



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 045 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 17 novembre 2016

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 17 novembre 2016

• (1100)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):
Bonjour à tous.

Nous remercions les témoins qui comparaissent devant nous ce matin, ainsi que Brian Kingston, du Conseil canadien des affaires, qui témoigne par vidéoconférence.

Vous savez peut-être que vous entendrez une sonnerie ce matin. Il se tient beaucoup de votes ces temps-ci, ce qui perturbe parfois nos travaux. Mais premièrement, nous tenterons d'entendre tous les témoins faire leurs exposés avant d'aller voter. Nous reviendrons ensuite pour effectuer quelques tours de questions. Sur ce, je veux entamer la séance immédiatement.

Je pense que nous commencerons par vous, Brian. Si vous voulez bien faire un exposé de cinq minutes ou moins, nous sommes prêts à vous écouter.

M. Brian Kingston (vice-président, Politiques internationale et budgétaire, Conseil canadien des affaires): Merci.

Monsieur le président, distingués membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invité à prendre part à vos consultations sur le projet de loi C-30.

Le Conseil canadien des affaires représente les hauts dirigeants et les entrepreneurs de 150 entreprises canadiennes chefs de file de tous les secteurs et de toutes les régions du pays. Nos compagnies membres emploient 1,4 million de citoyens, représentent plus de la moitié de la valeur du TSX, versent la plus large part des impôts fédéraux des sociétés et sont responsables de la plupart des exportations, des activités philanthropiques d'entreprise et des investissements du secteur privé en R-D au Canada.

Le Conseil des affaires appuie fortement la ratification et la mise en oeuvre de l'AECG. En son nom, j'aimerais féliciter la ministre Freeland, Steve Verheul, l'équipe d'Affaires mondiales et le gouvernement précédent des efforts qu'ils ont déployés sans relâche pour obtenir la signature de cet accord de calibre mondial.

Nous considérons que l'AECG profitera au Canada et nous en appuyons la mise en oeuvre rapide pour quatre raisons.

Tout d'abord, l'AECG stimulera la croissance économique. Même si cela peut sembler évident, cela mérite d'être souligné, compte tenu de la croissance lente observée au Canada et de par le monde. L'accord sera bénéfique pour les entreprises canadiennes de toute taille en leur donnant un accès préférentiel au bloc économique le plus grand et le plus riche du monde, dont la population compte plus de 509 millions de personnes et dont le PIB combiné s'élève à plus de 17 000 milliards de dollars.

L'Union européenne est le deuxième importateur de biens du monde, ainsi qu'un importateur de services de premier plan. Selon une analyse récente réalisée par le Conference Board du Canada, l'élimination des tarifs sur les biens permettra à elle seule d'accroître

de plus de 1,4 milliard de dollars les exportations de marchandises du Canada vers l'Union européenne d'ici 2022. Voilà qui donnera tout un coup de fouet au rendement commercial du Canada, anémique ces temps-ci.

Au Canada, dans des industries comme la transformation des produits alimentaires, les produits chimiques, les sciences de la santé et les services professionnels, l'élimination des tarifs et d'autres obstacles qui nuisent actuellement aux exportations canadiennes permettra de créer des emplois, d'améliorer la productivité et de favoriser la croissance. L'accord profitera également aux consommateurs canadiens en éliminant les tarifs, puisque cela augmentera la concurrence et réduira les prix que paient des consommateurs canadiens, tout en permettant aux entreprises d'avoir accès à des intrants moins chers.

De plus, l'AECG est le premier accord de partenariat économique global conclu avec un pays occidental développé. Voilà qui offre aux entreprises canadiennes un important avantage de précurseur sur leurs concurrents.

Comme les négociations relatives au Partenariat transatlantique de commerce d'investissement entre les États-Unis et l'Union européenne piétinent, les entreprises canadiennes pourront tirer parti de l'avantage qu'elles ont sur leurs concurrentes américaines grâce à leur accès préférentiel au vaste marché européen. De nombreux employeurs canadiens, grands et petits, profiteront de nouveaux débouchés, ce qui pourrait accroître leurs ventes. Cet avantage de précurseur contribuera également à attirer l'investissement au Canada. Les entreprises qui cherchent à accroître leurs ventes en Europe dans le cadre de l'AECG peuvent utiliser le Canada comme plateforme, et nous pensons que cela attirera les investissements et les emplois dans les communautés du pays.

Qui plus est, l'AECG envoie un signal favorable et porteur d'espoir au reste du monde au sujet des avantages que présentent la coopération économique internationale et les marchés ouverts. Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, le commerce constitue le principal moteur de croissance et de prospérité de pays de toutes les régions du monde. À mesure que les échanges commerciaux ont pris de l'expansion, les revenus ont augmenté et les travailleurs ont profité de nouvelles occasions.

Malgré les avantages nets du commerce, nous assistons malheureusement à une montée du protectionnisme sur la scène mondiale. Selon l'OMC, les économies du G20 ont instauré près de 1 600 mesures de restriction du commerce et n'en ont éliminé que 387 depuis 2008, ce qui a contribué à ralentir la croissance mondiale des échanges. L'OMC prévoit d'ailleurs que le commerce mondial augmentera d'à peine 1,7 % en 2016, ce qui est largement en deçà de la prévision précédente de 2,8 %. Fait notable, si cette prévision s'avère, 2016 sera la première année depuis 15 ans au cours de laquelle le ratio entre la croissance du commerce et le PIB mondial sera inférieur à 1:1. Bref, je considère que l'AECG fait fond sur la réputation d'ouverture au monde du Canada à une époque à laquelle les autres pays se replient sur eux-mêmes.

Sachez enfin que l'AECG contribuera à diversifier les activités commerciales du Canada. Compte tenu du résultat des élections de la semaine dernière aux États-Unis et de l'incertitude que suscite la négociation potentielle de l'ALENA, les efforts de diversification du commerce du Canada sont plus essentiels que jamais pour assurer notre prospérité collective. Le Canada doit faire tout ce qu'il peut pour trouver de nouveaux clients pour ses exportations et de nouvelles occasions économiques pour ses citoyens. Le meilleur moyen d'y parvenir, c'est de faire du Canada un des marchés les plus ouverts et les plus internationaux du monde dans le cadre d'une stratégie commerciale renouvelée, dont le premier élément serait la mise en oeuvre rapide de l'AECG.

Je conclurai ici mon propos et je répondrai à vos questions avec grand plaisir.

Merci.

• (1105)

Le président: Merci, monsieur Kingston.

Nous allons maintenant entendre la Canadian Cattlemen's Association, représentée par M. Darling, président, et M. Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales.

La parole est à vous, messieurs. Vous disposez de cinq minutes.

M. Dan Darling (président, Canadian Cattlemen's Association): Merci de nous avoir invités à comparaître devant le Comité et d'accorder une attention constante à l'accès du secteur agricole canadien au marché international.

Le Comité saura que les producteurs canadiens de boeuf ont été confrontés à leur juste part d'obstacles au commerce. Je suis enchanté d'annoncer que la collaboration entre l'industrie et le gouvernement nous a permis de connaître collectivement bien des succès en éliminant certains de ces obstacles.

L'établissement d'un accès à de nouveaux marchés aux termes d'accords commerciaux constitue maintenant notre principale priorité. L'Europe et le Japon figurent en tête de liste de nos priorités. J'imagine que nous parlerons davantage du Japon dans l'avenir, mais je suis ravi d'être devant vous aujourd'hui pour traiter de la mise en oeuvre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

La CCA préconise depuis longtemps l'augmentation des échanges commerciaux avec l'Europe. Nous offrons un produit de haute qualité et de grande valeur, et le secteur canadien du boeuf a besoin d'un accès au revenu élevé dont les consommateurs européens disposent pour acquérir un produit de qualité.

Avant le début des négociations, nous appuyions le concept d'AECG. Au cours des négociations, nous avons presque toujours été présents pour soutenir les négociateurs. Vers la fin des

négociations, alors que les pourparlers achoppaient principalement sur l'accès du boeuf, nous nous sommes réjouis que l'ancien premier ministre considère comme un objectif personnel d'obtenir un accès satisfaisant pour le boeuf canadien.

De façon générale, il est juste de dire que cet accès constituait un avantage crucial que le Canada entendait tirer de l'AECG. C'est certainement un avantage que nous escomptions.

