



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 098 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 8 février 2018

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 8 février 2018

• (0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour tout le monde. Aujourd'hui, nous allons poursuivre notre étude sur l'accord potentiel entre le Canada et les pays de l'Alliance du Pacifique, c'est-à-dire le Chili, le Pérou, la Colombie et le Mexique.

Je crois que c'est notre troisième séance. Je suis ravi de voir que nous avons des témoins, dont un, le représentant de Connors Bros., qui comparaitra par vidéoconférence. Je veux également souhaiter la bienvenue à M. Tilson.

Bienvenue à notre comité. Je suis heureux de vous voir.

M. David Tilson (Dufferin—Caledon, PCC): J'ai dû me lever tôt.

Le président: Vous verrez que c'est un comité très excitant et fougueux. Ce sera mieux pour vous qu'une dose de café.

Je crois que nous avons le quorum. Sans plus tarder, nous avons trois groupes de témoins.

Ce matin, nous avons parmi nous Brian Innes du Conseil canadien du canola. Nous accueillons également, par vidéoconférence, M. Lomas de Connors Bros. M. Dade comparaitra lui aussi, à titre personnel.

Je vous souhaite tous la bienvenue. Je vous serais reconnaissant de limiter vos déclarations liminaires à cinq minutes, et nous pourrions ensuite discuter longuement avec les députés. Nous allons essayer de nous en tenir à 45 minutes, ce qui nous donne beaucoup de temps pour poser des questions et entendre les réponses.

Je préfère toujours commencer par les vidéoconférences au cas où il y aurait quelque chose qui cloche.

Monsieur Lomas, si cela vous va, vous pouvez commencer tout de suite.

M. David Lomas (vice-président, Marketing et développement de l'entreprise, Connors Bros. Clover Leaf Seafoods Company): Merci.

Bonjour. Je m'appelle David Lomas et je suis vice-président, Marketing et développement de l'entreprise, à la division internationale de Connors Bros. Clover Leaf Seafoods Company. Pour gagner du temps, je vais abrégier le nom de l'entreprise en ne disant que Connors.

Au nom de Connors, je remercie tous les membres du Comité permanent du commerce international de me donner l'occasion de participer au processus de consultation sur l'accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique.

Connors est une des plus vieilles entreprises alimentaires du Canada. Nous exploitons une conserverie de sardine et de hareng à

Blacks Harbour, au Nouveau-Brunswick, depuis les années 1880. Nous employons actuellement environ 600 personnes à notre usine de Blacks Harbour, ce qui fait de nous l'un des principaux employeurs du comté de Charlotte, au Nouveau-Brunswick.

La majeure partie de notre production de Blacks Harbour est exportée. Nous avons également un bureau de ventes internationales et de marketing à Saint John, au Nouveau-Brunswick, qui vend des fruits de mer en conserve en utilisant nos propres marques dans plus de 50 marchés partout dans le monde.

Notre siège social canadien est à Markham, en Ontario. Nous sommes responsables de presque la moitié des ventes de fruits de mer en conserve au Canada, pour lesquelles nous utilisons nos propres marques, Clover Leaf et Brunswick. De plus, nous avons une entreprise de services qui offre des fruits de mer congelés, de qualité sushi, par l'entremise d'Anova, qui nous est affiliée.

Nous sommes également affiliés à Bumble Bee Seafoods, aux États-Unis, dont le siège social est à San Diego, en Californie, et nous appartenons à Lion Capital, une société de financement par capitaux propres qui a son siège au Royaume-Uni.

Les activités de notre entreprise, qui exporte et qui importe des fruits de mer, nous permettent de mieux comprendre les deux facettes du commerce international dans le domaine des fruits de mer, plus particulièrement les fruits de mer en conserve de longue conservation.

Voici ce que sait Connors au sujet d'un accord potentiel de libre-échange entre le Canada et l'Alliance du Pacifique. L'Alliance du Pacifique a été créée en 2011. Ses membres sont le Chili, le Pérou, la Colombie et le Mexique. En 2017, l'Alliance du Pacifique a invité des États observateurs, dont le Canada, à devenir des membres associés. Le Canada a conclu des accords de libre-échange avec les quatre pays membres, mais le statut de membre associé nécessiterait la conclusion d'un nouvel accord de libre-échange avec l'Alliance en tant qu'entité.

