



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 065 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 4 mai 2017

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 4 mai 2017

• (1520)

[Traduction]

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

Je suis désolé des problèmes que nous avons éprouvés ce mardi. Nous n'y étions pour rien. Quelque chose a provoqué une importante fuite de gaz, et nous avons cru bon de ne pas tenir une réunion en pareille circonstance. Nous avons hâte à notre rencontre avec la ministre Freeland, bien entendu, mais cela n'a pas eu lieu. Toutefois, on nous a assurés qu'elle viendra nous voir avant la fin de juin. Le personnel travaille à fixer une nouvelle date pour sa comparution devant nous.

Je souhaite la bienvenue aux témoins qui sont parmi nous aujourd'hui. Merci de votre présence. Comme vous le savez, notre comité est très actif. Nous venons de terminer notre étude de grande envergure sur l'Accord économique et commercial global, ou AECG. Nous avons également parcouru le Canada dans le cadre de notre étude sur le Partenariat transpacifique, ou PTP, et nous avons déposé notre rapport à ce sujet. De plus, nous menons actuellement une étude sur l'industrie de l'acier. En ce moment, vu les diverses circonstances auxquelles nous faisons face en Amérique du Nord, notre comité effectue une étude sur les relations futures du Canada avec ses partenaires commerciaux de l'ALENA.

Les membres du Comité viennent de rentrer, il y a quelques semaines, d'un voyage dans l'ouest des États-Unis. Notre tournée a été très bien accueillie. Nous sommes allés dans l'État de Washington, où nous avons visité Boeing et Amazon. Nous avons également été en Californie et au Colorado. C'était vraiment un bon point de départ. Notre comité prévoit répéter l'exercice dans quelques États de l'est. Nous irons à Detroit, au Michigan, puis à Chicago et, enfin, à Washington D.C.

Ce fut très agréable d'aller dans ces autres régions pour y rencontrer d'autres représentants, car, bien souvent, nous concentrons seulement sur Washington. Évidemment, c'est le centre de toutes les activités, mais il est très utile de se rendre dans ces autres régions périphériques. Ce mois-ci, nous allons surtout inviter des témoins à venir nous expliquer leur point de vue sur nos relations futures avec ces pays.

Nous essayons de respecter rigoureusement les limites de temps. Comme nos témoins sont assez nombreux, nous vous saurions gré de vous en tenir à cinq minutes ou moins; ainsi, cela nous laissera beaucoup de temps pour la période de dialogue avec les députés.

Aujourd'hui, nous recevons des témoins du Conseil canadien des affaires, de la Canadian/American Border Trade Alliance, du Conseil des affaires canado-américaines et de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules. Je vous souhaite la bienvenue.

Sans plus tarder, nous allons commencer par écouter la représentante du Conseil canadien des affaires. Vous avez la parole. Allez-y.

Mme Andrea van Vugt (vice-présidente, Amérique du Nord, Conseil canadien des affaires): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie de m'avoir invitée à prendre part à vos consultations sur le commerce bilatéral et trilatéral en Amérique du Nord.

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 chaque région du pays. Nos entreprises membres emploient 1,7 million de citoyens, représentent plus de la moitié de la valeur de la Bourse de Toronto, versent la plus grande part des impôts fédéraux des sociétés et sont à l'origine de la majorité des activités canadiennes au chapitre de l'exportation, du mécénat d'entreprise et des investissements du secteur privé dans la recherche et le développement.

La perspective d'une nouvelle série de négociations sur l'ALENA représente à la fois un risque et une occasion pour le Canada. La santé économique de notre pays dépend largement de la facilité avec laquelle les biens, les personnes et les investissements traversent la frontière entre le Canada et les États-Unis. Comme l'a dit Stephen Schwarzman, président du forum stratégique et politique du président Donald Trump, « [les relations commerciales entre] les États-Unis et le Canada sont tout à fait équilibrées et constituent un modèle à suivre en la matière. »

Mes observations s'articulent autour de trois principes.

Notre premier principe pour les relations entre le Canada et les États-Unis, surtout dans le contexte des négociations relatives à l'ALENA, c'est de ne pas nuire. Le Canada doit protéger le cadre des droits, des avantages et des privilèges dont jouissent actuellement ses entreprises et ses citoyens en vertu de l'ALENA. Il est également impératif que tout accord repose sur un accès et un traitement réciproques.

Il y a des rumeurs selon lesquelles les négociateurs américains tenteront de réécrire les règles d'origine de l'ALENA applicables aux produits. Bien que leurs intentions à cet égard ne soient pas claires, les conséquences imprévues risquent d'être assez désastreuses. Nous appuyons la modernisation des systèmes de traçabilité désuets prévus dans l'ALENA. Nous sommes également pour l'application des dispositions de règlement des différends. Par contre, nous ne sommes pas en faveur des règles d'origine propres à chaque pays.

En ce qui concerne le règlement des différends, le PTP représente un modèle utile à suivre pour améliorer l'ALENA à ce chapitre. Toutefois, les différends liés aux dispositions de l'ALENA ne doivent pas être tranchés par les tribunaux nationaux. C'était là une pierre d'achoppement lors des premières négociations sur l'ALENA, et cela devrait être notre position encore aujourd'hui. Notre premier principe est de ne pas nuire, mais si nous en restions là, ce serait une occasion ratée.

Notre deuxième principe est de moderniser l'ALENA et son prédécesseur, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Ces accords ont été négociés à une autre époque. Il existe des possibilités de renforcer l'ALENA dans bien des domaines: propriété intellectuelle, commerce électronique, entreprises d'État, concurrence, mesures sanitaires et phytosanitaires, télécommunications, douanes, main-d'oeuvre, environnement, marchés publics et coopération en matière de réglementation. Encore une fois, le PTP constitue un modèle utile dans bon nombre de ces domaines.

La mobilité de la main-d'oeuvre et les procédures douanières sont deux domaines où l'ALENA est clairement désuet. Par exemple, la liste des postes disponibles, laquelle a été négociée dans le cadre de l'ALENA il y a presque un quart de siècle, n'a pas prévu l'économie numérique d'aujourd'hui. De la même façon, dans le monde d'aujourd'hui, il est incroyable que certaines de nos procédures douanières se fassent sur papier.

La modernisation de l'ALENA en fonction des pratiques commerciales actuelles et en prévision des besoins futurs profiterait à toutes les parties au traité.

Ensemble, l'ALENA et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis jettent les bases d'une relation mutuellement avantageuse dans le domaine de l'énergie, et le moment est bien choisi pour resserrer ces liens.

L'approbation, par l'administration Trump, du pipeline Keystone XL tant attendu nous rappelle que nos gouvernements doivent travailler à rationaliser le processus de délivrance de permis pour l'infrastructure énergétique transfrontalière. Au moment de renouveler l'ALENA, nous devrions nous efforcer d'améliorer la sécurité énergétique, de promouvoir une plus grande collaboration dans le domaine des technologies et d'élargir l'accès à une solution énergétique à faibles émissions de carbone. Ce faisant, nous multiplierions considérablement les débouchés en Amérique du Nord.

Notre dernier principe est que nous devrions aller plus loin. Les infrastructures et les marchés publics sont des domaines importants où le Canada et les États-Unis devraient collaborer. Chaque pays a des demandes intérieures pressantes et des ressources publiques limitées. Un pacte canado-américain sur les infrastructures pourrait fournir un cadre commun pour structurer des projets de partenariat public-privé, notamment en renouvelant l'engagement à l'égard du principe de non-discrimination envers le contenu américain au Canada et le contenu canadien dans les produits américains. Dans la mesure du possible, un tel pacte pourrait s'étendre aux gouvernements provinciaux et des États.

La coopération en matière de réglementation est un autre domaine où des progrès pourraient entraîner des économies importantes pour les consommateurs canadiens et américains. Nous recommandons que les deux gouvernements établissent, comme entité permanente, l'actuel Conseil de coopération en matière de réglementation ou un équivalent. Cet organisme devrait travailler étroitement avec l'industrie pour s'assurer d'avoir un mandat d'harmonisation. L'approche devrait consister à harmoniser les règlements, sauf dans

les cas où les autorités démontrent de façon convaincante qu'une telle démarche présente un risque pour la santé et la sécurité. Le Conseil canadien des affaires est prêt à collaborer avec le gouvernement et les membres du Comité pour appuyer les négociations qui s'annoncent.

Voilà qui met fin à mes observations. Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de témoigner.

• (1525)

Le président: Merci.

Nous allons maintenant entendre le représentant de la Canadian/American Border Trade Alliance.

M. Daniel Ujcz (avocat du commerce international, Dickinson Wright PLLC, Canadian/American Border Trade Alliance):
Merci, monsieur le président, distingués membres du Comité.

Je m'appelle Dan Ujcz, et je suis un avocat spécialisé en droit du commerce international et des douanes au cabinet Dickinson Wright PLLC. Je témoigne aujourd'hui au nom de la Canadian/American Border Trade Alliance.

Comme beaucoup d'entre vous le savent, Can/Am BTA est une organisation qui représente les principaux exploitants d'infrastructures et fournisseurs de services de logistique dans les grandes entreprises américaines et canadiennes qui assurent la circulation des biens et des services de part et d'autre des frontières entre le Canada et les États-Unis. Can/Am BTA célébrera son jubilé d'argent la semaine prochaine, ici à Ottawa. Jim Phillips, son fondateur et président-directeur général de longue date, vous envoie ses salutations à sa manière. Il a hâte de vous voir la semaine prochaine dans le cadre de sa conférence.

En guise de contexte, Dickinson Wright est un cabinet d'avocats fondé à Detroit, dans les années 1870. Il compte aujourd'hui 17 bureaux répartis partout aux États-Unis et au Canada; d'ailleurs, nos bureaux ici, en Ontario, existent depuis presque la Confédération. Nous sommes donc un cabinet d'avocats binational. Nous représentons bon nombre des entreprises canadiennes et américaines chefs de file, et nous le faisons sur le terrain, dans le Midwest américain ainsi que dans le sud-est et le sud-ouest des États-Unis. Les questions liées au commerce entre le Canada et les États-Unis et aux corridors commerciaux nord-américains sont donc essentielles à nos activités.

Je vais simplement poursuivre sur la lancée des observations préliminaires du président. Nous participons, à titre de membres et de partisans, à la plupart des groupes d'affaires canado-américains, y compris bon nombre des organismes représentés ici aujourd'hui. En 2015, nous avons créé l'initiative canado-américaine S.A.G.E. afin de coordonner, pour la première fois, les efforts de tous les groupes d'affaires canado-américains, dont ceux qui sont ici présents. Nous nous sommes réunis dans la belle ville de Columbus, en Ohio — ma ville natale et le champ de bataille politique de l'Ohio. C'est aussi l'État d'où vient LeBron James. Bref, nous nous sommes réunis pour le tout premier sommet États-Unis-Canada, au terme duquel les parties ont publié la première déclaration des principes généraux régissant les relations entre le Canada et les États-Unis, à savoir la déclaration de Columbus. Depuis, nous nous rencontrons régulièrement.

Dans les prochains jours, nous lancerons une initiative de modernisation de l'ALENA, qui servira de centre d'échange de renseignements sur l'ALENA. Nous tiendrons une assemblée générale mensuelle sur le Web, à laquelle des représentants de l'administration américaine et du Congrès ont accepté de participer. Nous en profitons d'ailleurs pour y inviter également les membres du Comité, ainsi que les représentants dans l'ensemble du gouvernement du Canada.