Nous avons toujours affirmé que pour obtenir un accès satisfaisant pour le boeuf, nous devions régler la question des obstacles tarifaires et non tarifaires. Je vais demander à John d'expliquer comment cette question a été traitée dans l'AECG, puis je terminerai en vous faisant part de certaines réflexions.

M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association): Merci, Dan.

À l'heure actuelle, sans l'AECG, le tarif des pays les plus favorisés de l'Union européenne sur les importations de boeuf varie selon la forme du boeuf, mais il est d'environ 3 000 euros la tonne, plus 12,5 %. Sans l'accord, le tarif est prohibitif.

Deux quotas nous permettent actuellement d'avoir un accès à un tarif inférieur à ce taux vraiment élevé. Il y a d'abord ce qui s'appelle le contingent Hilton, qui permet au Canada et aux États-Unis d'exporter dans l'Union européenne une quantité commune d'un peu moins de 15 000 tonnes de carcasses auxquelles s'applique un droit de 20 %; le taux préférentiel actuel est donc de 20 %. Le second quota a été établi en 2009 à titre de mesure compensatoire en raison du différend dont l'OMC avait été saisie à propos de l'interdiction des hormones dans l'Union européenne. À l'heure actuelle, tous les pays peuvent importer 48 200 tonnes en franchise de droits. Ces deux quotas exigent que le boeuf satisfasse à une certaine norme de qualité.

Notre rendement en vertu de ces quotas s'est avéré vraiment très modeste. Comme ils doivent affronter la concurrence d'autres pays, les producteurs canadiens ont beaucoup de difficulté à investir dans la production dans l'Union européenne, puisque les autres pays peuvent avoir utilisé tout le quota sans que nous ayons eu l'occasion d'envoyer de boeuf. Voilà pourquoi nous étions enchantés que l'AECG prévoise des importations de 50 000 tonnes en franchise de droits exclusivement pour le boeuf canadien. Ce quota se divise en deux: 35 000 tonnes pour le boeuf frais et 15 000 tonnes pour le boeuf congelé. En vertu des nouveaux quotas de l'AECG, le boeuf peut correspondre à n'importe quelle norme de qualité. Nous bénéficions donc d'une plus grande souplesse et ne subissons pas la concurrence d'autres pays.

En outre, le jour de l'entrée en vigueur de l'AECG, la part du Canada du contingent Hilton, qui prévoit des importations communes de 15 000 tonnes de boeuf pour le Canada et les États-Unis, sera exempte de droits, alors que les États-Unis continueront de payer le taux de 20 %, à moins que ces derniers ne concluent leur propre accord commercial avec l'Europe.

Grâce aux quotas de l'AECG et à l'élimination du tarif sur la part du Canada du contingent Hilton, nous pourrions exporter en franchise de droits près de 65 000 tonnes de boeuf actuellement soumises à un tarif. Si nous pouvons vraiment expédier ces quantités, nous pensons que l'AECG pourrait se traduire par des revenus annuels de quelque 600 millions de dollars pour le secteur canadien du boeuf. Pour mettre ces quantités en perspective, nous avons expédié ces dernières années de 600 à 1 000 tonnes de boeuf par année environ vers l'Union européenne, une quantité d'une valeur de 7 à 10 millions de dollars par année. Si cet accès se concrétise, nous exporterons de 60 à 100 fois plus de boeuf.

Dan.

• (1110)

M. Dan Darling: C'est une bonne nouvelle. Ce que nous voulons maintenant, c'est convertir cet immense potentiel en commerce concret.

Au Canada, des procédures essentielles d'hygiène alimentaire sont utilisées lors de la production de viande pour que les consommateurs ne soient pas exposés à des bactéries potentiellement nuisibles, comme *E. coli*. Malheureusement, l'Union européenne n'autorise pas le recours à ces procédures. Naturellement, les usines d'emballage canadiennes ne veulent pas mettre en péril la santé des Canadiens pour se conformer aux pratiques européennes. Cela signifie que l'augmentation sera probablement fort modeste d'ici à ce que l'Union européenne approuve nos procédures.

Nous nous préoccupons d'autant plus que nous savons que le Canada a éliminé tous les obstacles à l'importation de boeuf européen, qui bénéficiera d'un accès en franchise de droits illimité au marché canadien à compter de l'entrée en vigueur de l'AECG. En bref, nous craignons un déséquilibre commercial si les quantités de boeuf de l'Union européenne augmentent alors que nous demeurons incapables de réaliser le potentiel d'exportation.

Il y a, de toute évidence, encore du travail à faire, mais au regard du potentiel considérable de l'accord et des efforts positifs de collaboration que l'industrie et le gouvernement déploient de longue date, nous appuyons l'adoption du projet de loi C-30 et la mise en oeuvre de l'AECG. Le secteur du boeuf pose toutefois trois conditions.

Nous nous attendons d'abord à ce que le gouvernement du Canada s'engage à élaborer une stratégie exhaustive et entièrement financée afin d'exploiter ses compétences techniques et politiques et d'exercer son influence pour obtenir l'élimination des derniers obstacles non tarifaires à l'importation de boeuf canadien.

De plus, nous nous attendons à ce que le boeuf ou le veau importé de l'Union européenne satisfasse entièrement aux exigences du Canada en matière de salubrité alimentaire.

Enfin, nous nous attendons à ce que le gouvernement fédéral investisse dans les installations de transformation et de production de boeuf pour nous aider à composer avec la complexité du marché européen.

Je prévois qu'il nous faudra probablement plusieurs années pour résoudre ces questions techniques, mais je pense également que si nous travaillons ensemble et que si le gouvernement affecte des ressources, nous pouvons y parvenir.

Je m'arrêterai là. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci, messieurs.

Nous allons maintenant entendre Mme MacEwen, économiste principale, du Congrès du travail du Canada.

Vous avez la parole.

• (1115)

Mme Angella MacEwen (économiste principale, Congrès du travail du Canada): Merci beaucoup.

Je présente mes excuses aux interprètes, car ce que je vais dire ne figure pas dans mon exposé, mais j'aimerais commencer par dire que je me préoccupe grandement du fait que les gens tirent des leçons erronées du Brexit et de Trump.

Des économistes comme Dani Rodrik, de l'Université Harvard, et Thomas Piketty, de l'Union européenne, ont souligné les lacunes d'un programme exclusivement favorable au libre-échange. On observe des défaillances de marché, des effets distributifs et des préoccupations très réelles chez les travailleurs, parce que les accords commerciaux peuvent accroître les inégalités si on ne prend pas des mesures préventives. Il ne convient donc pas de réagir en s'empressant de signer des accords commerciaux, mais bien en prenant le temps d'examiner ces préoccupations et ces conséquences néfastes bien réelles afin de voir comment on peut les atténuer. Je m'en tiendrai là.

Le mouvement syndical sait parfaitement que le commerce est et a toujours été une caractéristique importante de l'économie canadienne. Nous comprenons que tous les gouvernements souhaitent favoriser le commerce ouvert. L'effet distributif des accords en matière de commerce et d'investissement a longtemps été ignoré. On nous dit que ces accords font des gagnants et des perdants, mais de ne pas nous en faire, car on indemniserait les perdants. Or, le Canada a toujours failli à cet égard, particulièrement en ce qui concerne les travailleurs.

Les gains de ces accords commerciaux ne sont jamais aussi élevés que prévu, et ceux de l'AECG sont modestes. Ils figurent dans les barres d'erreur de notre croissance économique prévue de toute façon.

Comme les producteurs de boeuf l'ont fait remarquer, les principaux gains découlent de la réduction des tarifs, mais à l'extérieur du secteur agricole, une bonne partie du chemin a déjà été accomplie dans les années 1990. Les accords commerciaux prétendument modernes ne visent souvent qu'à faire progresser les droits des investisseurs. Ainsi, ils n'ont pas nécessairement pour effet d'accroître le commerce, d'améliorer les économies et de profiter aux Canadiens.

L'AECG va aussi plus loin que les accords commerciaux existants en imposant des restrictions aux administrations locales, et ce, en dépit du fait que plus de 50 communautés, dont Toronto, Victoria, Baie-Comeau, Sackville, Hamilton et même des localités de l'Alberta comme Red Deer disent avoir clairement indiqué aux gouvernements fédéral et provinciaux que les politiques relatives à l'achat local et aux autres dépenses publiques, ainsi que les services publics assurés par les municipalités devraient être exclus de l'AECG.