À l'heure actuelle, Connors n'importe pas au Canada de produits de membres de l'Alliance, à l'exception d'une quantité relativement petite de saumon de l'Atlantique en conserve du Chili. Nous exportons actuellement une quantité relativement petite de sardine et de hareng en conserve du Canada vers le Mexique dans le cadre de l'ALENA. Les membres de l'Alliance du Pacifique ont chacun une industrie des fruits de mer diversifiée et bien développée. Le Mexique, le Chili et le Pérou ont chacun une solide production de sardine et de maquereau en conserve qui fait activement concurrence à Connors sur les marchés mondiaux. Ils ont également un réseau solide et bien établi de distribution de produits de marque dans leurs marchés locaux.

Connors a plusieurs préoccupations liées aux répercussions qu'un accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique aurait sur son usine au Canada. La pénurie actuelle de hareng au Canada fait en sorte qu'un accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique ne procurerait pas de débouchés pour notre production de sardine et de hareng en conserve à notre usine de Blacks Harbour. Nous devons actuellement nous procurer des produits finis, principalement de l'Europe, pour satisfaire la demande globale pour nos produits de marque au Canada et dans d'autres marchés internationaux.

De plus, le coût de la main-d'oeuvre est différent dans les pays membres de l'Alliance du Pacifique, ce qui met en danger le maintien de notre production au Nouveau-Brunswick. De plus, nos normes et nos obligations en matière de travail sont démesurément plus strictes que celles de nombreux fournisseurs concurrents des pays de l'Alliance du Pacifique, ce qui nuit davantage à notre compétitivité.

Les exigences réglementaires des membres de l'Alliance du Pacifique diffèrent également. Notre exploitation de Blacks Harbour doit satisfaire les exigences d'un certain nombre d'organismes de réglementation canadiens, dont l'ACIA et le MPO. Il est essentiel que les exploitations des pays de l'Alliance du Pacifique soient assujetties aux mêmes conditions réglementaires et aux mêmes normes que les pêcheurs et les producteurs canadiens pour assurer notre compétitivité à long terme et pour mettre nos produits sur un pied d'égalité au pays et à l'étranger.

Nous ne savons pas quelles seraient les répercussions sur l'ALENA d'un accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique.

Pour conclure, les accords de libre-échange qui ont déjà été conclus entre le Canada et les membres de l'Alliance du Pacifique ainsi que les préoccupations que je viens de présenter signifient, du moins selon le point de vue actuel de Connors, qu'aucun nouveau débouché commercial important et facile à cerner ne serait obtenu grâce à un accord de libre-échange avec l'Alliance pour favoriser nos exportations de fruits de mer en conserve de longue conservation du Canada.

• (0850)

Je vous remercie de cette occasion de comparaître en tant que témoin.

Le président: Monsieur, votre entreprise existe depuis longtemps dans le Canada atlantique. Avez-vous mentionné à quel moment elle a commencé ses activités ou depuis combien d'années elles se poursuivent?

M. David Lomas: L'entreprise existe depuis les années 1880.

Le président: Je croyais que c'était depuis les années 1980.

M. David Lomas: Nous nous apprêtons à célébrer notre 125^e anniversaire en faisant de la promotion dans les Caraïbes et en Amérique centrale.

Le président: Tant mieux pour vous.

Merci beaucoup.

Nous allons passer au représentant du Conseil canadien du canola.

Monsieur Innes, vous avez la parole.

M. Brian Innes (vice-président, Affaires publiques, Conseil canadien du canola): Merci beaucoup, monsieur le président. Nous sommes très heureux d'être ici pour représenter le Conseil canadien du canola.

Je suis heureux de vous expliquer comment un accord avec l'Alliance du Pacifique aidera à éliminer les obstacles au commerce dans notre secteur, à appuyer la transformation à valeur ajoutée au Canada et à accroître nos exportations de canola vers ces pays.

Le Conseil canadien du canola est une organisation créatrice de valeur qui représente l'industrie, soit les 40 000 producteurs de canola au Canada, les producteurs de semences, les transformateurs qui écrasent les graines pour en faire de l'huile et du tourteau destiné au bétail, et les exportateurs qui exportent le canola pour le transformer à destination.