Dernier point, et non le moindre: avant le lancement des négociations officielles à l'automne, nous organiserons une campagne-éclair de sensibilisation sur tout le continent au sujet de l'ALENA. Des représentants d'entreprises américaines et canadiennes parcourront les États-Unis et tiendront des réunions dans les districts clés du Congrès afin de produire des communications et des messages communs. Nous croyons que, si toutes les politiques ont une dimension locale et tous les échanges commerciaux ont une dimension personnelle, alors les 6 à 12 prochains mois exigeront la plus grande campagne de sensibilisation locale que nous ayons vue depuis plusieurs décennies.

Le message principal que je tiens à vous transmettre aujourd'hui, c'est que nous ne pouvons pas laisser passer cette chance qui ne se présente qu'une fois par génération, celle de moderniser les relations nord-américaines, dont celles entre le Canada et les États-Unis, en optant de ne pas prendre les mesures importantes qui s'imposent. Je suis conscient des réalités politiques sur le terrain, aux États-Unis. Je vis et travaille dans le Midwest américain. Là où j'ai grandi, dans la belle ville de Youngstown, en Ohio, deux choses étaient vraies. Premièrement, même si j'avais entendu parler des républicains, je n'en avais jamais rencontré un. Deuxièmement, à l'époque où je travaillais dans une aciérie, l'ALENA n'était pas synonyme d'un mot obscène, même s'il était habituellement précédé ou suivi par un mot de quatre lettres. La vérité, c'est que l'ALENA est une marque dont la réputation est presque irrémédiablement entachée. Maintenir le statu quo en essayant d'y apporter de légères modifications ne donnera rien. Aux élections de mi-mandat, les électeurs dans des endroits comme l'Ohio ou le Michigan opteront pour les mesures extrêmes de l'un ou l'autre des partis, créant ainsi une plus grande incertitude politique et commerciale.

Sachez aussi que je m'occupe des relations canado-américaines sur le terrain depuis presque deux décennies au sein des gouvernements américain et canadien, ainsi que dans le secteur privé. Je peux vous dire que je ne m'attends pas à ce que nous ayons, de notre vivant, une autre occasion de ce genre. Aux États-Unis, nous avons du mal à soutenir l'attention sur un sujet; par conséquent, il faut battre le fer pendant qu'il est chaud.

Enfin, et surtout, nous ne pouvons pas présumer que le statu quo sera maintenu. Les mesures commerciales prises par les États-Unis dépassent de loin ce qui est prévu dans l'ALENA à lui seul. Mentionnons entre autres les mises en situation particulières axées sur le marché, dans le cadre desquelles les États-Unis examinent la Chine et ses mandataires et prennent des mesures de renforcement commercial à leur égard. C'est le moment propice pour définir les conditions d'un accès préférentiel.

Dans cette optique, je propose une stratégie à trois volets, dont chacun commence par la lettre E.

Tout d'abord, nous devons montrer que les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis constituent l'exemple par excellence des accords commerciaux du XXI^e siècle. Nous félicitons le premier ministre de sa rencontre fructueuse avec le président Trump, et nous avons reçu un certain nombre de ministres et de membres d'Équipe

Canada. Nous avons invité les représentants de tous les partis politiques et de tous les ordres de gouvernement à venir aux États-Unis. Le temps est venu de faire place à la prochaine série de messages et de messages. Il y a au moins cinq périodes de consultation en cours sur diverses questions commerciales. C'est le moment de mettre à contribution les perspectives canadiennes et d'amener les entreprises canado-américaines à participer à cet effort et à donner des exemples concrets de ces enjeux.

• (1530)

Nous retenons également l'une des leçons; nous devons exploiter — c'est le deuxième E — le progrès que nous avons réalisé concernant des questions comme la gestion des frontières. Nous avons appris durant la décennie de resserrement des frontières que, si les frontières ne fonctionnent pas, l'ALENA perd toute son importance. Can/Am BTA et d'autres, y compris les organisations qui témoignent aujourd'hui, ont beaucoup fait en ce qui concerne les frontières, en dépit d'un contexte aux États-Unis certes plus hostile et plus isolationniste depuis les attentats du 11 septembre. La meilleure chose à faire pour le Canada pour l'instant est d'adopter un projet de loi sur le précontrôle et de donner aussi suite au Conseil de coopération en matière de réglementation. Nous croyons que c'est la prochaine étape du commerce international. Si le Canada et les États-Unis peuvent établir cela et le faire fonctionner — nous sommes probablement les deux seuls pays de cette taille au monde à pouvoir y arriver —, cela nous donnera un avantage concurrentiel par rapport au reste du monde.

Sur ce, je cède la parole. Merci.

Le président: Merci.

Passons maintenant à la représentante du Conseil des affaires canado-américaines.

Allez-y.

[Français]

Mme Maryscott Greenwood (directrice générale, Conseil des affaires Canado-Américaines): Bonjour à tous.

Cela me fait grand plaisir d'être parmi vous aujourd'hui.

[Traduction]

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du Comité, je vous remercie énormément de nous avoir invités à témoigner devant vous au nom des membres du Conseil des affaires canado-américaines.

Nous ne nous sommes pas consultés, mais cela va parfaitement dans le sens de ce que j'ai l'intention de vous présenter aujourd'hui. C'est certainement un moment propice pour nous pencher sur les enjeux politiques entre le Canada et les États-Unis et, de façon plus générale, sur les points communs et l'amitié hors du commun et de longue date entre nos deux pays, qui se veut un symbole de la relation durable, amicale et productive entre le Canada et les États-Unis. Monsieur le président, je suis enchantée de savoir que vous visiterez le pays en compagnie des membres du Comité et que vous sortirez du marécage où je vis. Je vis dans un marécage, pour le dire ainsi, et je suis ravie que vous voyiez la véritable Amérique et que vous présentiez l'histoire de notre économie intégrée aux États-Unis. C'est très important.

Pour ceux d'entre vous qui ne connaissent peut-être pas très bien le Conseil des affaires canado-américaines, je me permets de prendre un instant pour vous décrire notre organisation, puis je vous présenterai des recommandations stratégiques précises dont nous vous demandons de tenir compte.

Notre organisation existe depuis 30 ans; c'est une organisation non partisane et sans but lucratif qui met l'accent sur les enjeux et qui examine les questions qui touchent les entreprises et les citoyens au Canada et aux États-Unis. Notre objectif est d'améliorer le plus possible la compétitivité des petites et grandes entreprises des deux côtés de la frontière tandis que nous relevons les défis de l'économie mondiale. Nos membres sont des dirigeants d'entreprises et des intervenants importants, notamment des entrepreneurs, des petites entreprises et certaines des plus importantes marques au monde. Ensemble, les membres du Conseil emploient environ deux millions de personnes et totalisent des revenus annuels de près de 1 500 milliards de dollars. Certains sont membres des quatre organisations qui témoignent aujourd'hui, et nous avons aussi des membres uniques à chaque groupe.

Depuis trois décennies, le Conseil soutient, protège et salue une relation canado-américaine particulièrement étroite, et nous diffusons notre message aux principaux intervenants des deux côtés de la frontière, au Capitole, au Parlement et ailleurs. En dépit des périodes de tension dans nos relations commerciales, il y a encore d'innombrables domaines de bonne volonté et de coopération entre nos deux pays dont il serait sage de tirer profit. Nous en avons justement un sous notre nez actuellement. Il en a été question, et j'aimerais vous en parler plus longuement. Malgré les récentes tensions au sujet des produits laitiers et du bois d'oeuvre relativement à l'Accord de libre-échange nord-américain, le décret du 24 février dernier du président Trump concernant la mise en oeuvre du programme de réforme réglementaire vise à simplifier la réglementation fédérale. Ce décret demande aux organismes américains de former des groupes de travail pour repérer les règlements qui éliminent des emplois, qui sont désuets ou qui coûtent trop cher. Ce n'est pas tout. Ce décret offre également une occasion parfaite pour accélérer et améliorer un projet bilatéral de longue date: le Conseil de coopération en matière de réglementation Canada-États-Unis, qui s'emploie également à simplifier la réglementation des deux côtés de la frontière.

La coopération bilatérale en matière de réglementation n'est peut-être pas aussi passionnante que les espions russes ou les murs frontaliers, mais c'est d'une importance capitale pour les entreprises des deux pays. L'harmonisation de la réglementation aura également une incidence directe sur les électeurs que vous représentez, parce qu'ils sont tous des consommateurs et que certains d'entre eux possèdent des entreprises qui consacrent beaucoup trop d'argent chaque année aux formalités administratives qui découlent d'un manque d'harmonisation de la réglementation. Comme nous avons un président qui meurt d'impatience de réaliser de bons coups, c'est une occasion en or pour le Canada, et c'est possiblement avantageux pour les deux gouvernements.

Dans les secteurs de l'agroalimentaire, des produits énergétiques, des instruments médicaux, des médicaments et particulièrement des produits de consommation, il y a une vaste gamme de règlements contradictoires qui rendent difficile le commerce des deux côtés du 49^e parallèle. Dans certains cas, ces règlements nuisent même à la capacité des consommateurs de se procurer les biens qu'ils souhaitent acheter ou obtenir les médicaments qu'ils veulent ou dont ils ont besoin s'ils ont certaines maladies ou certains états de santé. Par exemple, certains produits de beauté aux États-Unis ne sont pas vendus au Canada. Certains médicaments en vente libre aux États-Unis sont encore des médicaments d'ordonnance au Canada, et l'inverse est également vrai. Cela cause des maux de tête aux entreprises qui essaient de commercialiser leurs produits dans les deux pays. Les rappels d'instruments médicaux sont également

différents dans les deux pays. Nous pouvons aussi penser, par exemple, à l'imposition d'un règlement sur un médicament antiparkinsonien. Ce ne sont pas les exemples qui manquent.

Les producteurs de viande des deux pays doivent se plier à un règlement dépassé qui leur donne des maux de tête. Ce règlement exige d'apposer manuellement un certificat vétérinaire à un certain endroit à l'extérieur de chaque caisse de viande exportée ou importée, même si l'information est plus facilement accessible par d'autres moyens. Voilà un exemple d'une exigence réglementaire coûteuse et discutable qui empêche également les producteurs d'adopter pleinement l'automatisation, notamment des méthodes d'expédition de pointe. Il y a de nombreux règlements inutiles et coûteux de ce genre des deux côtés de la frontière.

Pourquoi ne pas profiter de l'intérêt du président Trump envers la réduction des formalités administratives et l'harmonisation de la réglementation pour renforcer l'économie bilatérale? Nous n'avons pas besoin d'attendre la renégociation de l'ALENA ou les mesures commerciales de l'OMC. Cet élément est déjà prêt. Les autorités canadiennes et américaines y collaborent depuis 2011, comme bon nombre de membres du Comité le savent. Comme le grand Canadien Gary Doer le dirait, il est temps de « mettre la rondelle dans le fond du filet ». Le Conseil des affaires canado-américaines monte au front pour défendre cet enjeu et vraiment s'assurer que sont entendues les réserves et les suggestions des intervenants des deux côtés de la frontière relativement à l'harmonisation de la réglementation.

• (1535)

Comme les intentions du président Trump concernant l'ALENA soulèvent des craintes, c'est le moment de travailler encore plus fort sur la relation entre le Canada et les États-Unis et de nous concentrer sur les enjeux qui ne sont pas controversés, et l'harmonisation de la réglementation est un élément fondamental de cette stratégie. Si nous connaissons du succès à cet égard, cela pourra fort bien réduire les tensions ailleurs.