Même si on nous vend les accords de libre-échange en en faisant miroiter les avantages pour les entreprises canadiennes et les économies pour les consommateurs canadiens, comme vous l'avez déjà entendu aujourd'hui et comme on l'entend à n'en plus finir, la majorité de ce projet de loi de 140 pages comprend des modifications aux règles relatives à la propriété intellectuelle du Canada en y apportant des changements qui servent largement les intérêts européens. Je remarque d'ailleurs que vous n'avez encore convoqué aucun expert de la propriété intellectuelle.

Les répercussions de l'AECG sur le système de soins de santé du Canada constituent toutefois une des principales sources de préoccupation. Au Canada, les coûts des médicaments par habitant figurent déjà parmi les plus élevés du monde, n'étant surpassés que par ceux des États-Unis, et connaissent une des augmentations les plus rapides parmi les pays comparables. Dans le projet de loi C-30, 30 pages comportent des modifications à la Loi sur les brevets. Ces modifications ne feront qu'accroître cette hausse des coûts en obligeant le Canada à créer un nouveau régime de prolongation de la durée des brevets qui retardera de jusqu'à deux ans l'arrivée des médicaments génériques sur le marché. Elles auront aussi pour effet de pérenniser les conditions actuelles de protection des données du Canada en érigeant des obstacles pour empêcher les gouvernements futurs de renverser la situation. Le projet de loi prévoit également un nouveau droit d'appel dans le cadre du mécanisme de liaison avec les brevets qui retardera encore plus la commercialisation des médicaments génériques.

Selon l'analyse réalisée par M. Marc-André Gagnon et le docteur Joel Lexchin, les dispositions de l'AECG feront augmenter les coûts des médicaments de 6,2 à 12,9 % au Canada à compter de 2023. Cette analyse cadre avec les estimations internes du gouvernement, qui s'attend à ce que les modifications apportées sur le plan des brevets coûtent de 1 à 2 milliards de dollars par années. L'industrie des médicaments génériques estime quant à elle ce coût à 3 milliards de dollars.

Le précédent gouvernement fédéral s'était engagé à indemniser les provinces de cette augmentation de coût, mais cela signifie simplement qu'il demandera aux Canadiens de payer les sociétés pharmaceutiques en haussant les impôts ou en réduisant les services ailleurs. En outre, cela ne tient pas compte du fait qu'une partie de cette augmentation aura une incidence directe sur les travailleurs à faible revenu qui ne bénéficient pas d'un régime d'assurance-médicaments. Comme MM. Lexchin et Gagnon l'indiquent dans leur document, 35 % des travailleurs à faible revenu qui n'ont pas d'assurance ne suivent pas leur traitement en raison du coût. Dans la vraie vie, cela signifie que certains ne consulteront pas leur médecin, car ils savent qu'ils ne peuvent payer le coût de la prescription.

• (1120)

La nouvelle loi sur les produits pharmaceutiques est un bon exemple d'approche désuète prévue dans l'AECG. Nous avons conclu une entente avec les sociétés pharmaceutiques en 1987. Nous avons renforcé la protection des brevets et nous avons demandé à ces sociétés d'augmenter leurs activités de R-D pour qu'elles équivalent à 10 % des ventes. Depuis 2003, elles ne réussissent pas à respecter cet objectif.

Le président: Pardonnez-moi. Pourriez-vous conclure votre exposé? Votre temps est presque écoulé. Poursuivez, mais essayez d'abréger un peu.

Mme Angella MacEwen: Je veux en arriver à la Loi sur le cabotage. Les salaires et les conditions de travail varient considérablement dans l'industrie mondiale de l'expédition. Le Canada et les États-Unis ont donc imposé d'importantes restrictions dans ce domaine au Canada. Le projet de loi C-30 nuit au cabotage de trois façons, en ce qui concerne notamment les travaux de dragage du gouvernement. De plus, les entreprises de l'Union européenne battant n'importe quel pavillon pourront transporter des conteneurs vides et les navires enregistrés dans l'Union européenne seront autorisés à transporter des marchandises entre Montréal et Halifax.

La semaine de travail normale sur un bateau est de 44 heures, plus 85 heures en temps supplémentaire. Le salaire international moyen

est de 670 dollars américains par mois, ce qui équivaut à 2,50 \$ l'heure. Or, le salaire moyen sur les navires à vapeur canadiens est d'au moins 23 \$ l'heure et de 34 \$ l'heure pour le temps supplémentaire au Canada. Vous constaterez que ces salaires ne sont tout simplement pas comparables.

Le président: Merci.

Si cela convient au Comité, nous avons le temps d'entendre notre dernier témoin avant d'aller voter. Cela vous va-t-il? Je pense entendre la sonnerie d'appel. J'aimerais écouter M. Everson pendant cinq minutes, puis nous irons voter avant de revenir pour interroger nos témoins. Est-ce que cela vous convient?

Des voix: Oui.

Le président: D'accord. Vous avez la parole, monsieur.

M. Warren Everson (vice-président principal, Politiques, Chambre de commerce du Canada): Je vais battre mon temps. Je parlerai moins de cinq minutes, j'espère.

Je tiens à remercier le Comité de son invitation. Je dois vous dire qu'au cours des dernières années, nous nous sommes souvent demandé si nous aurions un jour l'occasion de témoigner au sujet de ce projet de loi; nous sommes donc ravis de comparaître. Sachez que la chambre appuie fermement et depuis longtemps cette initiative.

Je ne veux pas répéter toutes les choses que mon ami Brian Kingston a très efficacement résumées à propos de l'impact économique de l'accord, mais je souhaite ajouter quelque chose au sujet des politiciens qui sont intervenus dans ce dossier.

L'histoire n'est pas souvent très tendre envers les politiciens, mais je pense que nous devons féliciter les visionnaires à l'origine de cet accord. Je parle ici de M. Charest, quand il était premier ministre, et d'Ed Fast et son premier ministre qui, au cours de leur mandat, ont façonné l'accord. Bien entendu, je salue bien bas la ministre Freeland et le premier ministre Trudeau, qui ont joué un jeu d'échecs extrêmement intense au cours des dernières semaines pour tenter de conclure cet accord.

Nos fonctionnaires nous ont également fort bien servis. Brian a évoqué Steve Verheul et son équipe d'Affaires mondiales, un groupe d'un talent exceptionnel. Tout au long du processus, nous avons été bien informés et constamment consultés; je pense donc que le Canada a été bien servi à tous les égards.

Nous tiendrons une période de questions intéressante, j'espère, si nous pouvons revenir. Je tenais à dire que l'AECG est non seulement un accord économique important, mais qu'il constitue, dans le monde politique où nous vivons actuellement, un geste extrêmement important qui nous éloigne d'une vague montante de protectionnisme, d'hostilité et de suspicion. Comme Angella l'a souligné, les accords commerciaux modernes ne concernent pas tant le commerce que les relations nationales. Nous abordons des questions de plus en plus complexes qui n'ont jamais été envisagées dans le cadre de dialogues commerciaux, mais que nous considérons comme très importantes, comme la propriété intellectuelle et les ententes en matière de réglementation. Les accords sont donc plus complexes, mais ils préparent aussi le terrain en vue de l'établissement de meilleures relations entre les États quand ils sont signés et ratifiés.

Pour contrer cette vague montante de suspicion et de conflit, il faut montrer qu'elle fait fausse route. Nous aurons beau prononcer tous les discours que nous voulons sur les vertus du libre-échange, ce qui fonctionne vraiment — comme nous le verrons lors de notre dialogue avec certains de nos principaux partenaires commerciaux au cours des prochaines années —, c'est prouver que les deux parties, les citoyens de tous les pays, profitent de l'accord, qu'ils bénéficient d'une réelle prospérité et qu'ils ne subissent, espérons-nous, aucune diminution notable des choses qui leur sont chères, comme les normes de santé et de sécurité.

Nous considérons les accords commerciaux comme des pistolets de départ. Ils constituent les fondations de la réussite du commerce, mais comme nous l'avons dit et indiqué dans certains rapports, le Canada doit adopter une stratégie commerciale vigoureuse, particulièrement pour permettre aux petites entreprises de tirer parti de l'accord. La chambre est très impatiente de participer à ce volet du dialogue, et nous nouerons des partenariats avec tous ceux qui veulent s'associer à nous afin de tenter d'exploiter les occasions qui s'offrent.