Le Canada exporte plus de 90 % du canola que nous cultivons sous forme de graines, d'huile ou de tourteau. Notre industrie appuie l'élimination des obstacles au commerce partout où ils existent, y compris dans les pays de l'Alliance du Pacifique. Les accords commerciaux qui éliminent les droits de douane et rendent le commerce plus prévisible sont essentiels à la croissance des 27 milliards de dollars que notre industrie contribue chaque année à l'économie canadienne.

Aujourd'hui, j'aimerais vous faire part de la façon dont les droits de douane entravent nos exportations vers les pays de l'Alliance du Pacifique et de la façon dont d'autres obstacles au commerce pourraient être éliminés par un accord commercial avec ces pays.

Premièrement, quels sont les droits de douane qui nuisent actuellement à nos exportations vers les pays de l'Alliance du Pacifique? Comme le sait le Comité, nous avons actuellement des accords de libre-échange avec certains membres de l'Alliance du Pacifique. Par conséquent, nous ne payons pas de droits de douane pour les produits que nous acheminons vers le Mexique, le Chili et le Pérou. Même si nous avons un accord de libre-échange avec la Colombie, nous nous heurtons encore à des droits de douane punitifs et imprévisibles lorsque nous y exportons de l'huile de canola.

Malgré l'accord de libre-échange entre le Canada et la Colombie, nous n'avons pas d'accès concurrentiel pour nos exportations d'huile de canola vers ce pays, car les droits de douane sont appliqués en fonction du système andin de fourchettes de prix. Ces droits de douane rendent nos produits non concurrentiels, car l'huile qui provient des États-Unis n'est pas assujettie aux mêmes droits en Colombie.

Toutes les deux semaines, les droits sur le canola sont établis en fonction du système de fourchettes de prix. Au cours des derniers mois, ces droits ont atteint jusqu'à 40 %. Les droits peuvent changer toutes les deux semaines. Cela signifie non seulement que le tarif rend notre huile de canola non concurrentielle par rapport au canola, au soja ou aux autres huiles des États-Unis, mais aussi qu'il est très difficile pour nos exportateurs de faire des prévisions puisque les tarifs en vigueur au moment de la vente ou lorsque le produit quitte le Canada peuvent être différents de ceux en place lorsque la cargaison arrive en Colombie.

Nous croyons également que ces droits sont incompatibles avec les obligations de la Colombie à l'égard de l'OMC. À titre d'exemple, les systèmes de fourchettes de prix du Chili et du Pérou ont été contestés avec succès en vertu des dispositions de l'OMC.

Un accord avec l'Alliance du Pacifique offrirait une excellente occasion d'éliminer ces droits de douane, de nous mettre sur un pied d'égalité et de rendre les échanges commerciaux plus prévisibles, ce qui nous permettrait d'améliorer notre capacité à exporter de l'huile de canola et d'accroître la valeur de notre produit au Canada.

Deuxièmement, j'aimerais attirer l'attention sur la façon dont un accord commercial pourrait éliminer d'autres obstacles.

Il existe de nombreuses similarités entre le secteur des exportations agricoles des pays de l'Alliance du Pacifique et celui du Canada. En tant que grands exportateurs agricoles, nous faisons face à des contraintes communes liées à la mauvaise application de mesures sanitaires et phytosanitaires, à des barrières non tarifaires et à des mesures relatives à l'innovation en matière de sélection végétale. Un accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique pourrait donner l'élan nécessaire à une approche cohérente de ces enjeux dans nos économies et au-delà.

Enfin, je tiens à souligner qu'il est nécessaire de continuer de nous concentrer sur des accords commerciaux et des négociations d'une importance cruciale pendant que nous poursuivons nos démarches auprès de l'Alliance du Pacifique.

Nous croyons que les obstacles au commerce devraient être éliminés partout où ils existent. Pour ce faire, il faut entre autres parvenir à un accord avec l'Alliance du Pacifique. Nous croyons également qu'il faut accorder la priorité aux accords qui portent sur les enjeux les plus importants, comme le maintien de l'accès actuel aux États-Unis et au Mexique, la mise en œuvre d'un partenariat transpacifique complet et progressif, et le commencement de négociations commerciales avec la Chine.