Ce n'est pas le moment de plier l'échine, comme l'ont fait plus tôt les Maple Leafs de Toronto contre les Capitals de Washington. Nous devons mettre l'accent sur les éléments positifs et ne pas perdre des yeux l'objectif. Nous devons toujours nous rappeler que toute relation durable connaît des périodes plus difficiles. Le truc, c'est de voir les bons côtés — nous croyons que l'harmonisation de la réglementation pourrait en être un —, les objectifs communs et le terrain d'entente qui veillent à ce que la relation entre le Canada et les États-Unis demeure toujours aussi vitale et aussi solide.

Sur ce, je vous remercie de nous avoir invités aujourd'hui. Compte tenu de la date, je ne peux faire autrement que de conclure en vous souhaitant « Que le 4 mai soit avec vous ».

Le président: Merci. C'était un excellent exposé.

La parole est maintenant à M. Nantais, qui représente l'Association canadienne des constructeurs de véhicules. C'est un plaisir de vous revoir. Vous contribuez grandement aux travaux du Comité. Vous êtes une mine de renseignements pour nous. Merci de témoigner encore une fois devant le Comité pour nous présenter votre point de vue.

Vous avez la parole.

• (1540)

M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs. Je suis ravi d'être de retour, et je vous suis très reconnaissant de me donner l'occasion de comparaître de nouveau devant vous.

Comme vous le savez, je suis là pour représenter, avec grand plaisir, nos entreprises membres, Fiat Chrysler et General Motors, qui comptent parmi les plus importantes entreprises multinationales dans le monde. Ensemble, elles sont responsables d'environ 60 % de la production annuelle totale du Canada et garantissent depuis environ un siècle au Canada des emplois bien rémunérés et de grande valeur. On peut attribuer au secteur 140 000 emplois directs, et environ 500 000 emplois directs et indirects à l'échelle du pays. En 2016, les véhicules se situaient en fait au sommet des exportations canadiennes, estimées à 64 milliards de dollars, et 95 % de ces véhicules étaient exportés aux États-Unis.

Récemment, les trois entreprises membres de l'ACCV ont annoncé, collectivement, des milliards de dollars en nouveaux investissements au Canada. De plus, elles ont annoncé des investissements excitants dans la recherche d'innovation et le travail d'ingénierie lié à l'intelligence artificielle et aux véhicules connectés et autonomes, ici même au Canada. Elles contribuent à façonner la réalité future de notre industrie, en quelque sorte. Ce travail va mettre à profit notre effectif hautement qualifié et nos capacités de recherche et de développement de calibre mondial.

Permettez-moi d'aborder l'ALENA et la raison pour laquelle il est si important pour notre industrie et pour les économies des trois pays qui en sont des parties.

Depuis le Pacte de l'automobile de 1965, l'industrie automobile du Canada et ses chaînes d'approvisionnement en sont venues à être profondément intégrées avec celles des États-Unis et, au fil du temps, avec celles du Mexique. Nous construisons des véhicules de façon transparente des deux côtés de la frontière, et l'intégration profonde qui en découle a mené à une industrie de l'automobile plus concurrentielle et à un meilleur choix de véhicules plus abordables pour le consommateur.

L'ALENA, qui est venu après, est à la base d'une zone d'échanges commerciaux solide et concurrentielle à l'échelle mondiale. La proximité géographique des trois partenaires de l'ALENA favorise l'industrie des pièces d'automobiles, qui se chiffre à des milliards de dollars, et les chaînes d'approvisionnement « juste à temps », qui sont essentielles à nos usines de montage de véhicules en exploitation. Cet accord s'accompagne aussi d'avantages inhérents sur le plan du transport et des coûts logistiques de la chaîne d'approvisionnement.

Les automobiles représentent 20 % du commerce total dans le cadre de l'ALENA, soit environ 230 milliards de dollars. Étant donné que le contenu en pièces et en matériaux de sources canadiennes des véhicules montés au Canada est légèrement supérieur, toute perturbation de la chaîne d'approvisionnement intégrée aura des incidences sur les emplois des constructeurs automobiles et fournisseurs américains autant que chez nous, sinon plus.

Beaucoup de choses ont changé sur le marché mondial et sur le marché nord-américain, depuis les premières négociations de l'ALENA. L'ACCV croit qu'il serait temps de moderniser l'ALENA, ce qui met nettement en lumière la nécessité de veiller à ce que le Canada mise sur les occasions qui s'offrent et protège également ce qui est essentiel à la santé à long terme et à la capacité concurrentielle à l'échelle mondiale de l'industrie de l'automobile et de l'économie en général.

Dans le secteur de l'automobile, avec l'accès en franchise de droit accordé par l'ALENA et l'exigence connexe qui exige un contenu de

62,5 % au moins, il s'agit en réalité du taux le plus élevé de tous les accords commerciaux que je connais dans le monde. Cela favorise le libre-échange et la libre circulation de véhicules et de pièces dans les trois pays partenaires de l'ALENA. Tout changement à l'accès en franchise de droit et aux règles sur le contenu va perturber les chaînes d'approvisionnement hautement intégrées et diminuer les énormes avantages, ce qui va miner la capacité concurrentielle à l'échelle mondiale de cette industrie intégrée de l'automobile dont nous parlons.

L'ACCV recommande qu'on tire parti de la profonde intégration actuelle du secteur de l'automobile pour alimenter encore plus la croissance économique du Canada. Il y aurait deux moyens d'y arriver.

Les règles d'origine d'un accord de libre-échange doivent tenir pleinement compte de notre dépendance de longue date et continue aux chaînes d'approvisionnement profondément intégrées. Cela va se poursuivre, car les entreprises dépendent des empreintes de fabrication et des sources d'intrants actuelles.

Il faudrait ajouter des règles strictes et exécutoires en cas de manipulation des devises. Les États-Unis, le Canada et le Mexique n'ont pas manipulé leurs devises, mais inclure des règles strictes et exécutoires en cas de manipulation des devises dans l'ALENA constituerait un précédent important et établirait une plateforme de collaboration, contrairement à d'autres pays qui recourent à la manipulation des devises pour favoriser leur économie et protéger leurs industries intérieures.

Nous avons entendu plusieurs groupes de témoins parler aujourd'hui de coopération en matière de réglementation. C'est absolument crucial.

La reconnaissance et l'harmonisation des normes technologiques et des normes de sécurité relatives aux véhicules garantissent aux consommateurs canadiens l'accès aux voitures les plus sûres et les plus propres au monde, et ce, aux prix les plus concurrentiels. Les véhicules montés dans un pays doivent pouvoir être exportés et vendus dans un autre pays sans contraintes d'ordre réglementaire. La reconnaissance des normes de sécurité et des normes techniques relatives aux véhicules devra être un élément admis à l'appui de la capacité concurrentielle à l'échelle mondiale dans tout accord commercial que le Canada va choisir d'envisager à l'avenir.

● (1545)

Simplifier les procédures douanières en réduisant les exigences inutilement lourdes et redondantes au Canada en matière de rapports, dont d'autres personnes ont parlé, aurait pour effet d'améliorer l'efficacité à la frontière, de rendre les exportations plus concurrentielles, d'améliorer la sécurité à la frontière et de faciliter le commerce légitime que l'ALENA cherche à favoriser.

Enfin, l'ACCV recommande l'amélioration de l'infrastructure à la frontière. Améliorer les postes frontaliers aéroportuaires, portuaires et terrestres contribuera à prévenir les pertes d'efficacité et les engorgements, ainsi qu'à améliorer la capacité concurrentielle des exportations canadiennes.

En conclusion, l'ACCV encourage le gouvernement canadien à collaborer avec ses homologues américains afin que tous changements aux règles du commerce de l'automobile aident tous les partenaires à améliorer leur activité économique, à créer plus d'emplois et à éviter une complexité accrue de la réglementation. L'ajout de dispositions réglementaires ne fera que nuire à l'emploi et à la mobilité des travailleurs, en plus de faire grimper les coûts assumés par les consommateurs.

Moderniser l'ALENA de la bonne façon aura des effets positifs sur les accords commerciaux futurs, comme le PTP — sans la participation des États-Unis, peut-être —, et un accord commercial qui pourrait être conclu avec la Chine. Nous voulons que l'accent soit mis sur le maintien de la solide intégration avec nos partenaires de l'ALENA à l'appui de la capacité concurrentielle du Canada à l'échelle mondiale.

Monsieur le président, je termine là-dessus, et je serai ravi de répondre à toutes les questions des membres du Comité. Merci.

Le président: Merci, monsieur.

Merci à vous tous de vos exposés.

Nous verrons peut-être un groupe d'étudiants arriver. Comme vous le savez, notre comité est le plus excitant de tous, et on m'a dit qu'ils passeraient peut-être, alors comportez-vous le mieux possible et ça ira bien.

Sans plus tarder, nous allons amorcer la discussion avec les députés. Nous commençons par les conservateurs, pour cinq minutes.

Monsieur Van Kesteren, c'est à vous.

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

Je vous remercie tous de votre présence. Bienvenue à nos amis américains. Je suis ravi de vous revoir. Nous rencontrons Daniel pour la première fois, mais j'ai aimé votre témoignage.

Je veux commencer par Mark, et je vais ensuite m'adresser à vous, Daniel, car j'ai une question.

Mark, j'écoutais ce que vous disiez, et vous êtes en plein dans le mile. J'ai siégé aux comités de l'industrie et des finances, et je me souviens que vous êtes venu témoigner souvent. Vous nous avez toujours bien orientés sur ce que nous devrions faire — sur l'harmonisation, la réduction des formalités administratives, la baisse des impôts, l'amincissement de la frontière et les investissements. Nous avons fait des investissements dans les centres d'excellence de Ford Motors, et bien sûr, le sauvetage de 2009 a été une excellente chose. Il faut que les trois entreprises de Detroit reviennent en force, et elles sont sur la bonne voie.

Daniel, vous avez mentionné l'épaississement de la frontière. L'une des choses que le gouvernement conservateur a reconnues, à l'époque où nous étions au pouvoir, c'est qu'il fallait faciliter la circulation au passage le plus achalandé au monde, de là le pont Gordie Howe. Personne ne croyait qu'il prendrait forme, mais il devient réalité. Cependant, je m'inquiète du côté américain. Pourriez-vous dire au Comité si vous voyez des problèmes s'accumuler concernant l'exécution de cette tâche, du point de vue des obligations du côté américain?

M. Daniel Ujcz: Je vous remercie de cette question.

Il semble que le pont Gordie Howe — « le pont », comme nous l'appelons à Detroit-Windsor, et comme nous l'appelions à l'époque où je travaillais au gouvernement du Canada, après quoi je suis revenu du côté obscur, dans la pratique privée — soit un problème sans fin. Cependant, il progresse. Cela ne fait aucun doute. Les Américains, en particulier le gouverneur Snyder, du Michigan, et son équipe, sont résolus à faire avancer le projet.

Il y a cependant des problèmes de normes, aux États-Unis, dans tous les cas de projets de cette taille et de cette portée: des problèmes locaux de zonage, d'acquisition de propriété — ce genre de problèmes. Je pense que ceux qui ont dit appuyer le projet n'ont

pas fléchi. Le soutien du public est toujours là. Selon tous les faits sur place, les choses avancent.

Le propriétaire actuel du pont Ambassador travaille aussi à la réalisation de ses objectifs. Cela fait partie des aspects du libre-échange. Le point de vue sur place, c'est que les choses avancent comme prévu. Je crois qu'il y a eu un peu de retard pour certaines demandes de prix. C'est un projet complexe. Je fais beaucoup de travail lié à des PPP. Mon entreprise fait beaucoup de travail de financement municipal et de PPP, et c'est un projet très délicat. Il n'y a pas de doute là-dessus.