Je dirais enfin que la Chambre de commerce convient certainement qu'il faut apporter du soutien à l'adaptation quand on tente de mettre en oeuvre un accord commercial au sein de l'économie. Il n'y a pas de honte à admettre que certaines personnes sont perturbées par les répercussions d'un tel accord, pas plus que le fait que certains en tireront des gains substantiels est une preuve de virilité.

Pour assurer un soutien public à cet égard et pour maîtriser le plus possible les répercussions économiques de l'accord, il faut être présent sur tous les plans pour réagir à l'évolution de la situation. D'après mes propres expériences en la matière, je suis notamment fier des investissements que le Canada a effectués pour favoriser l'adaptation après la signature de l'accord de libre-échange, lesquels ont permis aux industries de se rétablir et de revenir extrêmement concurrentielles. C'est une partie logique de notre dialogue, que nous devons garder à l'esprit alors que nous allons de l'avant.

Pourquoi ne m'arrêtera-t-je pas ici? Je répondrai avec plaisir à vos questions si nous avons l'occasion de reprendre la séance.

• (1125)

Le président: Merci, monsieur. Nous avons eu un bon dialogue.

Je vous demande encore une fois de nous pardonner cette interruption. Nous devrions être absents environ une demi-heure. Nous serons de retour vers midi, j'espère.

• (1125)

(Pause)

• (1210)

Le président: Nous reprenons.

Je remercie nos témoins de nous avoir attendus patiemment.

Nous n'allons pas perdre trop de temps. Vous avez bien présenté vos exposés, et ce, dans les temps. Nous allons passer directement à la liste et entamer la discussion avec les députés. Nous commençons par les conservateurs.

Monsieur Van Kesteren, vous avez cinq minutes.

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

Encore une fois, merci à vous tous d'être là. Nous nous sommes vus plusieurs fois. Chaque fois que nous nous voyons, nous nous sommes toujours reconnaissants de ce que vous avez à nous offrir.

Quand on pense à ce qui s'est produit la semaine passée, il y a probablement beaucoup d'angoisse, je dirais, dans le milieu des

affaires concernant nos relations à venir avec les États-Unis. J'espère et je suis sûr que nos représentants feront le travail nécessaire pour maintenir les bonnes relations que nous entretenons avec les États-Unis, mais la grande question est la suivante: qu'est-ce que l'EACG signifiera pour nous si cette entente se met à s'écrouler?

Monsieur Everson, pourriez-vous me dire ce que vous pensez de cela? Nous allons demander quelques autres opinions aussi.

M. Warren Everson: Je pense que vous parlez du processus provisoire de...

M. Dave Van Kesteren: Si l'ALENA se met à se désintégrer, dans quelle mesure est-il important d'avoir l'EACG?

M. Warren Everson: Je crois que nous reconnaissons tous que le Canada jouit d'une position privilégiée, dans le sens qu'il est plus privilégié avec les deux accords de libre-échange, avec l'Europe et avec les États-Unis. Personne d'autre n'a cela, alors nous sommes enthousiasmés par les possibilités que cela nous offre.

La discussion qui s'amorce avec les États-Unis au sujet de l'ALENA est manifestement une source de préoccupations. Notre conseil, c'est qu'il faut rester sur le qui-vive jusqu'à ce que le nouveau gouvernement soit assermenté. Il y a beaucoup de déclarations de toute sorte, et ce, également de la part de personnes qui n'ont peut-être pas le pouvoir de faire les commentaires qu'elles font.

Nous ne voulons pas être alarmistes, mais curieusement, la Chambre soutenait il y a quelques années qu'il était temps de rouvrir l'ALENA et de le réparer, car c'est un vieil accord et qu'il comporte bien des failles. Le commerce électronique n'existait pas quand nous avons signé l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et l'ALENA, mais il existe maintenant, et c'est un aspect important. Je ne pense pas qu'il soit mauvais de rouvrir l'accord. L'esprit dans lequel on en parle maintenant n'est pas très encourageant, alors je pense que les Canadiens vont probablement faire de leur mieux pour que cela soit repoussé.

M. Dave Van Kesteren: J'allais m'adresser à l'autre côté, mais je veux que vous continuiez, parce que vous avez mentionné que les accords commerciaux sont des organismes vivants. Ils continuent de croître, et quand la société change, il est toujours important de continuer à les réévaluer.

Au bout du compte, il est ressorti beaucoup de bonnes choses des accords commerciaux. Dans quelle mesure est-il important de le reconnaître? Vous pourriez nous en dire un peu plus sur les raisons pour lesquelles les accords comme l'ALENA doivent être révisés périodiquement.

M. Warren Everson: Je pense que le Canada affiche un déséquilibre flagrant, dans les négociations commerciales, car il dépend énormément des échanges commerciaux. Les deux tiers de notre économie au moins dépendent des échanges commerciaux, ce qui fait que les menaces au commerce sont graves en ce qui nous concerne.

Les ententes commerciales ont eu tendance à représenter des jalons sur le chemin que le Canada a emprunté pour devenir l'une des nations commerçantes les plus efficaces dans le monde, et vous pouvez voir que les accords... J'ai vraiment aimé votre commentaire, quand vous avez dit que c'est un processus plutôt organique. La disposition la plus importante de tout accord commercial est celle qui dit qu'on peut continuer de parler de ces choses, car vous n'allez jamais avoir un accord parfait. Vous n'allez jamais décrocher le diplôme et affirmer que vous avez fini. Il faut continuer de travailler à toutes ces choses, comme celles que mes collègues présents soulèvent. À un moment donné, il faut que les nations signent, mais le principe d'un contrat immuable est erroné.

• (1215)

M. Dave Van Kesteren: Vous êtes bien parti, mais j'aimerais permettre à d'autres personnes qui veulent intervenir de le faire.

Monsieur Kingston, diriez-vous que l'AECG est un meilleur accord que l'ALENA, compte tenu de ce que M. Everson a dit concernant certains changements qu'il faudrait apporter?

M. Brian Kingston: Je vous remercie de cette question.

Je dirai comme M. Everson que l'AECG est le prolongement de la stratégie canadienne en matière de politique commerciale. C'est l'accord le plus complet que nous ayons jamais négocié. Sur le plan de l'élimination des droits de douane et des secteurs qu'il couvre, il s'agit véritablement d'un accord de classe mondiale qui dépasse tout ce que nous avons fait dans le passé. Oui, il est plus complet que l'ALENA, mais c'est simplement parce qu'il a été négocié plus tard et que nous sommes devenus plus habiles dans ce genre de négociations.

M. Dave Van Kesteren: Merci.

Nous allons donner aux gens de l'industrie du boeuf l'occasion d'intervenir rapidement à ce sujet. Est-ce que les accords commerciaux que nous avons signés au cours des 10 dernières années ont été utiles pour l'industrie du boeuf? Je pense à l'accord avec la Corée et à certains des autres accords de plus petite portée. Dans ce cas en particulier, est-ce que ce sera bon pour l'industrie du boeuf?

M. John Masswohl: Oui, absolument.

En ce qui concerne l'accord conclu avec la Corée, notre seule plainte, c'est que nous aurions voulu qu'il soit conclu plus tôt. Nous avons obtenu le même accès au marché coréen que les Américains, mais nous sommes trois années derrière eux. C'est ce que nous espérons pour le PTP; les Coréens veulent en être aussi, à terme, et nous pourrions accélérer les choses à cette fin.

Pour revenir à votre question au sujet de l'ALENA par rapport à l'AECG, nous avons effectivement un accès illimité au marché des États-Unis, alors que nous n'avons pas pu obtenir cela avec l'AECG. Nous sommes limités par un quota, qui sera probablement considérable, mais avec les États-Unis, il n'y a aucune limite. Il n'y a pas les mêmes complications réglementaires avec les États-Unis. Nous avons tendance à être plus...

Le président: Votre temps est écoulé. Je suis désolé, mais nous devons continuer. Je sais que vous étiez bien parti, monsieur Van Kesteren, mais nous devons passer aux conservateurs.

Allez-vous partager votre temps, monsieur Dhaliwal?