En conclusion, le canola est devenu une réussite canadienne parce que nous sommes concurrentiels à l'échelle mondiale et que nous avons eu un accès stable aux marchés mondiaux. Nous continuons d'assurer notre croissance grâce à des échanges commerciaux stables et ouverts avec certains pays, à une valeur différenciée et à une production durable.

• (0855)

Nous sommes ravis d'aider le Canada à atteindre l'objectif du gouvernement de 75 milliards de dollars en exportations agroalimentaires d'ici 2025. L'élimination des obstacles au commerce grâce à un accord avec l'Alliance du Pacifique est une excellente occasion d'appuyer la transformation à valeur ajoutée au Canada et un élément clé pour permettre à notre industrie de continuer d'offrir un quart de millions d'emplois au Canada.

Je suis impatient de répondre à vos questions. Merci beaucoup de votre invitation.

Le président: Merci, monsieur Innes. C'est une impressionnante description de cette plante. Elle a été mise au point au Canada, n'est-ce pas?

M. Brian Innes: En effet.

Le président: Elle est devenue l'une des principales cultures dans le monde. Très bien.

Nous allons maintenant passer à M. Dade. Il est professionnel en résidence à l'École de développement international et mondialisation de l'Université d'Ottawa.

Allez-y, monsieur. Vous avez la parole.

[Français]

M. Carlo Dade (professionnel en résidence, École de développement international et mondialisation, Université d'Ottawa, à titre personnel): Merci, monsieur le président et membres du Comité, de me donner l'occasion de témoigner ici à nouveau.

Je veux commencer par répéter ce que M. Innes vient de dire sur l'importance

[Traduction]

de suivre la négociation d'accords comme le Partenariat transpacifique et, bien entendu, l'ALENA.

Ce matin, j'ai présenté au Comité un document d'information sur l'Alliance pacifique. Je suis les activités de l'Alliance et je fais des exposés et de la recherche à ce sujet depuis environ 10 ans, c'est-à-dire depuis que le premier ministre Harper a assisté à une réunion organisée par les leaders de l'Alliance, exception faite de la Colombie, lors du sommet de l'APEC de 2007, pour discuter de l'idée de lancer un nouveau groupe d'intégration commerciale dans les Amériques. Je vais vous laisser consulter la note. Elle sert à situer le contexte. Je ne vais pas donner de détails sur les particularités du commerce et des différents secteurs. Les témoins sont là pour vous répondre.

J'ajoute également qu'en l'espace de 10 ans, l'Alliance a fait des progrès remarquables sur le plan de l'intégration commerciale. Des observateurs comme moi et des groupes comme celui de la revue *The Economist* et du *Financial Times* estiment que c'est la percée la plus excitante qui a été réalisée dans le domaine du commerce international. Je suppose que cela en dit long sur le commerce international lorsqu'une chose comme celle-ci est considérée comme excitante, mais c'est effectivement le cas.

À mon avis, si le Comité veut obtenir des détails sur les aspects techniques de la façon dont l'Alliance progresse en matière d'intégration, dont elle cherche à accroître l'intégration au-delà des initiatives frontalières, en offrant aux entreprises un guichet unique partout dans l'Alliance, l'information peut être obtenue auprès du groupe de réflexion interne pour l'Alliance. Ce groupe de réflexion fait partie de la division de l'intégration commerciale de la Banque interaméricaine de développement. Ses membres travaillent avec l'Alliance depuis sa création, et ils seraient en mesure de vous renseigner sur les moindres détails de l'accord d'intégration, des progrès réalisés et d'autres aspects techniques.

Le chef du groupe, Antoni Estevadeordal, est également membre du conseil de la politique pour le Trade and Investment Centre à la Canada West Foundation. Son équipe et lui viennent au Canada au moins une fois par année, et ils connaissent bien les dossiers au pays. Ils sont particulièrement bien placés pour renseigner votre comité sur les aspects techniques des démarches de l'Alliance. J'ai déjà donné à Christine les coordonnées des gens de la BID, pour que vous puissiez les appeler si vous le souhaitez.

