probablement dans celui des services et de l'espace des investissements.

• (1250)

**M. Kyle Peterson:** Je vous remercie. Je pense que j'ai le temps pour une autre question.

Vous avez indiqué qu'il y a eu des consultations avec vos peuples autochtones, les Maoris. Pouvez-vous en parler davantage? Quel était le processus et quelle format ou forme ces consultations ont-elles prises?

**M. Daniel John Mellso:** Certainement. Le mot maori pour une "réunion" est "hui". Je peux vous fournir le chiffre exact plus tard, mais il y a eu environ une douzaine de ces réunions avec les différentes communautés maoris de la Nouvelle-Zélande. Elles étaient dirigées par le négociateur en chef ou par le ministre du Commerce. Elles avaient pour objectif de consulter particulièrement les groupes maoris au sujet de ce en quoi consistaient leurs intérêts.

Les exportateurs maoris jouent un rôle important de notre collectivité des exportations. Ils ont une base d'actifs de 42 milliards de dollars. Ils s'intéressent vivement à des domaines comme la foresterie, les fruits de mer, le vin et le tourisme. Par conséquent, il y a beaucoup d'intérêts en matière d'exportations de ce côté.

Il y a également certaines questions au sujet des enjeux de souveraineté qui ont été soulevés. Nous étions en mesure de les

rassurer que le Partenariat transpacifique ne mine pas notre Traité de Waitangi, qui est notre entente sur la fondation entre la couronne et la population maori de la Nouvelle-Zélande. Nous avons été en mesure de les rassurer que le Partenariat transpacifique ne minait en rien cet arrangement.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Peterson.

Nous passerons maintenant la parole au Parti néo-démocrate. Madame Trudel, vous avez à présent la parole.

[Français]

**Mme Karine Trudel:** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie beaucoup, monsieur Mellso, de votre présence au Comité.

Dans ma circonscription, la principale source de revenu provient de la production de lait. Comme vous le savez sans doute, au Canada, nous avons un système de gestion de l'offre. Si je ne m'abuse — je compte sur vous pour le confirmer —, la Nouvelle-Zélande a aboli la gestion de l'offre au cours des années 1950.

[Traduction]

**M. Daniel John Mellso:** Nous n'avions pas le même arrangement que vous avez ici avec la gestion de l'approvisionnement, mais ce que nous avons fait, c'est d'éliminer toutes les subventions agricoles au cours des années 1980. Nous n'avons pas fourni de soutien industriel à ces secteurs particuliers. Cela a permis aux fermiers de la Nouvelle-Zélande d'opter pour les domaines de production les plus productifs et rentables.

À l'époque, nous fournissions beaucoup de laine partout dans le monde. Les prix de la laine ont chuté. L'économie s'en est ressentie. Toutefois, la déréglementation du secteur agricole a permis aux fermiers d'opter pour des secteurs plus rentables comme la production laitière ou la production du vin.

[Français]

**Mme Karine Trudel:** Dans le cas où le PTP serait conclu, comment y adapter la gestion de l'offre? Comment cet accord et le système de gestion de l'offre peuvent-ils se côtoyer et que tout fonctionne bien?

[Traduction]

**M. Daniel John Mellso:** Pour être franc, nous étions assez déçus lorsque le Partenariat transpacifique est sorti. Notre objectif consistait à éliminer tous les tarifs sur tous les produits de la région du Partenariat transpacifique, y compris du côté des produits laitiers, donc nous étions déçus de ne pas avoir obtenu de bons résultats de ce côté. L'entente avantage de façon écrasante la Nouvelle-Zélande. Le résultat ici au Canada pour les producteurs laitiers a été une petite ouverture du marché, donc je ne m'attendrais pas à un impact majeur sur le système de gestion de l'approvisionnement à la suite du Partenariat transpacifique.

[Français]

**Mme Karine Trudel:** Merci.

[Traduction]

**Le président:** Vous avez trois minutes, si vous le souhaitez.

**Mme Karine Trudel:** C'est d'accord.

**Le président:** Je vous remercie.

Nous allons passer à Mme Ludwig. Allez-y.

**Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.):** Bon matin. Votre Excellence. Je vous remercie tellement de vous joindre à nous aujourd'hui.

Sur le plan des exportations vers l'Australie, quel pourcentage de ceux-ci sont destinés pour l'Australie?

**M. Daniel John Mellsoy:** Je pense que c'est environ 18 %, si ma mémoire m'est fidèle.

**Mme Karen Ludwig:** Je tentais simplement de voir s'il y avait des comparaisons entre la relation de la Nouvelle-Zélande avec l'Australie et celle du Canada avec les États-Unis, parce que nous dépendons grandement de ce pays. Beaucoup de nos exportations vont au sud de la frontière, mais sont physiquement alignées géographiquement.

Une chose que nous avons entendu au sujet d'un certain nombre d'entreprises partout au pays a trait au domaine de la formation commerciale. Étant donné que votre population se chiffre à 4,5 millions de personnes, quel pourcentage de vos entreprises seraient-elles considérées comme des petites à moyennes entreprises, en gros?

**M. Daniel John Mellsoy:** La réponse, selon moi, est la suivante : elles le sont presque toutes.

En termes de définition nord-américaine d'une petite ou moyenne entreprise, la majorité d'entre elles s'insèreraient dans cette catégorie. Il en existe probablement une centaine qui figureraient dans la catégorie des grandes entreprises.