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Nous passons aux libéraux.

Le président: Je suis désolé.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Allez-y, monsieur Dhaliwal.

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

Je remercie tous nos témoins.

Monsieur Darling, vous avez dit que l'AECG aidera les entreprises de toutes les tailles. Pourriez-vous nous en dire plus sur la façon dont il aiderait les petites et moyennes entreprises, particulièrement celles de la Colombie-Britannique?

M. Dan Darling: Oui. Je vous remercie de votre question.

Premièrement, dans le secteur agricole, pour les producteurs de boeuf, quand vous ajoutez un acheteur sur le marché, cela fait grimper les prix. Les prix grimpent, et on trouve un marché pour les produits que nous ne valorisons pas ici ou qui vont à l'équarrissage. Cela va aider les petits et les gros producteurs.

Pour les autres entreprises, nous savons très bien que l'agriculture — utilisons l'Ontario comme principal exemple — est le principal moteur de l'économie, avec le secteur de l'automobile. Si nous trouvons un autre marché et si la rentabilité est meilleure, cela aidera les petites entreprises — électriciens, plombiers ou autres —, ainsi que les grandes entreprises, entre autres les transformateurs. Tous les secteurs y gagnent, en réalité.

M. Sukh Dhaliwal: Est-ce que quelqu'un d'autre aimerait ajouter quelque chose?

Allez-y, madame Lapointe.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue aux témoins et je les remercie de leur présence parmi nous aujourd'hui.

Monsieur Everson, j'aimerais parler des PME et, plus particulièrement, des fabricants de pièces d'automobiles.

Dans ma circonscription, la compagnie Raufoss fabrique des pièces d'automobiles qui sont exportées partout dans le monde. Ce sont des pièces en aluminium. Nous avons un déficit commercial en ce qui a trait aux pièces d'automobiles. Nous en achetons davantage de l'Europe que nous en exportons.

Croyez-vous que l'AECG va aider cette entreprise à exporter davantage en Europe?

[Traduction]

M. Warren Everson: Je le crois. Je pense qu'il faut veiller à ne pas présumer que nous connaissons les complexités de tous les secteurs. C'est devenu très complexe. Déjà, les pièces canadiennes sont extrêmement importantes dans certaines parties du marché de l'automobile européen. Autrement dit, nous avons de solides gagnants.

Les choses sont difficiles à suivre, car les gens fonctionnent à l'intérieur de la chaîne d'approvisionnement; une partie importante des pièces d'auto canadiennes vont aux États-Unis, et une partie de cela fait son chemin vers le marché mondial avec les exportations américaines. Ce sont 70 % de nos exportations qui vont aux États-Unis, mais ce ne sont que 55 % des exportations qui sont réellement destinées aux États-Unis. Le reste est vendu par nous ou par les Américains au reste du monde, et cela se produit entre autres dans le secteur des pièces d'automobiles.

Je pense que la principale vertu de l'AECG réside dans les possibilités qu'il offre. D'après moi, pour le Canada, son gouvernement et ses entreprises, l'enjeu est de profiter de ces possibilités en soutenant les petites entreprises, les fournisseurs spécialisés et les entreprises de ce genre. Je crois que la valeur de cet accord ne se préciserait qu'au fil des années, au fur et à mesure que nous l'exploitons.

• (1220)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Croyez-vous que les petites et moyennes entreprises savent comment faire pour profiter du marché qui va s'ouvrir à elles lorsqu'il n'y aura plus de barrières tarifaires?

[Traduction]

M. Warren Everson: Je crois que c'est une question vraiment importante. Les gens d'Affaires mondiales Canada ont commencé à nous parler d'un exercice de promotion auquel ils aimeraient que nous participions, et nous allons certainement le faire.

Je crois qu'il ne faut pas présumer que les propriétaires de petites entreprises sont stupides. Ils verront les possibilités si nous leur offrons du soutien. En ce moment, c'est surtout de l'information qu'il faut, bien que nous pensions que le Service des délégués commerciaux du Canada a un rôle très ambitieux à jouer afin de jumeler et d'aider les petites entreprises. Plus il y a d'intervenants, plus cela devient complexe.

Je crois que c'est ainsi que cet accord fonctionnera le mieux pour nous. L'économie canadienne s'appuie dans une très grande mesure sur les petites entreprises, et une très petite proportion de ces entreprises exportent en ce moment.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Ma prochaine question s'adresse à Mme MacEwen.

Au sujet du prix des médicaments, certains témoins nous ont dit que les ententes de libre-échange nuisaient à leurs prix. Croyez-vous que le problème du coût des médicaments au Canada est causé par autre chose que les ententes de libre-échange?

[Traduction]

Mme Angella MacEwen: Non. C'est précisément l'extension de la portée des mesures de protection des brevets dans le projet de loi C-30 qui va causer la hausse des prix.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Les prix de nos médicaments sont déjà plus chers. Comment pourriez-vous expliquer cette situation?

[Traduction]

Mme Angella MacEwen: Rien n'explique que nos médicaments soient plus chers et qu'ils augmentent. L'achat en vrac est l'une des solutions à cela, mais ce que l'AECG va faire, c'est les faire augmenter encore plus. Adopter un régime d'assurance-médicaments, acheter en vrac, regarder d'autres moyens de maintenir les prix bas...

[Français]

Mme Linda Lapointe: Je viens du Québec et nous avons un tel programme. Nous avons des assurances à cet égard.

Je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Votre temps est écoulé. Merci.

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup. Je suis comme M. Hoback, maintenant.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Nous allons maintenant donner la parole aux néo-démocrates.

Madame Ramsey, vous avez cinq minutes.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Rapidement, j'aimerais dire quelque chose à propos du secteur de l'automobile, puisque ma collègue a soulevé la question. Selon l'étude de 2012 commandée par Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada, pour le secteur canadien de l'automobile, un AECG entre le Canada et l'UE mènerait à une baisse de 0,16 % de la production automobile, et les chaînes d'approvisionnement très intégrées dont il a été question seraient apparemment touchées.

Ma question porte en fait sur le dernier point soulevé par ma collègue concernant le coût des médicaments. Vingt-cinq pour cent des changements apportés par le projet de loi C-30 visent les brevets. Malheureusement, pour ce moment, aucun spécialiste de la PI n'est prévu parmi les témoins qui comparaitront devant le Comité sur ce changement important. Je crois que les entreprises de produits génériques disent que c'est le changement le plus important en 20 ans au Canada.

En réponse à sa question sur ce qu'il faut faire pour régler cela, vous avez mentionné l'assurance-médicaments et l'achat en vrac, mais je me demande si vous pouvez nous parler des incidences possibles de l'AECG sur la capacité du Canada de se doter d'une forme de régime d'assurance-médicaments ou d'achat en vrac.

Mme Angella MacEwen: L'AECG va faire grimper les prix des médicaments, ce qui rendra plus coûteuse la mise en place d'un régime d'assurance-médicaments. L'AECG en soi ne restreint pas la mise en place d'un régime d'assurance-médicaments — c'est permis —, mais il est clair que c'est sur les médicaments sur ordonnance que l'effet de l'AECG se fera le plus sentir. Il n'y a aucun avantage clair pour le Canada, car cela n'a d'effet que sur les coûts des médicaments au Canada, et pas dans les pays de l'UE.

Les pays de l'UE réglementent déjà les prix, alors c'est une autre chose que nous pourrions faire. Nous pourrions réglementer les prix des médicaments. Nous pourrions imposer un plafond. On nous dit que rien dans l'AECG ne nous empêche de le faire, mais rien ne nous indique non plus que le gouvernement fédéral compte prendre des mesures sur ce plan. Quand nous parlons d'indemnités, nous devrions parler de plafonnement des prix. Il devrait être question d'insister pour qu'on investisse dans la recherche et le développement au Canada, puisque ces investissements sont tombés à 5 % des ventes alors que dans l'UE, ils correspondent à 20 % des ventes dans des pays comparables comme la France et l'Allemagne.

• (1225)

Mme Tracey Ramsey: Ce qui a été présenté au Comité, en ce qui concerne le PTP, mais pas particulièrement l'AECG, ce sont les préoccupations relatives aux dispositions visant le règlement des différends entre investisseurs et États, ou RDIE. Dans l'AECG, cela a été métamorphosé en système judiciaire. Il y a très peu d'information sur l'établissement de ce système judiciaire, dans le projet de loi qui nous a été soumis. Qu'est-ce que ce système judiciaire, le SJI, offre à ceux qui investissent au Canada que les cours fédérales ne peuvent offrir?