Enfin, je mentionne brièvement que nous commençons au Canada à signer des accords importants pour une plus grande partie du milieu des affaires, au-delà de ce que j'appellerais les suspects habituels, c'est-à-dire des groupes qui font déjà du commerce avec des pays comme ceux de l'Alliance, de grandes entreprises. Nous commençons à signer des accords qui sont importants pour les PME. Compte tenu des ennuis que nous avons avec l'ALENA, un nombre croissant de ces entreprises dont les échanges étaient, habituellement et par défaut, toujours avec les États-Unis commencent à penser à regarder au-delà des accords avec les États-Unis, comme l'AECG et le Partenariat transpacifique qui suscitent un intérêt croissant.

Nous avons discuté avec de petits entrepreneurs dans l'Ouest canadien de la façon de se préparer à une éventuelle dissolution de l'ALENA — en regardant les droits de douane américains; en parlant à leurs fournisseurs et à leurs clients. Toutefois, lorsque nous aidons des entreprises à réfléchir à ces questions, elles pensent aux accords commerciaux, mais elles ne sont pourtant pas dans le collimateur de nos groupes traditionnels de promotion du commerce et des exportations.

Au Canada, pour avoir un véritable programme commercial progressiste, il faudrait tenir compte de tous les groupes marginalisés, des groupes qui ont été exclus des échanges commerciaux et des avantages obtenus grâce à conclusion d'accords commerciaux. Cela comprend des groupes que le gouvernement a cernés, et nous soutenons pleinement ses efforts pour tenter de les aider à contribuer au commerce. Cela comprend aussi les PME qui ne font pas d'échanges commerciaux.

Je propose à votre comité — il pourrait vraiment faire du bon travail — de réaliser une étude pour recueillir des données tangibles et jeter les bases de ce virage majeur dans la politique commerciale du Canada afin de s'efforcer d'intégrer ces groupes qui ont été exclus des échanges commerciaux pour une raison que j'ignore.

Le comité des affaires étrangères a fait une partie du travail en jetant les bases et en recueillant les données tangibles nécessaires pour effectuer un virage dans la politique de développement du Canada afin de mettre à profit le secteur privé. Je pense que votre comité pourrait faire la même chose.

Nous avons besoin de données tangibles. Nous avons besoin des bases nécessaires à cet important changement d'orientation politique au moment où nous recommençons finalement à signer des accords importants. Nos petites entreprises nous disent qu'elles n'ont pas songé à des accords commerciaux qui comptent pour elles.

Merci.

• (0900)

Le président: Monsieur, je vous remercie de votre présence, des connaissances dont vous faites profiter au Comité et de vos recommandations. Il se pourrait que nous nous rendions à Washington, où est située la Banque interaméricaine de développement. Si nous y allons, ce serait peut-être être une bonne idée d'en profiter pour rencontrer les gens. Je vous remercie de ce conseil.

Je cède la parole aux conservateurs pour cinq minutes.

Allez-y, monsieur Allison.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président. Je remercie également les témoins de leur présence.

Je m'adresserai d'abord à vous, monsieur Dade.

Un représentant du Conseil canadien des affaires a comparu devant nous mardi et il a dit que les accords comme l'AECG et le PTP sont l'étalon d'or pour le libre-échange. Êtes-vous du même avis? Pensez-vous que c'est utile comme modèle et référence dans le cadre de notre l'examen de l'accord avec l'Alliance du Pacifique?

M. Carlo Dade: Certainement. J'inclurais également l'Alliance du Pacifique dans ce modèle. L'Alliance est un peu différente. C'est un groupe d'intégration commerciale. Il s'agit de pays qui ont des relations étroites et qui souhaitent s'appuyer là-dessus. Dans certains des autres accords — AECG, PTP —, les pays signataires n'ont pas le même cadre de proximité sur lequel s'appuyer. Pour différentes raisons, en effet, ils constituent l'étalon d'or, surtout lorsqu'on les compare, par exemple, au récent partenariat économique global que les pays de l'ANASE sont en train de former, ou à certains des accords que nous voyons émerger en Asie.