Le corridor en soi est très complexe, ne serait-ce que sur le plan de la géographie et d'autres facteurs. Encore là, selon le point de vue sur les lieux, je pense que tout progresse selon les plans.

M. Dave Van Kesteren: Maryscott, voulez-vous ajouter quelque chose?

Mme Maryscott Greenwood: Monsieur le président, si vous me le permettez, j'aimerais dire, à propos des politiques frontalières, qu'il est important de garder à l'esprit que le président et le Congrès ont été élus aux cris de « Build the wall » — érigez le mur —, et que cela se répète à chaque rassemblement et à chaque tournant. Je suis tout à fait d'accord pour dire qu'il est extrêmement important que notre frontière fonctionne aussi bien pour le commerce légitime que pour la protection contre les menaces.

Je prônerais la prudence quant au vocabulaire choisi. Je le dis depuis des années, apparemment sans succès: quand les Canadiens parlent entre eux de l'épaississement de la frontière, les gens comprennent que c'est une mauvaise chose. Pour les Américains et pour l'administration, c'est comme si on cherche à ériger un mur à la frontière, celle-ci étant la dernière ligne de défense. Je conviens que la frontière doit être efficace, mais je crois qu'il serait utile, sur le plan du vocabulaire, de parler d'une frontière plus intelligente, plus sûre, plus efficace, plutôt que de parler de son épaississement, par opposition à son amincissement. Pour les Américains, une frontière qu'on amincit semble fragile.

Préconiser cela, même si ce n'est pas ce que vous dites... Vous ne préconisez pas une frontière plus fragile, tout au contraire. Quoi qu'il en soit, le seul problème que j'ai, c'est avec la question de l'épaississement par rapport à l'amincissement. Rien d'autre.

• (1550)

M. Dave Van Kesteren: Mark, voulez-vous intervenir à ce sujet?

Je suis désolé, car j'allais vous parler d'autres choses.

M. Mark Nantais: L'enjeu relatif à la frontière correspond exactement à ce que Maryscott en a dit. Le vocabulaire, la façon de l'exprimer, produit beaucoup d'effet. Notre objectif, dans nos discussions avec les États-Unis, c'est d'avoir des frontières intelligentes, efficaces et productives.

Il reste encore... Nous avons parlé du Conseil de coopération en matière de réglementation. L'autre moitié de cela était l'initiative Par-delà la frontière. Cette initiative est tout aussi importante. Non seulement nous devrions parler de frontières efficaces et intelligentes, mais nous devrions aussi parler de ce qui accompagne cela.

Dans notre industrie, nous n'envoyons pas que des pièces et des composants de l'autre côté de la frontière, jour après jour, au moins six ou sept fois par jour, mais nous y envoyons aussi des gens, ce qui fait que la mobilité de la main-d'oeuvre est cruciale. Nous allons par exemple faire venir des spécialistes pour du travail urgent sur une chaîne de montage. Si une chaîne de montage est fermée, c'est 1,5 million de dollars l'heure en perte de revenus. Parfois, ces personnes ne peuvent franchir la frontière, faute d'avoir une lettre énonçant leurs titres universitaires en termes simples.

Il n'y a rien de pire. Il faut mettre à jour les listes d'emplois qui sont admissibles à ces allers-retours à la frontière dans le cadre de l'ALENA. Il faut mettre cela à jour de toute façon. Nous devons aussi mettre à jour les procédures entourant cela afin que ce soit plus flexible et opportun, car deux semaines pour obtenir des approbations, c'est inacceptable dans notre industrie.

Le président: Merci, monsieur.

Nous avons un peu dépassé le temps. Je demande à mes collègues de faire attention avec leurs petites questions posées dans les 15 à 20 dernières secondes. Je dois dire, cependant, que c'était une bonne question et une bonne réponse.

Nous passons du côté des libéraux, pour cinq minutes.

Madame Lapointe, c'est à vous.

[Français]

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

Bonjour aux témoins. Merci d'être avec nous aujourd'hui.

Madame van Vugt et monsieur Nantais, vous avez parlé des infrastructures aux frontières, des pipelines et des ports. Que devrait-on ajouter pour améliorer le transport des marchandises entre les deux pays?

[Traduction]

Mme Andrea van Vugt: Je crois que notre expérience du financement et du processus réglementaire concernant le pont Gordie Howe fait ressortir la nécessité d'une entente entre le Canada et les États-Unis sur la construction d'éléments d'infrastructure. Nous avons besoin d'un moyen de déterminer les fonds rapidement afin de garantir un processus responsable et rapide d'approbation des projets d'infrastructure. C'est grâce à ces projets d'infrastructure et de ces investissements que vous pouvez faire bouger rapidement les personnes et les biens, et cela contribue à la capacité concurrentielle de notre région.

De plus, tout ce que nous pouvons faire pour resserrer la sécurité frontalière, pour porter attention aux personnes qui ne représentent pas une menace contre notre pays, permet aux ressources que nous avons à la frontière — et qui sont limitées des deux côtés — de se concentrer sur les personnes qui pourraient représenter un danger. L'ancien secrétaire Alan Bersin disait que si vous réduisez la taille de la botte de foin, vous allez pouvoir trouver l'aiguille.

Tout ce que nos deux gouvernements peuvent faire pour rendre la frontière plus sûre la rendra également plus efficace, ce qui — j'en suis sûre — aiderait les membres de l'organisation de Mark à acheminer plus rapidement leurs produits vers le marché.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Monsieur Nantais, vous avez parlé de la mobilité de la main-d'oeuvre. Je ne sais pas si vous avez eu l'occasion d'étudier l'AECG qui a été négocié avec l'Europe. Vous avez parlé de la reconnaissance des acquis ou des diplômes. Est-ce bien ce à quoi vous avez fait référence?

[Traduction]

M. Mark Nantais: C'est en plein cela. Nous sommes très au courant de l'AECG et nous l'appuyons. Pourquoi? Parce que lors des négociations, on y a reconnu l'intégration de notre industrie. Il y avait des paramètres pour que l'accumulation de ce qui entre dans nos véhicules soit tenue en compte, par rapport à l'ALENA.

On présumait que les États-Unis et l'Union européenne concluraient un accord, ce qui n'est pas le cas en ce moment — c'est du moins suspendu —, mais on reconnaissait l'intégration de notre industrie et on établissait des paramètres, et des quotas étaient prévus jusqu'à ce qu'il soit possible d'inclure cela dans l'accord entre les États-Unis et l'Union européenne.

Cela nous permettait de continuer à construire des véhicules et à les envoyer dans les pays de l'Union européenne — en nombres limités, bien entendu. La façon d'établir ces nombres et les méthodes qui sous-tendent cela doivent être flexibles. Il faut tenir compte des conditions du marché et ainsi de suite. Cependant, on reconnaissait l'intégration de notre industrie. On reconnaissait essentiellement l'intégration dans un sens plus large, avec l'ALENA, et c'est ce qui importe tant.

C'est une chose qui ne s'est pas très bien faite jusqu'à maintenant, du point de vue canadien. Nous sommes toujours là, particulièrement avec un accord bilatéral. Il faut que le marché se fasse sur une base bilatérale, mais en fait, nous devrions envisager tout nouvel accord en fonction de ce que cela signifie sur le plan économique pour notre pays. Qu'est-ce que cela signifie pour nos emplois? Qu'est-ce que cela signifie pour les produits que nous fabriquons? Cela ne doit pas être aux dépens de ce que nous fabriquons ou des emplois que nous avons ici, mais d'une certaine façon, c'est favorable et cela augmente les niveaux d'emploi et d'investissement dans ce pays.

• (1555)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Vous avez aussi fait référence aux ports en ce qui a trait aux infrastructures. Était-ce pour les importations et les exportations? Cela incluait-il l'est et l'ouest du pays?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Oui. Absolument. Entre autres, dans notre industrie — je suis désolé de parler surtout de mon industrie —, si nous voulons exporter des véhicules, il faut les regrouper et les faire passer par les États-Unis, en partance de ports américains. Nous avons des capacités, principalement pour les entrées, sur la côte Est et la côte Ouest, et les services ferroviaires suffisent généralement à les soutenir, mais pour les départs, c'est une autre histoire.

Je ne peux pas affirmer que nous sommes concurrentiels dans ce sens. Je ne peux pas affirmer que les capacités relatives aux expéditions sont suffisantes en ce moment. Avec de nouveaux accords visant une plus vaste exportation de nos produits partout dans le monde, il faudrait que nous puissions le faire d'ici, en partance de nos propres ports, dont les prix sont concurrentiels par comparaison avec ceux des États-Unis. Encore là, c'est intégré, alors nous nous rendons à Baltimore, par exemple, pour accéder aux marchés européens.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Il me reste seulement un peu de temps de parole. J'aurais une question pour Mme Greenwood.

[Traduction]

Le président: Non. Désolé. Nous devons passer au NPD. Vous aurez peut-être l'occasion plus tard de poser votre question.

C'est au tour du NPD, pour cinq minutes. C'est à vous, madame Ramsey.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci, monsieur le président. Je vous remercie tous de votre présence et de vos exposés. Je représente la circonscription d'Essex, située en bordure des États-Unis, dans le Sud-Ouest de l'Ontario, et je crois que ceux d'entre nous qui représentent des circonscriptions frontalières canadiennes ressentent profondément les effets de ce que l'on dit aux États-Unis. Récemment, on a utilisé des mots durs qui ont vraiment eu des répercussions sur notre région.

Bien entendu, nous connaissons de nombreuses difficultés à la frontière — vous en avez relevé quelques-unes — qui doivent être corrigées avant la construction du nouveau pont. Nous devons régler les problèmes à notre frontière, car je peux vous dire que chaque semaine, des gens de ma circonscription communiquent avec moi. Il y a des problèmes de mobilité de la main-d'oeuvre. Il est difficile pour les gens d'envoyer leurs produits de l'autre côté de la frontière. Ils perdent leurs produits. Il y a des usines de transformation du poisson qui, parfois, ne peuvent pas acheminer leurs produits aux États-Unis. Nous savons dans quelle mesure cette chaîne est intégrée. Vingt-trois ans après la signature de l'ALENA, c'est très important.

Ma question porte sur le décret relatif à l'achat de produits américains et à l'embauche d'Américains. La réaction des gens de notre région, comme celle de la plupart des Canadiens, a été très viscérale. J'aimerais demander à Mark ce que cela signifie pour les chaînes très intégrées du secteur de l'automobile, et j'aimerais que tous les témoins me donnent leur avis sur les mesures que devrait prendre le Canada.

Mark, étant donné que ces chaînes sont très intégrées, si une politique comme celle-là entre en vigueur aux États-Unis, quelles en seront les répercussions sur le secteur de l'automobile au Canada?

M. Mark Nantais: À l'heure actuelle, comme je l'ai mentionné, dans l'industrie des pièces, nous avons en général plus de pièces des États-Unis et, par conséquent, des emplois connexes dans le secteur des véhicules construits au Canada. Il faut alors se demander quelle sera la nature de ces mesures législatives ou de ces politiques. Il est difficile de le dire, mis à part qu'il s'agit d'acheter des produits américains et d'embaucher des Américains. Nous le faisons déjà dans une très large mesure dans l'industrie automobile. Dans d'autres secteurs, ce n'est pas nécessairement le cas. Il pourrait y avoir de très grandes répercussions pour l'industrie. Il faudra voir ce qui se passera sur ce plan. D'autres témoins ont des opinions, je peux...