• (1255)

**Mme Karen Ludwig:** Je vous remercie. C'est un pourcentage très similaires à celui du Canada. Environ 98 % des entreprises canadiennes comptent moins de 100 employés.

Une chose que nous avons entendu des exportateurs serait dans le domaine de la préparation pour le commerce, afin de préparer nos petites et moyennes entreprises à non seulement connaître l'information qu'ils ont besoin de connaître pour accéder à ces marchés, mais également pour se maintenir dans ces marchés et puis diversifier leurs gammes de produits. Il pourrait s'agir de marchés émergents, ou il pourrait s'agir de marchés bien établis pour d'autres industries.

Que fait votre gouvernement afin de soutenir les petites entreprises, ou dans votre cas toutes les entreprises, sur le plan de la préparation des exportations et de la viabilité?

**M. Daniel John Mellsoy:** Il s'agit d'une importante cible pour nous sur le plan de mon propre ministère. Nous avons une section entière qui est dédiée à la mise en oeuvre d'un accord de libre-échange. C'est également intégré au sein de toutes les agences économiques sous un seul parapluie. La politique gouvernementale qui mène tout cela s'appelle le programme de croissance commerciale. Nous avons une politique pour les gouverner toutes, si vous préférez. Elle vise véritablement à tirer le maximum de ces accords de libre-échange et à aider les entreprises à réussir dans ces marchés.

Dans certains marchés, ce peut être assez difficile. Si vous prenez notre accord de libre-échange avec la Chine, par exemple, que nous avons signé en 2008, vous voyez les ressources gouvernementales que nous avons dû placer du côté du marché chinois sont immensément importants. Nous avons ouvert, je le crois, quatre nouveaux postes partout au pays et avons placé des responsables agricoles, des responsables de la promotion commerciale afin d'aider les entreprises de la Nouvelle-Zélande et les agents des douanes. Il y a beaucoup plus de travail requis.

**Mme Karen Ludwig:** Je vous remercie.

Kristen Hillman était la négociatrice en chef du Partenariat transpacifique pour le gouvernement canadien. Elle avait soumis un mémoire et dans celui-ci, elle a dit: en vertu du Partenariat transpacifique, l'accès facilité au Canada devrait être limité à des gens d'affaires très qualifiés qui ont soit investi des capitaux substantiels ou ont des contrats préétablis ou des offres d'emploi au Canada.

Entendez-vous beaucoup de préoccupations de la part des gens qui se sont présentés devant vos comités au sujet de la mobilité de la main-d'oeuvre ou des pénuries de main-d'oeuvre?

**M. Daniel John Mellsoy:** Il s'agit de quelque chose dont nous discutons régulièrement en Nouvelle-Zélande.

Je pense que le contexte, de certaines façons, est semblable ici au Canada. Nos pays sont multiculturels et embrassent l'immigration. Nous savons que nos deux pays ont besoin de la migration intérieure pour le développement économique et l'investissement qui l'accompagne.

Nous nous sentons très forts et positifs au sujet des clauses autour de la mobilité de la main-d'oeuvre, y compris les dispositions qui accordent aux Néo-Zélandais les possibilités de travailler outre-mer. Nous serions heureux pour un arrangement encore plus ambitieux dans le domaine des services. Nos exportations de services, dont la mobilité de la main-d'oeuvre fait grandement partie, connaît une croissance beaucoup plus rapide que le commerce des biens. Ils connaissent une croissance environ trois fois plus rapide.

**Mme Karen Ludwig:** Je vous remercie.

En jetant un coup d'oeil ultérieur au Partenariat transpacifique, s'il est ratifié et que le Canada ne fait pas partie de l'entente, mais que nous avons le Japon et les États-Unis, comment cela pourra-t-il influencer votre relation et vice versa, en matière de commerce avec le Canada?

**M. Daniel John Mellsoy:** Du point de vue du haut-commissariat, cela serait très décevant.

Comme je l'ai mentionné au départ, l'entente de libre-échange est le lien manquant entre nos deux pays. Nos relations dans de nombreux autres domaines sont si étroites. Nos communautés commerciales, au Canada et en Nouvelle-Zélande, sont aptes à échanger encore davantage.

J'utiliserai nos communautés autochtones à titre d'exemple, parce que je crois qu'il s'agit de l'une des communautés à la croissance la plus rapide. Vos communautés autochtones ici sont très enclines à faire affaire avec la population maori de la Nouvelle-Zélande, donc avoir une entente commerciale qui peut faciliter cette sorte de coopération est quelque chose que nous souhaitons des deux côtés.

Je pense qu'il serait très décevant si nous n'avions pas de relations bilatérales insérées à une entente commerciale.

**Mme Karen Ludwig:** Je vous remercie beaucoup.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup.

Monsieur, cela conclut la séance. Nous vous remercions d'être venu aujourd'hui. Je pense que le Canada est vraiment reconnaissant que vous ayez représenté la Nouvelle-Zélande aujourd'hui ici au Canada au cours des derniers temps. Nous espérons que vous aurez une bonne affectation diplomatique en Jamaïque.

Monsieur, avez-vous des commentaires à faire?

**M. Daniel John Mellsop:** Dès que le Canada ratifiera le Partenariat transpacifique, et lorsqu'il sera mis en oeuvre, il y aura une fête au haut-commissariat de la Nouvelle-Zélande auquel vous serez tous invités et cela mettra un terme à une excellente affectation ici au Canada.

Je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur. Bonne chance.

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>