La diplomatie commerciale et les accords commerciaux comprennent deux voies: celle que nous suivons, de ce côté-ci du Pacifique et en Europe, et celle que nous voyons en Asie. Pour ce qui est de l'équilibre concernant les priorités mondiales, je crois qu'il est essentiel que nous travaillions avec des groupes comme l'Alliance du

Pacifique et les pays membres du PTP pour renforcer cette orientation. Je vais laisser l'autre orientation parler d'elle-même.

• (0905)

M. Dean Allison: Monsieur Innes, l'une des questions que j'allais vous poser porte sur les importations et les exportations et les quatre pays. Vous y avez répondu en partie, voire en grande partie, dans votre document d'information.

Parlez-nous un peu du potentiel des marchés sud-américains et de l'Alliance du Pacifique. Nous avons signé un accord de libre-échange avec la Colombie avant que les États-Unis le fassent et pourtant, ils bénéficient d'un traitement préférentiel. Dites-nous comment c'est arrivé. Évidemment, la conclusion d'un nouvel accord donne une occasion de rendre les règles du jeu équitables à nouveau et d'avancer.

Ma question portait sur le type d'exportations que nous avons vu sur votre site Web. Il y est question d'exportations vers le Mexique et le Chili, mais nous n'avons rien vu sur la Colombie. Vous avez répondu à la question dans votre document d'information. J'aimerais que vous nous en disiez plus à ce sujet.

M. Brian Innes: Le Mexique est un marché important pour nous. Nous exportons un grand volume de graines et d'huile de canola vers ce pays parce que nous avons un accès stable et sans droit de douane au marché mexicain dans le cadre de l'ALENA, ce qui n'est pas le cas pour la Colombie, par exemple. Nous avons exporté beaucoup de produits en Colombie et ces droits de douane ont eu des répercussions réelles sur notre capacité d'exporter.

Par exemple, de 2016 à 2017 nos exportations ont diminué de 75 % en raison de ces droits et de leurs répercussions sur nos exportations. La taille du marché colombien n'est pas comparable à celle des marchés états-unien et mexicain. Pour nos entreprises de transformation à valeur ajoutée qui vendent des produits embouteillés qui demandent plus de travail pour le faire au Canada, tous les marchés dans lesquels elles peuvent les vendre sont très importants pour que les activités menées dans les installations se poursuivent et que les emplois soient maintenus.

La valeur de nos exportations d'huile de canola vers la Colombie est d'environ 10 millions de dollars, et nous voyons une occasion d'accroître nos activités. Par exemple, la Colombie importe entre 3 et 500 millions de dollars d'huile chaque année et nous ne représentons qu'une très petite partie de ce marché, en partie en raison de l'imprévisibilité de ces droits.

J'ajouterais également que pour ce qui est de l'intégration, en fait, nous cultivons une bonne partie de nos semences pendant la saison morte. Présentement, c'est au Chili, et nous reprendrons les activités au Canada par la suite, et elles seront cultivées dans les champs des agriculteurs canadiens. Nous avons un lien complémentaire, mais malheureusement, ces droits nous empêchent de saisir les occasions offertes en Colombie.

M. Dean Allison: Monsieur Dade, je veux revenir à ce que vous croyez être les avantages de l'Alliance du Pacifique. Je crois qu'il ne s'agissait pas uniquement d'échanges commerciaux, mais d'harmonisation. Pouvez-vous nous dire brièvement s'il s'agit de la mobilité de la main-d'oeuvre? De toute évidence, c'est un des éléments qui n'est pas inclus dans l'AECG, entre autres. Estimez-vous que ce serait un des éléments importants du nouvel accord?

M. Carlo Dade: Absolument. Prenez la mobilité des gens, par exemple: dans ce contexte, nous parlons de professionnels des affaires, d'étudiants, etc. Pour une entreprise canadienne comme la Banque Scotia, la capacité de déplacer facilement du personnel du Pérou vers n'importe quel pays sans que des permis de travail soient exigés... Il peut y avoir un bureau central. La division de prêt commercial peut se trouver dans un pays et il serait possible de se déplacer facilement ailleurs.