• (1600)

Mme Tracey Ramsey: Oui. Tout le monde...

M. Mark Nantais: Ils rongent leur frein.

Mme Tracey Ramsey: Oui.

M. Mark Nantais: Il se peut que dans le secteur de l'automobile, notre situation soit un peu différente en raison de cette intégration qui existe depuis si longtemps, mais je ne dirai pas qu'il n'y a pas de problèmes ou qu'il n'y en aura pas.

Mme Tracey Ramsey: Je crois que Ford a bien fait les choses et que c'était intéressant, lorsqu'elle a fait une annonce au Michigan et une autre au Canada le lendemain. Il y avait un équilibre.

M. Mark Nantais: Oui.

Mme Tracey Ramsey: Quelqu'un d'autre veut répondre à la question?

Mme Maryscott Greenwood: Puisque je ronge mon frein, puis-je...?

Le président: Allez-y.

Mme Maryscott Greenwood: Merci beaucoup.

J'ai eu l'occasion de témoigner devant le Comité des affaires étrangères ce matin, et je voulais que mon témoignage soit différent, et j'ai donc surtout parlé des questions liées à la réglementation. Bon nombre des arguments sur la frontière et l'ALENA ont été présentés dans le témoignage précédent, et j'attire votre attention là-dessus.

Nous avons parlé en particulier des dispositions Buy American. Le Conseil des affaires canado-américaines est d'avis qu'en ce qui concerne ces dispositions, on devrait plutôt parler de dispositions « Buy American-Canadian ». Autrement dit, si l'on considérait le Canada comme étant un élément « national » aux fins de l'approvisionnement aux États-Unis, cela réglerait beaucoup de choses à bien des égards: dispositions Buy American, pays d'origine, adaptabilité à la frontière. Ce serait vraiment utile.

Il existe un modèle, soit dans l'industrie de la défense. Dans les années 1950, le Canada et les États-Unis ont conclu un accord sur la production industrielle pour la défense en vertu duquel les fournisseurs canadiens de produits de défense doivent être traités exactement de la même façon que les fournisseurs américains du Pentagone. À notre avis, il faudrait prendre ce modèle du secteur de la défense comme exemple et l'appliquer dans tous les secteurs.

Au cas où mon ami Dan ne puisse pas prendre la parole, je veux dire qu'il propose une abréviation. Il s'agirait de mettre en majuscule le « C » de « Buy American », ce qui donnerait « Buy AmeriCanadian » — si je peux résumer votre idée, Dan. C'est ce que nous préconisons très vigoureusement. À notre avis, cela permettrait de régler un grand nombre de problèmes. C'est ce que nous vous recommandons.

Mme Tracey Ramsey: Nous entendons beaucoup « nord-américain », même pour un véhicule. On ne peut pas acheter un véhicule « fabriqué au Canada » ou « fabriqué aux États-Unis ». C'est un produit nord-américain.

Mme Maryscott Greenwood: C'est vrai.

Mme Tracey Ramsey: Dan, j'aimerais connaître votre opinion également.

M. Daniel Ujcz: Concernant les dispositions Buy American, pour rendre les choses très claires, lorsque nous parlons de ces dispositions sur l'achat de produits américains et du décret, il s'agit seulement des achats du gouvernement américain. Il s'agit de l'approvisionnement du gouvernement fédéral, de sorte que ce n'est pas vraiment une obligation imposée au secteur privé.

Cela dit, lorsque nous parlons des dispositions Buy American, je pense que notre stratégie, en tant que collectivité canado-américaine, ne devrait pas être axée tant sur des marchés libres et ouverts pour tous que sur l'adoption d'une politique d'approvisionnement pour un marché canado-américain et nord-américain intégré. Par exemple, si nous pouvons montrer que des entreprises sont établies des deux côtés de la frontière et qu'il y a des chaînes d'approvisionnement bien établies, comme je l'ai dit, nous pourrions commencer à certifier des chaînes d'approvisionnement de manière à indiquer que les produits sont fabriqués aux États-Unis et au Canada.

L'autre chose qu'il faut dire concernant le décret relatif à l'achat de produits américains et à l'embauche d'Américains, c'est que le volet sur l'embauche d'Américains ne porte pas que sur les travailleurs hautement qualifiés. Il s'agit ici d'examiner tous les programmes d'immigration.

Le principal problème auquel font face toutes nos entreprises, c'est qu'elles ont de la difficulté à envoyer de la main-d'oeuvre de l'autre côté de la frontière.

Mme Tracey Ramsey: C'est la question dont on me parle toujours à mon bureau.

M. Daniel Ujcz: En ce qui concerne les gens, la frontière sera un endroit très différent au cours des prochains mois en raison des dispositions..

Mme Tracey Ramsey: Il est très différent présentement.

M. Daniel Ujcz: Absolument.

Mme Tracey Ramsey: Depuis l'arrivée de la nouvelle administration, les appels ont augmenté.

Le président: D'accord. Votre temps est écoulé.

Mme Tracey Ramsey: Nous avons des travailleurs hautement qualifiés et des gens formés, payés par des entreprises au Canada, qui essaient d'offrir des services à des clients américains, mais qui ne peuvent pas traverser la frontière.

Le président: Madame Ramsey, votre temps est écoulé. Nous devons passer aux libéraux.

Madame Ludwig, la parole est à vous.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous de vos excellents exposés, qui étaient très instructifs.

Je veux commencer par donner un exemple d'une frontière où les choses fonctionnent de façon intelligente, efficace et amicale. Je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest. Nous avons cinq postes frontaliers internationaux. Nos amis américains et nous nous entraïdons. Lorsqu'il y a des incendies de structure, une autorisation préalable permet aux véhicules d'urgence de traverser la frontière pour intervenir, d'un côté comme de l'autre. Le problème, habituellement, c'est que lorsque les pompiers retournent dans leur pays, ils n'ont pas leurs pièces d'identité.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Ujcz. Vous avez parlé de consultations publiques. Nous avons passé toute l'année dernière ou une bonne partie de l'année dernière — 2016 —, à tenir des consultations publiques sur le PTP. Je me demande si vous pouvez expliquer un peu votre processus, mais je vais vous situer dans le contexte.

Dans les médias, on entend souvent dire que l'ALENA est nuisible et ne vaut rien. Dans le cadre des consultations, je me demande de quelle façon les spécialistes et les décideurs dissocient les effets

directs de l'ALENA sur le commerce et les investissements d'autres facteurs, dont les améliorations rapides dans les technologies; les échanges commerciaux accrus avec d'autres pays, comme la Chine; les changements qui se produisent au sein des pays, soit aux États-Unis, au Canada et au Mexique; et d'autres variables, comme la croissance économique, l'inflation et la fluctuation et la manipulation des taux de change. Voilà la grande question que je vous pose.

• (1605)

M. Daniel Ujcz: C'est une très bonne question. Concernant votre dernier point sur les autres raisons expliquant les problèmes de main-d'oeuvre que nous avons aux États-Unis, surtout dans le marché du Midwest américain, il ne s'agit pas d'une pénurie d'emplois. N'importe quelle entreprise vous dira que nous avons des emplois. C'est simplement que personne ne peut les occuper. Concernant le secteur de l'outillage et dans l'industrie de Mark, je repense à l'époque où je travaillais dans une aciérie, et j'aimerais avoir été formé pour devenir soudeur, car on ne trouve plus de soudeurs dans ces secteurs de nos jours.

Cependant, l'ALENA est devenu l'épouvantail pour tout ce qui touche les échanges commerciaux. Je crois que la plupart des gens ne savent même pas qu'il n'inclut pas la Chine, pour être bien honnête avec vous. Cela dit, j'ai peut-être été en politique un peu trop longtemps. Je ne dis pas aux électeurs que ce qu'ils croient être leur problème n'est pas leur problème. C'est seulement que l'idée selon laquelle l'ALENA est une mauvaise chose pour eux est profondément ancrée. En même temps, cela ne veut pas nécessairement dire que c'est le Canada. Tous les gens dans cette salle le savent.

Je pense que dans le cadre des consultations, ce qui est très important, c'est de fournir des exemples. Il aurait été beaucoup plus grave si au premier jour de son arrivée au pouvoir, Donald Trump s'était retiré du PTP et avait annulé l'ALENA. Au lieu de cela, au cours des trois derniers mois environ — 100 jours environ —, nous avons constaté qu'un processus de consultation est en cours pour examiner les faits, et c'est le moment de rétablir les faits. On parle ici d'une administration dont les dirigeants se fondent sur des preuves anecdotiques. Nous entendons constamment parler de l'acier chinois qui est exporté au Japon et qui devient un tuyau d'échappement au Mexique. C'est un exemple, à mon avis, d'une chose que quelqu'un a entendu lors d'une réunion et a communiquée par la suite. Des exemples, comme celui du hamburger qui a été utilisé il y a deux ou trois jours, à Washington, et l'utilisation d'autres types d'histoires, comme celle de l'automobile qui traverse la frontière, sont le type d'exemples dont il faut parler sur le terrain, dans les régions, pour montrer à quel point nos relations commerciales sont intégrées.

Mme Karen Ludwig: Merci. Je veux simplement vous donner un exemple.

Dans la région des Maritimes, nous exportons beaucoup de produits en Nouvelle-Angleterre. J'ai fait les calculs un peu plus tôt, et ils ne sont donc peut-être pas tout à fait exacts, mais dans cet État, 335 000 emplois sont liés directement au commerce et dépendent du Canada. C'est aux États-Unis. Dans ma circonscription et dans le milieu des affaires, ce qui préoccupe les gens, entre autres, c'est la menace d'une taxe à la frontière et les conséquences qu'elle aurait de ce côté-ci de la frontière. Est-ce qu'aux États-Unis, le milieu des affaires examine la question et discute de la menace qu'elle risque de poser pour les gens de l'autre côté de la frontière? Comme l'a dit notre collègue qui représente le secteur de l'automobile, la chaîne d'approvisionnement est très intégrée. Il s'agit d'une chaîne d'approvisionnement nord-américaine, de sorte que toute perturbation risque de se traduire par d'importantes pertes ou de changements d'emplois.

J'aimerais que Maryscott réponde à la question.

Mme Maryscott Greenwood: C'est tout à fait vrai.

L'idée d'une taxe d'ajustement à la frontière est fortement examinée. La réforme fiscale globale est la solution qu'a proposée le Congrès pour éviter l'annulation de l'ALENA. Lorsque le président disait qu'il allait déchirer l'ALENA, le Congrès disait qu'il n'aurait pas à le faire s'il procédait à une réforme fiscale et qu'il améliorerait la compétitivité des États-Unis en favorisant les exportations, en mettant un frein aux importations, en favorisant l'ajustabilité à la frontière, en baissant les taux d'imposition des sociétés, en rapatriant des fonds.

La bonne nouvelle, si l'on veut, pour des gens comme nous qui ne sont pas partisans de la taxe d'ajustement à la frontière, c'est qu'il y a une profonde division dans le milieu des affaires aux États-Unis. Une coalition bien formée est pour, et bon nombre d'entre nous y sont fortement opposés.