Mme Angella MacEwen: C'est une question formidable. Je pense que vous savez que Gus Van Harten, Michael Geist et d'autres experts ont dit qu'une grande partie de ce que nous voulons accomplir peut se réaliser grâce aux cours fédérales ou aux mécanismes de règlement des différends entre États comme ce que nous avons avec l'OMC, et que si nous nous débarrassons de l'ALENA, nous avons cela dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

Le problème que cela comporte, c'est que l'entreprise doit alors convaincre son pays qu'elle a une cause valable à faire valoir, mais nous pensons que c'est une étape utile qui empêche les affaires futiles. À n'en pas douter, si vous parlez de contrats et de traitement juste, si nous ne respectons pas ces contrats, les cours fédérales peuvent en être saisies — les cours de compétence fédérale. Nous ne voyons pas la nécessité des dispositions relatives aux différends entre investisseur et État, et nous croyons que cela va échouer en Europe parce qu'on insiste là-dessus.

Mme Tracey Ramsey: C'est à cela que les Wallons s'opposaient.

Vous représentez 3,3 millions de travailleurs canadiens. L'Université Tufts estime que nous allons perdre 30 000 emplois avec l'AECG. Je me demande si vous pouvez nous parler de cela et des effets sur les collectivités à l'échelle du Canada.

Mme Angella MacEwen: Comme d'autres l'ont souligné, nous connaissons une faible croissance. Au cours des 30 dernières années, les salaires n'ont pas suivi la croissance de la productivité au Canada et aux États-Unis. De toute évidence, c'est mieux au Canada qu'aux États-Unis.

Pour ce qui est de ce que font ces accords, cette étude de l'Université Tufts a révélé que le rendement du capital est supérieur à l'amélioration du sort des travailleurs et que l'inégalité augmente à cause de cela. Si le gouvernement ne prend pas de mesures de modération... On a demandé à Chrystia Freeland pourquoi l'AECG réduirait l'inégalité, et elle a dit que c'était parce que le gouvernement était progressiste. Nos gouvernements ne sont pas toujours progressistes, et l'actuel gouvernement n'a pris aucune mesure pour réduire l'inégalité qui découlera de l'AECG. Vous remarquerez qui est ici pour témoigner.

Le président: Il vous reste du temps, madame Ramsey.

Mme Tracey Ramsey: Il me reste du temps? Bien.

L'autre chose que je veux vous demander est liée à l'OIT. L'AECG encourage, sans les obliger, les pays participants à ratifier et à mettre entièrement en oeuvre les conventions du travail de l'Organisation internationale du travail. Si les gouvernements participants veulent vraiment que l'AECG soit la référence absolue en matière d'accords commerciaux, il faut que les infractions à ses dispositions relatives au travail fassent l'objet de pénalités.

Pourriez-vous nous parler des pénalités que l'AECG devrait, d'après vous, imposer à un pays qui ne ratifie pas ou ne met pas en oeuvre les conventions du travail fondamentales de l'Organisation internationale du travail?

Le président: Il faudra que vous répondiez très rapidement.

Mme Angella MacEwen: Certainement. J'estime que nous devrions pouvoir imposer des sanctions commerciales. Par exemple, si une entreprise de transport ne verse pas à ses travailleurs un salaire équitable ou encore le salaire minimum prévu au Canada, nous devrions pouvoir révoquer son privilège d'expédier des marchandises chez nous.

Le président: Merci.

Nous revenons du côté des libéraux.

Madame Ludwig, vous avez cinq minutes.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Bonjour à tous et merci beaucoup pour vos exposés.

Nous avons reçu cette semaine des fonctionnaires qui nous ont parlé de l'AECG et, pour faire suite à ce que disait M. Everson, le négociateur en chef a traité de l'importance du commerce pour le PIB du Canada. Nous savons qu'il y a environ un million de PME au pays, mais que seulement quelque 41 000 d'entre elles sont présentes sur les marchés d'exportation.

Pour poursuivre dans le sens des questions de Mme Lapointe, j'aimerais savoir comment vous vous y prenez pour que les membres de votre chambre de commerce soient bien au fait des possibilités qui s'offriront à eux grâce à cet accord commercial.

Vous avez aussi parlé du Service des délégués commerciaux. D'après ce que j'ai pu constater, de nombreuses entreprises ne connaissent pas le travail accompli par ce service et n'en bénéficient donc pas dans la mesure où elles le pourraient. Pouvez-vous nous dire comment vos membres pourraient profiter de ces services ainsi que de tous les autres programmes gouvernementaux visant à appuyer l'exportation et à permettre à nos entreprises comme à tous les Canadiens de tirer le meilleur avantage possible de cet accord?

M. Warren Everson: Certainement. Merci beaucoup pour la question. Je vais essayer d'être bref. Si possible, j'aimerais énormément revenir à un point soulevé précédemment.

Les choses sont en train de s'accélérer. L'été dernier, nous avons passé du temps avec les gens d'Affaires mondiales Canada pour discuter d'un programme de promotion visant à offrir un soutien adéquat aux entreprises canadiennes en leur transmettant l'information nécessaire et en les jumelant à des partenaires européens, entre autres mesures possibles. Lorsque l'accord semblait vouloir dérailler pendant un moment, nous avons abandonné tous ces efforts dans le but d'inciter les Européens à donner leur appui.

Nous nous remettons maintenant à la tâche. Comme vous l'avez dit, l'information est la chose la plus importante. Chacun pourra déterminer comment son entreprise bénéficiera de l'accord, mais ce genre d'aventures internationales peut être très risqué pour les petites entreprises. Elles ne comptent pas beaucoup d'employés, et si le président va passer une semaine en Europe, il faut absolument qu'il en revienne avec des résultats concrets.

La Chambre de commerce a aussi des alliés dans tous les pays européens où nous traitons avec d'autres chambres de commerce ou des organisations semblables comme le MEDEF en France. Nous allons essayer de les engager dans une certaine forme de dialogue. Il faudra également donner un coup de main aux entreprises européennes qui essaient d'évaluer le potentiel du marché canadien.

• (1230)

Mme Karen Ludwig: Cela prendrait davantage la forme d'un jumelage?

M. Warren Everson: Je crois bien.

J'ai entendu des témoins dire devant des comités comme le vôtre que les petites entreprises étrangères qui pensent pouvoir venir leur livrer concurrence sur leur terrain n'ont qu'à bien se tenir. Ainsi, les entreprises n'ont d'autre choix que de conclure des arrangements avec les joueurs en place, ce qui est devenu la façon de faire les choses partout dans le monde de toute manière. Je pense donc qu'il faut jumeler les entreprises en essayant de trouver le meilleur partenaire qui soit au niveau de la qualité, de la fiabilité...

Mme Karen Ludwig: Mais ne croyez-vous pas, monsieur Everson, que cela exige une certaine prise de conscience? Si une entreprise canadienne considère qu'elle fait partie des joueurs importants sur le marché, elle sera très hésitante à conclure un partenariat ou à laisser tomber son image de marque. Nos expériences internationales nous apprennent toutefois à quel point il est important pour une entreprise canadienne de conclure une alliance stratégique sous une forme ou une autre.

M. Warren Everson: Certainement, et il y a aussi un aspect culturel à considérer. Nous savons comment parler affaires avec les Britanniques, les Français et je pourrais sans doute dire aussi les Allemands, mais nous ne connaissons pas très bien les modes de fonctionnement dans les pays d'Europe de l'Est.

Par ailleurs, nous avons la conviction que le Service des délégués commerciaux est une composante importante de la stratégie du Canada en matière de commerce, car celle-ci ne le limite pas aux seules ententes que nous pouvons conclure.

Pour le Service des délégués commerciaux, le défi à relever devient d'une complexité déconcertante avec tous ces nouveaux joueurs qui font leur apparition. Il fut un temps où une entreprise comme MacMillan Bloedel pouvait arriver avec 10 millions de pieds-planches de pin, et on la dirigeait vers la scierie la plus proche. Aujourd'hui, quelqu'un peut se présenter en disant que son entreprise ne fabrique pas de tasses et n'en peint pas non plus, mais produit plutôt le fixateur chimique qui va dans la peinture. Cette entreprise peut nous demander de lui trouver un partenaire roumain qui peint des tasses de manière à pouvoir... Les délégués commerciaux ne manquent pas d'être interloqués en pareil cas. Leur tâche va devenir de plus en plus ardue.