Le travail qui est fait « au-delà de la frontière » concernant les produits, le prédédouanement, le fait qu'il n'y ait qu'un seul formulaire à remplir pour aller dans un pays membre de l'Alliance... Évoluer avec l'Alliance pour profiter de ces occasions nous donnerait des avantages supplémentaires similaires à ceux dont nous jouissons dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain. Si l'on pense à tous les éléments que nous avons ajoutés à l'ALENA, ce n'est pas l'ALENA comme tel, c'est le Conseil de coopération en matière de réglementation. C'est l'initiative Par-delà la frontière. C'est rapide. Voilà des éléments que nous avons ajoutés à l'accord commercial qui nous donnent un réel avantage aux États-Unis. Nous adopterions les mêmes choses dans le cas de l'Alliance du Pacifique. Il s'agirait d'un avantage caché majeur.

Le président: Merci.

Nous devons maintenant passer aux libéraux.

Monsieur Fonseca, vous disposez de cinq minutes.

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

Pour ma première question, je vais revenir sur ce que M. Dade avait à dire, mais ma question s'adresse à M. Lomas.

Compte tenu de nos réalisations récentes en ce qui concerne l'accord conclu avec l'Europe, l'AECG, et nos négociations sur la modernisation de l'ALENA, quelles leçons tireriez-vous de l'ALENA, de même que de l'AECG, de ces accords, qui nous aideraient à régler certains des problèmes que vous avez soulevés concernant le régime de réglementation de même que les normes en matière de travail et d'environnement? Pouvez-vous nous dire ce que vous retiendriez de ces accords et ce que vous envisageriez d'inclure dans l'accord avec l'Alliance du Pacifique?

● (0910)

M. David Lomas: Je vais parler tout d'abord de l'ALENA, en ce qui a trait à nos échanges avec le Mexique. Le Mexique impose des droits de 20,5 % sur les produits de la mer en conserve vendus dans son marché, et l'ALENA nous a autorisés à entrer dans ce marché lorsqu'il a pris effet, et nous avons pu mener des activités à petite échelle là-bas. En ce qui concerne nos produits, et les fruits de mer, nous sommes probablement différents de bien d'autres acteurs de l'industrie en ce sens que nous nous concentrons sur la vente de produits de marque à valeur ajoutée. Par conséquent, nous nous battons contre des concurrents nationaux bien établis. Avec les distributeurs, nous travaillons au développement de la distribution dans des points de vente au détail dans ces marchés. C'est un milieu extrêmement compétitif, et y entrer et y établir une présence, y établir notre marque, coûtent cher.

Je dirais que notre succès est très limité. Nous avons une très petite part du marché au Mexique. Nous avons vu la concurrence améliorer sa situation par rapport à l'époque où l'ALENA a été conclu, ce qui fait que la qualité des produits concurrents a augmenté. Nos activités ont probablement diminué un peu dans certains de ces marchés; elles avaient atteint un niveau record plusieurs années auparavant.

Au-delà de l'avantage d'être exempté de droits de douane il y a d'autres facteurs. L'AECG est un autre exemple. Nous avons examiné activement bon nombre de ces marchés, en fait, et comme vous pouvez l'imaginer, nous le faisons depuis plus de 125 ans. C'est une catégorie plutôt bien développée, et nous faisons face à des compétiteurs européens très compétents qui ont des marques très bien établies dans ces marchés.

Nous avons en fait bénéficié de ventes en Europe, que nous desservions à partir du Canada auparavant, avant la formation de l'UE, essentiellement en vendant des produits dans des collectivités expatriées dans les Caraïbes, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas. Nous avons, en fait, fait des affaires en Europe de l'Est, mais puisque ces marchés ont été intégrés à l'UE, nous nous sommes vu imposer des droits de 12,5 % sur les sardines en conserve, et de 20 % sur le hareng en conserve. Nous avons perdu bon nombre de ces marchés.

Nous avons ensuite dû changer notre stratégie pour l'approvisionnement de certains de nos produits en Europe pour nous assurer d'être compétitifs en Europe. Parallèlement à tout cela, nous faisons face à une situation très difficile sur le plan des ressources ici, dans le Canada atlantique, concernant le hareng que nous utilisons pour la production de nos sardines et nos harengs en conserve. Ces facteurs ont vraiment restreint nos capacités.