Il y aura un long débat. Il n'y a pas eu de réforme fiscale depuis 1985 aux États-Unis, et le processus prendra beaucoup de temps. L'ajustement à la frontière, en particulier, est un sujet qui soulève la controverse, et je pense que nous devons continuer à faire en sorte qu'il soulève la controverse, de sorte que les gens connaissent les effets, comme les données que vous avez mentionnées concernant les Maritimes et la Nouvelle-Angleterre. Notre dépendance à l'égard du Canada est une réalité partout dans notre pays.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

Nous allons commencer notre second tour. Ce sont les libéraux qui commencent, soit M. Peterson.

La parole est à vous, monsieur.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous de votre présence.

Monsieur Nantais, je veux commencer par vous, en partie en raison de l'importance qu'a l'industrie automobile dans ma région. Je représente la circonscription de Newmarket—Aurora et, bien entendu, le siège social de Magna International s'y trouve. C'est l'un de nos plus grands employeurs.

Le secteur de l'automobile en Amérique du Nord est intégré depuis plus de 50 ans maintenant. Tout a commencé avec le Pacte de l'automobile, en 1965. Il y a eu ensuite l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis l'ALENA.

Considérez-vous ce NAFTA 2.0, ou peu importe ce qui résultera des négociations, comme un élément qui s'inscrit dans la tradition d'améliorer l'accord entre le Canada et les États-Unis — dans ce cas, le Canada, les États-Unis et le Mexique — pour continuer d'aider le secteur de l'automobile à prospérer en Amérique du Nord?

• (1610)

M. Mark Nantais: Oui, et en supposant qu'il y aura des possibilités. L'accord a été signé il y a 23 ans, et le monde n'est pas demeuré inactif pendant ce temps, de sorte qu'il y aura des possibilités. Par ailleurs, il y a des choses que nous devons préserver. L'ALENA contient des éléments qui fonctionnent vraiment. Dans notre industrie, cet accord, de même que le Pacte de l'automobile, est à l'origine de centaines de milliers d'emplois. Il y a des choses que nous devons préserver, mais il y a sans aucun doute des possibilités, qu'il s'agisse de gains d'efficacité à la frontière ou de la mobilité de la main-d'oeuvre.

Certaines choses nous inquiètent, comme en ce qui a trait aux règles d'origine. Dans notre secteur, cela sera assez néfaste; tout

dépend de la façon de procéder. S'agira-t-il de changements aux règles relatives au contenu actuelles ou se penchera-t-on sur la méthode pour calculer le contenu ou d'autres choses qui y sont liées et qui donneraient l'impression que c'est plus strict? Sur le plan politique, c'est peut-être l'un des principaux facteurs pour l'administration américaine. C'est difficile à dire. Les taxes à la frontière et d'autres mesures du genre pourraient avoir des effets très différents d'une entreprise ou d'un secteur à l'autre.

Le plus important, c'est de déterminer comment nous pouvons demeurer concurrentiels. Comment faisons-nous en sorte que le Canada reste un pays qui attire des investissements? De toute évidence, l'ALENA a été très avantageux pour nous. Les membres de l'ACCV collaborent avec leurs homologues américains de l'American Automotive Policy Council, ainsi qu'avec leurs homologues mexicains.

Il existe certainement des possibilités. Nous essayerons, du moins, de les relever et d'aider les négociateurs à trouver un terrain d'entente.

M. Kyle Peterson: Merci.

Monsieur Ujcz, j'aimerais vous poser quelques questions, même si vous venez de la même ville que LeBron James et que son équipe donne du fil à retordre à mes Raptors. Je ne vous en tiendrai pas rigueur. Je ne vais pas non plus revenir sur le commentaire de Mme Greenwood au sujet des Leafs. Les temps sont durs pour les amateurs de sports de Toronto.

J'aime le terme qu'a utilisé Mme Greenwood pour décrire votre exemple de tout à l'heure, soit les achats « américains ». Est-ce que cela s'appliquera uniquement au domaine de l'approvisionnement? Est-ce que c'est le concept?

M. Daniel Ujcz: Non, on devrait appliquer cette idée de façon générale pour susciter la bonne volonté. Le problème avec les politiques d'achat américain, c'est que la plupart du temps, elles ne visent pas vraiment le processus d'approvisionnement en soi, mais bien à modeler la perception de la collectivité relative à la chaîne d'approvisionnement. Les agents d'approvisionnement de tous les ordres de gouvernement et même certains agents du secteur privé disent qu'il vaudrait mieux... qu'ils ne sont pas tenus d'avoir recours au plus bas soumissionnaire et qu'ils peuvent maintenir les activités à l'échelle locale. Si l'on commence à encourager ce genre de comportement et qu'on se considère comme étant un marché au Canada, aux États-Unis et en Amérique du Nord, alors on empêchera les mesures protectionnistes.

Si vous leur demandez s'ils souhaitent éliminer les produits canadiens du marché américain ou que vous leur parlez de la politique d'achat américain, la moitié des Américains vous répondront qu'ils ne savaient même pas que la politique s'appliquait au Canada. C'est habituellement ainsi. Nous représentons des sociétés américaines qui comptent des Canadiens dans leur chaîne d'approvisionnement et qui ne peuvent présenter de soumission à cause de leur propre politique.

Je crois que cela revient à la question plus vaste des objectifs visés par les négociations relatives à l'ALENA. Ceux qui gèrent les politiques commerciales à la Maison-Blanche ne sont pas fous. Ils parlent de ces enjeux associés à la Chine et à l'Asie depuis 20 ans. Ils ont une politique en place, qui vise l'Asie. C'est l'occasion parfaite pour l'Amérique du Nord, surtout le Canada et les États-Unis, de s'unir. Voilà ce qu'on devrait défendre plutôt que de parler d'accès à ce marché et de tenir des propos dignes du XX^e siècle sur les exportations, les surplus et les déficits, par exemple.

M. Kyle Peterson: Merci.

Il me reste peut-être une minute?

Le président: Il vous reste 30 secondes.

M. Kyle Peterson: D'accord.

Madame van Vugt, croyez-vous que le principe visant à « ne pas nuire » protège le statu quo? Quel changement faudrait-il apporter en priorité pour améliorer les choses?

Mme Andrea van Vugt: Rapidement, la priorité, c'est de ne pas nuire. Notre chaîne d'approvisionnement est bien intégrée et nous devons veiller à ne pas la perturber. Ce qu'on peut faire ensuite pour améliorer les choses, c'est de moderniser la chaîne d'approvisionnement. L'ALENA ne visait pas le commerce électronique, par exemple, parce qu'il n'existait pas à l'époque. C'est une des façons d'améliorer les choses, mais il y en a d'autres.

Le président: Nous passons maintenant la parole au député du Parti conservateur.

Monsieur Ritz, vous avez la parole.

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

Mesdames et messieurs, merci. Je suis heureux de vous revoir.

Dan, vous dites que vous êtes « AmériCan ». Est-ce une marque déposée? Vous êtes avocat.

M. Daniel Ujcz: Non, c'est Maryscott qui utilise ce titre.

L'hon. Gerry Ritz: Ah oui, j'aurais dû savoir que vous étiez la plus futée des deux.

Pour faire un suivi, Dan, vous avez parlé du caractère opportun de la situation. Lorsqu'on entreprend quelque chose d'aussi gros, le moment choisi est évidemment très important, d'autant plus que les États-Unis sont toujours dans un cycle d'élections. Vous avez dit que les élections de mi-mandat de l'Ohio pourraient être un moment décisif, un vrai problème pour nous. C'est l'un des 35 États dont le principal partenaire commercial est le Canada. Nous y avons aussi des alliés.

Vous avez tout à fait raison. Tout est dans la façon de présenter les choses, de susciter l'intérêt des gens et de construire les remparts. Nous avons réussi avec la mention du pays d'origine sur les étiquettes, en désignant les personnes sur place et en livrant une guerre sur le terrain, pas une guerre administrative. Je crois que c'est la clé.

Il faut tenir compte de nombreux autres facteurs. On a parlé des facteurs géopolitiques. La Chine est témoin de tout cela. Elle tente de négocier avec les États-Unis et elle tente de négocier avec nous. Bien sûr, elle veut aller plus vite avec nous parce que nous sommes plus petits. Au bout du compte, nous serons perdants si nous ne faisons pas bien les choses, parce que la Chine est prête à ramasser tout ce que nous laisserons tomber et à miser là-dessus.

Comment peut-on veiller à ce que le nouvel ALENA, l'ALENA 2.0 ou l'AmériCan — peu importe comment on l'appelle — soit proactif? Il compte de nombreuses dispositions visant la réprimande en cas de grief. Ce sont des mesures réactives. Comment pouvons-nous être proactifs et prévoir les choses avant d'en arriver aux griefs? Comment peut-on moderniser l'accord et préserver son caractère dynamique? Comment peut-on travailler à la vitesse du commerce?

•(1615)

M. Daniel Ujcz: C'est la question essentielle relative à la modernisation de l'ALENA: comment peut-on le recycler et se sortir de ce monde Canada-États-Unis où les différends se succèdent?

En ce qui a trait au règlement des différends, les esprits raisonnables peuvent être en désaccord. Par exemple, je crois que le chapitre 11 n'a pas sa place dans le nouvel ALENA. Il est insensé tant pour le Canada que pour les États-Unis. Il visait le Mexique, cela ne fait aucun doute. Les esprits raisonnables peuvent aussi s'entendre — ou pas — au sujet du chapitre 19.

Je crois que c'est là que le Conseil de coopération en matière de réglementation — le CCR — est essentiel. Ce n'est pas un sujet que j'aborderais lors d'une première rencontre. Cela n'a rien de sexy ou de sensationnel, mais c'est le plus...

L'hon. Gerry Ritz: C'est le fondement pour tout le reste.

M. Daniel Ujcz: Il est essentiel, parce qu'il travaille de façon continue. Une fois que le Congrès l'a approuvé, il devient une entité autonome qui évolue au fil du temps.

C'est un peu comme la mise à jour de la liste des travailleurs professionnels de l'ALENA. Cette liste sera désuète très rapidement.

L'hon. Gerry Ritz: Dès qu'on l'aura écrite...

M. Daniel Ujcz: Tout à fait.

Il faut établir une réglementation positive, où tout est pris en compte — notamment les règles d'origine —, à moins qu'on dise le contraire. Je crois que c'est ce qu'on devrait faire au Canada et aux États-Unis, et qu'on devrait le faire maintenant.

L'hon. Gerry Ritz: Il faudra un peu plus de temps pour le faire. Le problème, c'est que pendant qu'on parle de tout cela, on perd la faisabilité bancaire et la prévisibilité dont ont besoin les entreprises pour investir, parce que personne ne sait quel sera le résultat final.

M. Daniel Ujcz: Tout à fait.

L'hon. Gerry Ritz: Comment fait-on pour maintenir la stabilité et l'intégration en Amérique du Nord, pour rester forts alors que le sang coule parfois pendant ces négociations? Comment peut-on faire passer ce message?

M. Daniel Ujcz: La salubrité alimentaire est un très bon exemple. Le Canada et les États-Unis modifient leurs lois en matière de salubrité alimentaire: la Food Safety Modernization Act aux États-Unis et la Loi sur la salubrité des aliments au Canada.

Je parle à ces gens tous les jours. On aura un problème à la frontière, parce que la réglementation n'est pas la même. On ne parle pas de conteneurs ni de pièces automobiles. Ce sont des biens périssables.

Ce qu'on peut faire aujourd'hui, c'est envoyer un message...

L'hon. Gerry Ritz: Il faut miser sur le résultat, pas sur le quotidien...