Mme Karen Ludwig: Merci.

J'ai trois questions pour les gens de l'industrie bovine.

Dans le contexte de la stratégie canadienne de mise en marché du boeuf, vous avez indiqué que cet accord pourrait permettre de multiplier par 100 la valeur de vos échanges. Vous essayez maintenant de vous donner la capacité nécessaire à cette fin. Où en est rendue votre industrie pour ce qui est de la planification de la relève et de l'aide à apporter aux secteurs de moins grande taille? Je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick Sud-Ouest. Nous avons bien sûr d'excellentes exploitations agricoles, mais nous sommes certes loin d'avoir la capacité que l'on peut trouver dans d'autres régions du pays. Pouvez-vous traiter également de cet aspect? Comment pourrions-nous offrir du soutien à l'échelle régionale aussi bien qu'à la grandeur du Canada?

M. Dan Darling: Précisons d'abord qu'avant de donner notre soutien à l'AECG, nous avons consulté nos producteurs et leurs représentants au sein des organisations provinciales pour nous assurer de leur appui quant à l'accès à ces nouveaux marchés. Ils étaient bien sûr tous favorables, pour autant qu'il s'agisse d'un véritable accès, notamment pour ce qui est des quantités autorisées.

Pour ce qui est des progrès que nous avons réalisés en vue d'accélérer les choses, il ne faut pas perdre de vue que la quantité de produits que nous pouvons exporter et le moment où nous pouvons le faire sont notamment déterminés par la mesure dans laquelle nous utilisons des hormones et des stimulateurs de croissance. Il n'y a eu aucune discussion à ce sujet. L'Europe n'a jamais accepté d'importer des produits semblables, et nous sommes partis avec l'idée que nous n'en exporterions pas.

Dans ce contexte, nous disposons sans doute d'une fenêtre de deux ans, une fois l'accord signé et ratifié, pour que nos producteurs se donnent la capacité nécessaire afin de pouvoir exporter en quantité

suffisante vers l'Europe. Le dossier progresse lentement, mais cela ne nous pose pas de problème. Nous espérons pouvoir augmenter notre production assez rapidement et nous sommes confiants de pouvoir ainsi répondre aux besoins des marchés d'exportation.

Mme Karen Ludwig: Pensez-vous qu'il y aura aussi des changements sur le marché intérieur?

Le président: Désolé, mais nous avons largement dépassé le temps qui vous était imparti. Bel essai.

Nous passons maintenant au second tour.

Monsieur Fonseca, vous avez la parole.

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

Merci à nos témoins.

Je me plais toujours à rappeler que les échanges commerciaux se font entre des personnes. Si on compare la population européenne à celle du Canada, on peut se réjouir de l'atout précieux que représentent pour nous notre multiculturalisme et nos communautés membres des différentes diasporas. Vous n'avez qu'à songer à toutes celles qui sont d'origine européenne.

Avez-vous pensez, MM. Kingston et Everson, à tous ces cadres au sein de vos entreprises membres qui pourraient très bien...? Il y en a qui sont d'origine italienne, allemande, espagnole, portugaise, britannique, française, et je pourrais vous faire la liste de tous les pays d'Europe.

Selon moi, nous sommes loin d'exploiter suffisamment la présence de ces différentes diasporas pour faciliter nos échanges commerciaux avec le reste de la planète, et avec l'Europe en l'occurrence. Pourriez-vous nous en parler? Est-ce un enjeu dont vous avez déjà discuté?

• (1235)

M. Warren Everson: Brian, voulez-vous répondre en premier? J'ai l'impression d'accaparer un peu trop le micro.

M. Brian Kingston: Certainement.

Merci. C'est une excellente question. C'est effectivement un aspect que nous avons considéré. Nous avons des exemples de grandes entreprises canadiennes qui ont pu faire des affaires en Europe et y consentir des investissements importants grâce aux liens qu'elles avaient avec certains pays.

Il y a effectivement des exemples de cas semblables, mais je conviens avec vous que nous n'en faisons pas suffisamment pour tirer parti de ces grandes communautés de différentes diasporas que l'on retrouve au Canada. Je crois que nous avons là une occasion en or à saisir. Je pense que le gouvernement a un rôle à jouer, au même titre que les associations de gens d'affaires, pour faciliter les choses et veiller à ce que les entreprises soient conscientes des débouchés désormais ouverts grâce à l'AECG.

M. Peter Fonseca: Je pense à un exemple dans le secteur de l'automobile. Il y a un certain Sergio Marchionne, PDG de Fiat Chrysler, qui est né en Italie, est venu étudier au Canada, est devenu citoyen canadien et a élevé sa famille ici. Il a grimpé tous les échelons pour se retrouver à la tête de Fiat Chrysler.

Je sais qu'il a été question pendant longtemps d'installer une usine d'assemblage de Fiat Chrysler au Canada, mais que ce projet ne s'est jamais concrétisé. Pourrait-il maintenant devenir possible, à la faveur de l'AECG, pour quelqu'un comme Sergio Marchionne qui vient s'installer au pays de profiter de cet avantage concurrentiel pour mener à terme un tel projet d'usine d'assemblage?

M. Brian Kingston: Sans vouloir lui prêter des intentions, je dirais — comme je l'ai mentionné dans mes observations — que le Canada est devenu, grâce à tous ces accords commerciaux que nous avons conclus, un endroit de plus en plus attrayant pour les grandes multinationales qui veulent investir et se servir de notre pays comme plateforme d'exportation. Une fois l'AECG en place, si nous poursuivons nos efforts pour nous assurer l'accès à certains des grands marchés asiatiques — le Japon tout particulièrement et peut-être aussi la Chine — le Canada se démarquera en tant que lieu privilégié pour faire des affaires ainsi que pour fabriquer et exporter des produits. Je pense que cela crée énormément de possibilités.

M. Peter Fonseca: En 2008, le Canada et l'Union européenne ont mené une étude conjointe portant sur les avantages d'un éventuel accord commercial. Il en est ressorti qu'un tel accord serait surtout avantageux pour l'Union européenne du point de vue des services, et pour le Canada dans le secteur des produits industriels. Dans la foulée du Brexit et compte tenu de la possibilité que le Royaume-Uni soit exclu de l'AECG, pourriez-vous me dire si cet avantage de l'Union européenne du point de vue des services lui venait en grande partie du Royaume-Uni?

M. Warren Everson: Je ne pourrais pas vous le dire.

Mme Angella MacEwen: Non. Ce sont principalement des entreprises allemandes, françaises et d'autres pays... Quand on parle de services dans ce contexte, il est surtout question des services publics offerts aux municipalités, par exemple, par une entreprise qui s'occupe des eaux usées... Ces services ont déjà été privatisés en Europe. Il y a de grandes entreprises qui ont acquis de l'expertise en la matière, ce qui leur procure un avantage concurrentiel. C'est pourquoi les Européens voulaient avoir accès aux marchés des municipalités.

M. Peter Fonseca: Merci, madame MacEwen.

Monsieur Everson.

M. Warren Everson: Je vais peut-être un peu contourner la question, mais je veux vous mentionner que la Chambre de commerce accueille dans ses rangs la Coalition canadienne du secteur des services dont les représentants seraient ravis de témoigner devant vous pour discuter de cet accord. Nous appuyons également le Conseil canadien de la propriété intellectuelle, et si vous êtes intéressés à entendre un nouveau témoin pouvant traiter des questions de propriété intellectuelle, je peux vous en envoyer un dès demain. Nous voulons apporter notre contribution.

Je crois que l'offre de services au Canada s'articule principalement autour de secteurs comme la finance, les assurances, l'expertise-conseil, le génie et l'architecture. Comme vous le savez, l'une des premières dispositions au sujet de laquelle on s'est entendu dans le cadre de l'AECG visait la reconnaissance mutuelle des titres de compétence. Je crois donc qu'il y a tout un éventail de services sous différentes formes que nous serons sans doute encore en mesure d'offrir avec une grande efficacité.