M. Daniel Ujcz: Tout à fait. Si nous faisons tout de suite savoir que nous allons reconnaître nos normes mutuelles, comme nous l'avons fait pour les plus grandes normes en matière de salubrité des aliments, nous serons gagnants et les entreprises pourront faire une planification à l'avance. Je crois que c'est le message qu'envoie le CCR: nous allons établir un programme de reconnaissance mutuelle entre le Canada et les États-Unis, sauf pour les grands enjeux nord-américains comme le bois d'oeuvre, les produits laitiers, etc.

L'hon. Gerry Ritz: La première chose à faire, c'est de retirer la politique de tout cela; ensuite, nous pourrions réussir.

Ce qu'il faut retenir, c'est que chaque fois qu'il y a une taxe à la frontière, une taxe sur le carbone, un règlement ou des formalités administratives, ce sont les consommateurs qui paient pour cela. Peu importe les mesures que l'on prendra, elles se fonderont sur des règles et règlements visant à rendre les choses équitables, alors que c'est impossible. Au bout du compte, ce sont les consommateurs qui paieront.

À l'heure actuelle, les droits sur le bois d'oeuvre coûtent cher aux constructeurs américains. Ils ne nuiront pas au Canada et à son dollar à 72 ¢. Ils feront mal aux Américains qui tentent de construire leur première maison.

M. Daniel Ujcz: Dans la même veine, du côté canadien, la question des cloisons sèches entraîne des différends: les États-Unis ont été chassés de l'industrie du gypse, et les entrepreneurs en construction de l'Alberta et de l'Ouest canadien augmentent maintenant leurs prix pour la reconstruction à Fort McMurray et ailleurs.

L'hon. Gerry Ritz: Il y a un pendant américain et un pendant canadien qui appartiennent tous deux à une société française.

M. Daniel Ujcz: Exactement.

L'hon. Gerry Ritz: Ils se querellent et tentent d'acquérir des parts du marché en se poursuivant en justice les uns les autres. Le TCCE nous a donné raison, mais le gouvernement n'a pas fourni de recommandation.

M. Daniel Ujcz: On verra cela bientôt dans l'Est canadien.

Le président: Merci, monsieur Ritz. C'était un bon dialogue, mais nous n'avons plus de temps.

Nous allons céder la parole aux députés du Parti libéral. Ils partageront leur temps.

Madame Lapointe, vous êtes la première intervenante. Allez-y.

• (1620)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci beaucoup, monsieur le président.

Madame Greenwood, je pourrai poser la question que je voulais vous poser un peu plus tôt. Vous avez parlé de l'harmonisation des règles. Vous avez fait référence à des produits vétérinaires et aux médicaments. Comment pourrait-on faire pour harmoniser ces règles, entre autres?

[Traduction]

Mme Maryscott Greenwood: Les États-Unis et le Canada travaillent ensemble à l'harmonisation de la réglementation depuis 2011. Le président Obama et le premier ministre Harper avaient annoncé cet effort de coopération en matière de réglementation, qui est maintenant appuyé par le premier ministre Trudeau et le président Trump. C'est une très bonne idée. Nous en parlons depuis un moment.

Pour répondre à votre question, 35 groupes sectoriels qui comptent la participation des responsables de ces divers organismes du Canada et des États-Unis et d'autres intervenants se réunissent assez régulièrement pour désigner les secteurs qui sont un peu différents, où le niveau de sécurité est le même, mais où les essais diffèrent quelque peu.

Les recommandations relatives à la salubrité alimentaire, aux produits vétérinaires et aux instruments médicaux s'harmoniseraient mutuellement, tout simplement. Si le Canada examine un produit et le juge sécuritaire, alors les États-Unis se diront que le produit est aussi bon pour leurs consommateurs et vice-versa. C'est une reconnaissance mutuelle immédiate, qui constituerait une première étape.

Nous avons tous deux évoqué l'objectif final: nous l'appelons la liste négative et vous l'appellez la liste positive. Il s'agit de dire qu'à l'avenir, tous les règlements devront être harmonisés, à moins qu'on en décide autrement. En d'autres termes, au lieu de passer un à un chaque instrument médical, produit alimentaire ou chaîne d'approvisionnement, tout sera harmonisé, sauf en cas de litige ou s'il faut retirer un élément de la liste.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Voulez-vous ajouter quelque chose, monsieur Nantais?

[Traduction]

M. Mark Nantais: Madame Lapointe, si vous me le permettez, le Conseil de coopération en matière de réglementation a été une réussite, mais l'une des recommandations clés que nous continuons de faire au Canada et aux États-Unis, dans le cadre de cette prochaine étape, consiste à institutionnaliser ou à intégrer le processus dès le début du processus de réglementation, ce qui comprend même l'harmonisation du programme de recherche, du programme axé sur les données auquel doivent collaborer les organismes de réglementation dès le départ.

Ainsi, lorsque les États-Unis ou le Canada décident de créer un règlement, ils doivent travailler ensemble dès le début à la recherche et à la mise sur pied du règlement, de sorte qu'il n'y ait aucune incertitude pour l'avenir, parce que cela nuirait à l'industrie et aux entreprises. Il faut penser à l'avenir; il faut une certitude. On ne peut pas modifier les choses en cours de route parce qu'il est politiquement opportun de le faire. Je ne dis pas cela par manque de respect, mais cela ne fonctionnera pas.

Mme Maryscott Greenwood: Est-ce que je peux parler d'un dernier point?

Mme Linda Lapointe: Je crois que nous avons le temps.

Mme Maryscott Greenwood: Dan a dit qu'il ne parlerait pas de coopération en matière de réglementation lors d'une première rencontre.

Des députés: Oh, oh!

Mme Maryscott Greenwood: Voilà pourquoi nous ne nous sommes jamais fréquentés parce que je trouve la coopération en matière de réglementation très sexy, puisqu'elle nous permettrait d'économiser des milliards de dollars au fil du temps. Elle aiderait les petites entreprises comme les plus grandes.

Je vais parler du secteur de l'automobile. Lorsque nous avons entrepris la coopération en matière de réglementation en 2011, tous les secteurs auraient pu demander à y participer en premier, mais nombre d'entre eux ont pris du recul et ont dit: « Nous ne sommes pas tout à fait certains, nous allons vous regarder faire ». Toutefois, le secteur de l'automobile a dit: « Nous voulons être en première ligne. Nous avons des exemples à vous donner, des études de cas sur les ceintures de sécurité, les coussins gonflables, les essais de collision, etc. ». C'est l'une des raisons pour lesquelles...

Mme Linda Lapointe: Ils font des essais de collision à Blainville, au nord de ma circonscription.

Mme Maryscott Greenwood: Fantastique. Donc, oui, la coopération en matière de réglementation est probablement la chose la plus sexy dont je puisse imaginer parler.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Voulez-vous répondre à cela, monsieur Ujcz? Avez-vous des choses à ajouter?

[Traduction]

M. Daniel Ujcz: Je suis tout à fait d'accord avec vous; je ne parle pas des fréquentations ou de l'aspect sexy...

Des voix: Oh, oh!

M. Daniel Ujcz: ... mais je pense toutefois que l'enjeu que nous devons examiner, par rapport au CCR, c'est qu'il a fallu établir un consensus à ce sujet au sein de l'appareil gouvernemental. Pour y arriver, nous avons passé beaucoup de temps avec les gens de l'Université Johns Hopkins pour discuter avec les responsables de la réglementation et obtenir leurs observations. Le deuxième enjeu est lié aux premiers gains, notamment l'industrie de l'automobile. Les prochains gains réels seront la création de divers conseils de coopération en matière de réglementation dès le développement de nouveaux produits, car nous n'aurons pas à régler des problèmes pour des choses existantes; il convient d'établir une réglementation commune dès le début du développement de nouvelles technologies.

•(1625)

Le président: Très bien; le temps est écoulé.

Nous passons maintenant au Parti conservateur.

Monsieur Aboultaif, merci de vous joindre à nous aujourd'hui. La parole est à vous.

M. Ziad Aboultaif (Edmonton Manning, PCC): Je vous remercie de m'accueillir aujourd'hui. C'est la première fois que je viens au Comité du commerce international. C'est un plaisir extraordinaire d'être ici parmi un groupe aussi formidable.

Le président: C'est un comité très excitant.

M. Ziad Aboultaif: En effet.

Bienvenue aux témoins.

L'aspect que j'ai toujours à l'esprit est le niveau de productivité du Canada comparativement aux États-Unis et au reste du monde, notamment l'Allemagne et d'autres pays. Cela ne pose pas problème pour le moment, mais nous tentons actuellement de déterminer où nous en sommes sur le plan de la productivité pour améliorer notre position sur l'ALENA. La question de savoir qui peut avoir une production de meilleure qualité à moindre coût sera au centre des négociations de l'ALENA, un aspect toujours prédominant des relations commerciales entre deux pays.

Pourriez-vous nous parler du niveau de productivité du Canada comparativement aux États-Unis? Quelle sera l'incidence de cet aspect sur la prochaine renégociation de l'ALENA?

M. Mark Nantais: Permettez-moi de commencer. Certaines usines canadiennes figurent parmi les usines les plus productives et les plus spécialisées du monde. Cela résulte notamment de choses comme l'efficacité accrue et l'harmonisation de la réglementation. La complexité de la réglementation est un autre aspect, mais il reste beaucoup de travail à faire à cet égard.

Quant à l'incidence de la complexité de la réglementation sur le secteur de la fabrication, c'est principalement lié à la compétence provinciale. Pour une entreprise, une province représente une complexité et des coûts accrus. Cela a un impact, non seulement sur la capacité d'attirer de nouveaux investissements au Canada, mais possiblement aussi sur la productivité. Il convient de garder cela à l'esprit. Il convient d'en tenir compte, car cela va de pair avec tous les aspects dont nous avons discuté.

La coopération fédérale-provinciale est un autre élément essentiel. La coopération en matière de réglementation n'est pas seulement nécessaire dans l'axe nord-sud; elle l'est aussi dans l'axe est-ouest. C'est aussi d'une importance capitale. Cela touche tous les aspects, jusqu'au poids et aux dimensions des camions de transport qui traversent les frontières provinciales et la frontière nord-sud. C'est très complexe, mais il est grand temps d'évaluer et d'améliorer la réglementation à cet égard.

En ce qui concerne l'ALENA, soyons réalistes: nous avons des partenaires de négociation. Ce sont, en quelque sorte, des opposants qui cherchent à négocier la meilleure entente possible pour leurs pays respectifs. Il faut en être conscients. Jusqu'à maintenant, selon moi, le Canada a adopté la bonne approche dans le dossier de l'ALENA. Les responsables canadiens n'ont pas réagi de façon démesurée aux propos hyperboliques qui ont été tenus. Ils n'ont pas perdu leur sang-froid sur la place publique. Ils ont abordé la question de façon très méthodique. Je pense que c'est l'approche qui convient et nous les appuyons sans réserve.

M. Ziad Aboultaif: Je dirais qu'un des aspects de l'ALENA — ou de tout autre accord commercial —, c'est que cela vise davantage à améliorer l'efficacité plutôt que la concurrence entre deux partenaires commerciaux. Je pense que l'ALENA a joué un rôle important à cet égard en améliorant la compétitivité du Canada et des États-Unis sur la scène mondiale, car tout accord commercial vise notamment à permettre aux pays d'avoir accès à de nouveaux marchés.