M. Peter Fonseca: Une dernière...?

Le président: Je crois que nous avons encore du temps pour un autre tour de questions.

Nous allons passer du côté des conservateurs.

Mais, d'abord et avant tout, monsieur Clement, bienvenue à l'un des comités parlementaires les plus intéressants.

L'hon. Tony Clement (Parry Sound—Muskoka, PCC): Je suis plutôt d'accord.

Le président: D'accord. Vous allez partager votre temps...

• (1240)

L'hon. Tony Clement: Comme l'a déjà dit Keith Richards: « Je suis heureux d'être ici. Je suis heureux d'être encore là. »

Des voix: Ah, ah!

Le président: Vous allez partager votre temps avec M. Hoback. Vous avez la parole.

L'hon. Tony Clement: J'ai seulement une question à poser à M. Everson et Mme MacEwen.

Il y a une chose qui m'a frappé dans ce que vous avez dit, Angella. Vous avez parlé des efforts plutôt déficients déployés au Canada pour l'adaptation de la main-d'oeuvre. J'ai fait un peu de recherche à ce sujet et il est vrai que nos efforts pour adapter notre main-d'oeuvre aux nouvelles réalités découlant de ces accords commerciaux correspondent à peu près au tiers, voire à la moitié, de ce qui se fait en la matière, autant dans les pays européens que dans d'autres nations commerçantes de la planète.

J'aimerais connaître votre point de vue et celui de la Chambre de commerce quant aux mesures que nous pourrions prendre pour mieux faire à ce chapitre, car je crois que personne ne souhaite que des gens puissent être ainsi laissés pour compte. Il est beaucoup question ces jours-ci de la façon dont la classe politique a pu tourner le dos à des pans entiers de la population des deux côtés de la frontière, mais aussi des deux côtés de l'Atlantique, et je crois que cette situation est en partie attribuable à des lacunes importantes dans les mesures d'adaptation de la main-d'oeuvre.

J'aimerais en savoir plus long sur ce que vous en pensez et entendre également Warren à ce sujet.

Mme Angella MacEwen: Nous avons les ententes sur le développement du marché du travail dont la valeur cumulative se chiffre à environ 2 milliards de dollars depuis les tout débuts. Je crois que nous sommes en train de renégocier ces ententes dont la mise en oeuvre a été confiée aux provinces. On pourrait donc miser sur ce qui est déjà prévu dans ces ententes et accroître le financement, comme les libéraux ont promis de le faire durant la campagne électorale — et comme ils l'ont fait partiellement depuis. Il s'agit donc d'augmenter le financement en ciblant les secteurs les plus touchés, comme nous l'avons déjà fait en mettant en place des centres d'adaptation de la main-d'oeuvre pour les travailleurs de l'industrie automobile. Une partie du financement provenait des employeurs, une autre partie émanait des gouvernements, et les travailleurs avaient droit à une aide personnalisée.

Dans le cas des travailleurs admissibles à un départ à la retraite au cours des cinq prochaines années, il faudrait aussi envisager la possibilité que l'employeur — ou le gouvernement via un programme d'indemnisation — contribue à leur régime de pensions ou leur verse une pension de retraite anticipée s'ils ne sont pas en mesure de trouver un nouvel emploi. Nous avons des programmes de recyclage et des mesures de soutien pour les travailleurs à l'aube de la retraite, mais il y a aussi des versements qui sont possibles. Nos politiques d'adaptation de la main-d'oeuvre sont bien minces par rapport à ce qui se fait en Europe. Nous accusons un énorme retard à ce chapitre.

En outre, les travailleurs qui participent à ces programmes de formation n'ont pas droit à un soutien du revenu. Si vous épuisez vos prestations d'assurance-emploi sans avoir terminé votre formation, ce qui peut prendre par exemple trois ans dans le cas d'un certificat pour devenir infirmière, vous pouvez vous retrouver sans revenu. Si nous pouvions offrir un soutien financier aux travailleurs mis à pied, que ce soit en raison de la fermeture des centrales au charbon ou des accords de libre-échange...

L'hon. Tony Clement: Merci.

Je voulais aussi entendre le point de vue de Warren.

M. Warren Everson: En fait, je vais vous dire un peu la même chose. Nous sommes tout à fait d'accord, car les ressources humaines constituent le principal atout dont peut bénéficier un pays. C'est d'ailleurs de plus en plus la seule chose qui compte vraiment au sein de l'économie moderne.

Le gouvernement actuel a été plutôt créatif jusqu'à maintenant. Nous avons tout au moins pu constater une certaine ouverture quant à de nombreuses nouvelles expériences. À la Chambre de commerce, nous avons un comité très actif dans ce domaine, et nous publions régulièrement des mises à jour quant aux nouvelles stratégies visant notamment la formation professionnelle. Nous convenons tout à fait que c'est vraiment essentiel.

J'ai déjà fait valoir que les accords commerciaux ne sont bien souvent que des panneaux de signalisation sur une route que nous allions emprunter de toute manière. Comme nous avons pu le constater pendant la campagne de M. Trump, les Américains sont très en colère en raison des pertes d'emplois dans le secteur manufacturier, mais la production dans ce secteur atteint aujourd'hui des niveaux sans précédent aux États-Unis. On produit plus de biens que jamais auparavant; c'est tout simplement que l'on n'emploie moins de gens pour ce faire.

On peut faire le même constat en agriculture. On produit quatre fois plus qu'avant les grandes guerres, mais seulement avec le tiers — si ce n'est pas le quart, le quinzième ou moins encore — de la main-d'oeuvre de l'époque.

L'hon. Tony Clement: On crée beaucoup de bons emplois pour les robots.

M. Warren Everson: Malheureusement, oui. Ce n'est pas attribuable aux accords commerciaux, mais ce sont certes ces accords qui retiennent l'attention.

J'ai cependant une mise en garde. Lorsque nous acceptons de nous engager sur une certaine voie qui va dicter notre avenir économique, il est bien évident que nous ne devrions pas perdre de vue le sort de nos travailleurs dans cet exercice.

Le président: Vous avez une question, monsieur Hoback?

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Monsieur le président, je vais revenir du côté des producteurs bovins.

J'ai une question concernant la troisième condition que vous posez. Comment entrevoyez-vous ces investissements gouvernementaux dans des installations visant à faciliter vos exportations vers l'Europe? Avez-vous une idée des coûts que cela pourrait engendrer? Y a-t-il déjà eu des discussions et des engagements à cet égard? Où en êtes-vous rendu dans ce dossier?

• (1245)

M. John Masswohl: C'est un dialogue que nous souhaiterions engager avec les transformateurs, les conditionneurs et le ministère afin d'en arriver à des propositions concrètes. À titre d'exemple, pour que du bétail puisse être exporté, il doit être élevé sans l'apport d'hormones.

M. Randy Hoback: Ce qui aurait pour effet...?

M. John Masswohl: Les coûts de production augmenteraient sans doute dans une proportion de 20 %. La moitié de ces coûts supplémentaires découlerait de la nécessité de conserver et de nourrir le bétail pendant plus longtemps. L'autre moitié irait sans doute aux formalités à remplir pour la certification des installations par l'ACIA. De nombreux producteurs attendent de voir si tout cela va se concrétiser avant de passer à l'action.

Si le gouvernement pouvait s'engager à rendre prioritaire cette certification des installations, et ce, sans frais supplémentaires pour les producteurs, ceux-ci seraient beaucoup plus nombreux à prendre les dispositions qui s'imposent pour avoir accès au marché européen. Le bétail est déjà élevé sans l'apport d'hormone de toute manière; c'est simplement que les producteurs n'ont pas obtenu une certification dans le cadre du programme.

M. Randy Hoback: Il s'agit encore une fois de veiller à ce que tous les mécanismes requis soient en place pour que nous puissions tirer avantage de cet accord, notamment pour ce qui est des accréditations.

Le président: D'accord. Malgré toutes les interruptions que nous avons connues, il semble bien que tous les députés ont eu la chance de discuter avec nos témoins et que ceux-ci ont eu droit à leurs cinq minutes pour nous présenter leur exposé.

Un grand merci pour votre présence aujourd'hui. Nous espérons vous revoir bientôt.

Nous allons maintenant interrompre nos travaux pendant une minute à peine avant de les reprendre à huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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