J'ai un seul commentaire sur ce que vous venez de dire: le maintien de la situation actuelle n'aura pour seul effet que de rendre les investisseurs, les entreprises et l'industrie hésitants. Dans le contexte de l'incertitude créée par l'administration du président Trump et de son discours au sujet de l'ALENA, quelles sont les probabilités d'assister à l'émergence d'une nouvelle industrie prête à investir dans les deux marchés? Ne croyez-vous pas qu'il s'agisse là d'un mystère ou d'un point essentiel que personne n'a réussi à expliquer ou à percer?

M. Mark Nantais: Je pense que ce dont vous parlez n'est peut-être même pas lié à l'ALENA. Encore une fois, nous parlons des facteurs qui favoriseraient les investissements au Canada. Un accord commercial adéquat et avantageux serait-il utile? Absolument, mais la question est de savoir comment assurer une conjoncture d'affaires concurrentielle, sur le plan des coûts, à l'échelle fédérale et provinciale. À titre d'exemple, l'Ontario a mis en place d'excellentes mesures incitatives pour attirer de nouveaux investissements au Canada. L'idée n'est pas d'être égal aux autres administrations, mais d'être meilleurs.

Comme je l'ai indiqué plus tôt, il n'y a rien de statique. Dès que nous irons de l'avant et que nous mettrons en place des mesures étoffées et utiles pour favoriser les nouveaux investissements, d'autres pays — les États-Unis, les pays d'Asie, peu importe — emboîteront le pas et pourraient faire mieux ou même prendre plus de mesures que nous. Ainsi va le monde dans lequel nous vivons actuellement. C'est un aspect auquel nous devons accorder une grande attention dans le contexte de l'accord commercial et de la réglementation que nous adopterons au pays pour régir l'industrie, et ce, tant du point de vue des investissements que de celui de la fabrication.

• (1630)

Le président: Merci, monsieur. Nous passons maintenant au NPD.

Madame Ramsey, vous avez trois minutes.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Nous parlons de tensions, et les Canadiens sont nerveux. On comprend facilement pourquoi. Une décision a été annoncée dans le dossier du bois d'oeuvre. C'est très grave. On compte 200 000 emplois dans le secteur forestier canadien. Les entreprises sont inquiètes et, par conséquent, les collectivités aussi. Selon vous, quelle pourrait être l'incidence de cette incapacité à conclure une entente sur le bois d'oeuvre sur les négociations de l'ALENA?

Mme Maryscott Greenwood: Les Canadiens sont nerveux, à juste titre, comme beaucoup de gens partout dans le monde. Je dirais que beaucoup d'Américains sont perplexes, peut-être.

En ce qui concerne l'incidence que pourrait avoir le différend sur le bois d'oeuvre sur les négociations de l'ALENA, elle est négative. Le bois d'oeuvre fait l'objet de négociations distinctes depuis toujours, comme les produits laitiers.

Toutefois, le secrétaire américain au Commerce, Wilbur Ross, a indiqué la semaine dernière que chaque élément a une incidence sur tout le reste. Cela signifie que les États-Unis s'apprêtent à présenter une longue liste de points à examiner simultanément, comme les plaintes et tout le reste, ainsi qu'une liste d'éléments pour lesquels le pays est prêt à négocier.

Le Canada doit faire de même; il doit établir sa liste de demandes, de plaintes et de points à négocier. Ce sera du « tout inclus »; on verra bien le résultat. Si cela pouvait être négocié séparément, ce serait formidable.

Ce qu'il faut savoir de l'administration Trump, c'est que la seule certitude qu'on ait, c'est qu'elle est imprévisible. Le président est prêt à changer d'avis. Donc, la situation pourrait changer complètement. Cela dit, tout est inclus, actuellement. Tout est négociable. Il est temps de nous lancer et de négocier.

M. Daniel Ujcz: J'ajouterais simplement que cela ne tient compte que d'un bout de Pennsylvania Avenue. Je souscris entièrement aux propos de Mme Greenwood. Plus précisément, cela élimine la perception selon laquelle le Canada n'a rien à se reprocher.

Dans le contexte du libre-échange, il est particulièrement difficile pour les membres du Congrès de défendre des choses comme les restrictions sur les exportations de grumes provenant de terres privées auprès de gens qui n'ont pas une bonne compréhension des enjeux plus vastes.

En outre, il faut savoir que la décision récente sur les droits préliminaires est un aspect important. C'est une mesure sans précédent dans ce dossier. Nous pensions qu'il ne pourrait y avoir aucun élément nouveau dans le dossier du bois d'oeuvre. C'est un

aspect, et il figure manifestement dans les plans de l'administration actuellement.

Mme Tracey Ramsey: On peut presque dire que c'est un test pour voir comment nous pourrions négocier ensemble et savoir ce qui pourrait se passer au préalable dans le dossier du bois d'oeuvre.

Je n'ai que deux minutes. Je tiens à vous poser une question, mais elle est trop importante pour vous laisser seulement une minute pour répondre.

Parlons des répercussions de l'absence du Mexique dans l'ALENA. Des élections auront bientôt lieu au Mexique, évidemment. La situation est instable; nous ne savons pas quel pourrait être le résultat. Les Mexicains suivent leur propre processus, en ce moment, et nous parlons de nos relations trilatérales. Quelles sont vos observations à ce sujet?

Mme Maryscott Greenwood: Je dirais, en 10 secondes ou moins, que je préfère nettement que le Mexique continue de participer aux négociations. Nous avons tous un lien géographique. Nous avons des liens économiques et commerciaux, et nous sommes tous sur le même continent. Il est donc fortement préférable que cela soit maintenu. Toutefois, si ce n'est pas possible, je n'irais pas jusqu'à sacrifier une bonne entente entre le Canada et les États-Unis simplement parce que nos négociations respectives avec le Mexique ne progressent pas au même rythme. Nous finirons tous par collaborer, mais j'aimerais beaucoup que le Mexique en fasse partie.

Le PTP pourrait être mis en oeuvre sans les États-Unis. Le Canada et le Mexique pourraient saisir l'occasion de moderniser certains aspects. Ensuite, les États-Unis pourraient participer ultérieurement.

Le président: Merci. Voilà des commentaires très intéressants.

Nous passons à la dernière intervenante.

Madame Ludwig, la parole est à vous.

Mme Karen Ludwig: Merci. J'ai deux questions.

Le litige avec les États-Unis dans le dossier du bois d'oeuvre pourrait placer les scieries du Nouveau-Brunswick en sérieuse difficulté. Au cours des 35 dernières années, la région de l'Atlantique a toujours bénéficié de l'exclusion pour les provinces des Maritimes. Je me demande si vous auriez des observations encourageantes pour les gens de l'industrie du Nouveau-Brunswick concernant cette exclusion.

M. Daniel Ujcz: Elle existait toujours par rapport aux droits préliminaires. Aux étapes initiales, tout indiquait que cela serait maintenu. La prochaine vague de changements aura lieu en juin, lorsque la décision sur les droits antidumping sera prise, mais on semble vouloir continuer dans cette voie. Je ne suis pas dans le secret; j'ai simplement beaucoup d'expérience, pour avoir lu beaucoup de ces décisions, mais il semble qu'on va poursuivre dans cette veine.

• (1635)

Mme Karen Ludwig: Merci.

Ma prochaine question est un peu plus facile. Elle porte sur la relation canado-américaine. Souvent, dans ma collectivité du Nouveau-Brunswick, les gens n'ont plus conscience de la frontière, car ils la traversent fréquemment, au quotidien. Ils la traversent à pied. Ils achètent du lait. Ils achètent leur essence aux États-Unis.

A-t-on développé une certaine complaisance à l'égard de cette relation, au point d'en oublier l'interdépendance et de simplement percevoir les deux pays comme des alliés? Comment peut-on sensibiliser les Canadiens et les Américains sur l'importance de nos relations et de notre intégration dans le maintien de notre qualité de vie?

M. Daniel Ujcz: Je suis entièrement d'accord avec votre commentaire. Je pense que nous sommes devenus complaisants au lieu d'être satisfaits. C'est également vrai à l'échelle nord-américaine. Si vous parlez à n'importe quel des premiers négociateurs de l'ALENA et aux gens qui étaient au Capitole lorsque le Congrès a approuvé l'accord, ils vous diront qu'après avoir célébré au champagne, ils sont simplement retournés à la maison et l'ont pour ainsi dire oublié. Nous pensions simplement qu'il serait en place éternellement.

Cela nous ramène exactement à ce que nous disions plus tôt: les statistiques sur les échanges commerciaux ne suffisent pas. Le nombre d'emplois créés est un indice de référence, mais ce qu'il faut, c'est raconter des histoires réelles sur les gens et les processus, parler du degré d'intégration et faire connaître ce message. Le fameux maréage est important à Washington D.C., comme il l'est ici, sur la Colline du Parlement, mais comme je l'ai indiqué plus tôt, le commerce est une affaire de relations personnelles. Nous devons aller dans les districts, dans les districts électoraux du Congrès et parler de l'intégration considérable des deux pays.

La population américaine y est favorable. Tous les sondages indiquent que les Américains appuient massivement le commerce entre le Canada et les États-Unis. Ce n'est que lorsque des enjeux comme le bois d'oeuvre et les produits laitiers surviennent qu'on commence à entendre des commentaires comme: « Nous ne savions pas qu'ils faisaient cela ». C'est là qu'on voit de telles réactions. Voilà pourquoi j'estime — et je vais céder la parole à Maryscott — qu'il est crucial de véhiculer un message positif sur les avantages dont nous voulons tirer parti, dans le cadre de l'ALENA, en ce qui concerne les technologies numériques, la main-d'oeuvre, l'approvisionnement partagé, etc.

Mme Maryscott Greenwood: Merci.

Très brièvement, il est important d'assurer une présence. Donc, continuez d'aller aux États-Unis et invitez des Américains au

Canada. On ne mise pas assez sur les deux secteurs qui permettent ce genre de choses, le tourisme et l'éducation.

Les Maritimes sont magnifiques; ce sont de formidables destinations vacances, et c'est important.

Mme Karen Ludwig: Nous avons la résidence secondaire du président Roosevelt.

Mme Maryscott Greenwood: C'est vrai, en effet: Campobello.

L'autre est l'éducation. La valeur relative... J'ai un enfant d'âge collégial et les frais de scolarité sont scandaleux, même si je paie les frais applicables à un étudiant de l'extérieur de l'État. Je consacrerai beaucoup de temps à parler aux jeunes du secondaire et à leurs parents pour les inciter à poursuivre leurs études au Canada. On y trouve de formidables universités. Même en payant les frais de scolarité pour les étudiants étrangers, c'est beaucoup moins cher, et les programmes sont de calibre mondial. À cela s'ajoutent les réseaux des anciens, notamment. C'est peut-être un lieu commun, mais tout Américain qui visite le Canada en tombe immédiatement amoureux. C'est inévitable. Vous devez inciter les gens à venir ici.

Mme Karen Ludwig: Merci. Mon temps est écoulé.

Le président: Voulez-vous ajouter quelque chose? C'est à vous de décider.

Mme Karen Ludwig: Cela s'est terminé de façon si agréable.

Mon autre question portait sur la Chine.

Le président: Merci.

Nous avons eu une extraordinaire discussion cet après-midi. Merci beaucoup d'être venus. Alors que nous pensions n'avoir rien à apprendre ou avoir déjà tout entendu, vous nous avez présenté les choses sous un angle tout à fait différent. Je vous remercie, encore une fois. Nous espérons pouvoir de nouveau compter sur votre participation un jour. Nous vous ferons parvenir un exemplaire de notre rapport lorsqu'il sera terminé.

Nous allons suspendre la séance pour deux minutes, puis nous passerons aux travaux du Comité.

[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>