Nous considérons l'AECG précisément comme une occasion possible d'étendre nos activités pour les marques privées. Encore une fois, nous sommes confrontés à un certain nombre de facteurs qui, d'après ce que nous estimons, rendent les choses plus difficiles à cet égard également.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Fonseca, et nous allons passer à un autre membre du Comité. Merci.

J'aimerais également souhaiter la bienvenue à la députée de Calgary Midnapore, Mme Kusie. Bienvenue à notre comité.

C'est maintenant au tour du NPD.

Madame Ramsey, la parole est à vous. Vous disposez de cinq minutes.

● (0915)

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Bonjour à tous.

Je vous remercie beaucoup de vos exposés.

Monsieur Lomas, je voulais revenir sur une chose que vous avez dite. Vous avez exprimé plusieurs préoccupations au sujet de l'Alliance du Pacifique. Vous avez parlé de la main-d'oeuvre et des risques liés aux coûts de la main-d'oeuvre au Nouveau-Brunswick. Je me demande si vous pouvez en dire davantage là-dessus et parler du nombre d'employés que vous avez dans l'Atlantique et de ce que vous prévoyez si un accord est conclu avec l'Alliance du Pacifique, des répercussions possibles sur la main-d'oeuvre.

M. David Lomas: C'est que nous estimions qu'il y avait une situation où nous connaissons les coûts de la main-d'oeuvre au Mexique, au Pérou et au Chili. Chacun de ces marchés est différent. Ils ont leurs propres conditions quant aux pratiques et aux normes de réglementation et de travail, par exemple. Or, tout cela se résume à la question suivante: quel est le coût final des produits finis de chacun de ces pays et du nôtre, et dans quelle mesure arriverons-nous à être concurrentiels par rapport à eux? Il y a de toute évidence une différence sur le plan des coûts de la main-d'oeuvre que nous payons ici au Canada, qui permettent aux gens d'avoir une bonne qualité de vie par rapport à ce qu'un producteur paie en Équateur ou au Mexique, etc.

Nous avons dû nous adapter au fil du temps et nous avons dû envisager de recourir davantage à l'automatisation. Nous avons pris de nombreuses mesures pour nous assurer d'augmenter grandement notre efficacité en tant que producteurs et de diminuer nos coûts pour demeurer compétitifs, car nous nous battons contre chacun de ces États membres dans divers marchés que nous desservons actuellement. Je parle vraiment du fait qu'il nous faut examiner la question très attentivement. Dans ces accords, il y aura non seulement les salaires réels, mais aussi les coûts supplémentaires associés au maintien d'une main-d'oeuvre que nous payons ici au Canada, mais que d'autres, ailleurs, n'ont peut-être pas à payer.

Mme Tracey Ramsey: Merci. Je pense que c'est l'appel à rendre les règles du jeu équitables, et vous en avez parlé dans votre exposé.

M. David Lomas: Oui.

Mme Tracey Ramsey: De nombreux témoins en ont parlé devant notre comité.

Ma prochaine question s'adresse à M. Innes.

Vous avez parlé de la mauvaise application de mesures sanitaires et phytosanitaires et de certaines des barrières non tarifaires imposées au canola. Je me demande si vous pouvez nous parler des possibilités de régler ces problèmes dans le cadre de l'accord avec l'Alliance du Pacifique.

M. Brian Innes: L'une des choses dont j'ai parlé concernait l'innovation en matière de sélection végétale. Le Canada s'est montré très progressiste en voulant que les accords commerciaux incluent des dispositions qui feraient en sorte que lorsque nous innovons en la matière, il n'en résulte pas l'imposition de barrières commerciales. Par exemple, l'Accord économique et commercial global, que nous avons conclu avec l'Union européenne, contient des dispositions sur un engagement selon lequel les responsables de la réglementation auront un dialogue ouvert sur les produits de la biotechnologie, par exemple; et qui nous amène à collaborer pour que des barrières réglementaires n'empêchent pas l'adoption d'innovations et n'empêchent pas deux pays de faire des échanges commerciaux, même si nos responsables de la réglementation estiment que leur produit est sécuritaire et très bien examiné.

Dans le domaine de l'innovation en matière de sélection végétale, cela touche toutes les cultures, qu'il s'agisse du canola ou des légumes. Il y a une occasion incroyable d'améliorer davantage la capacité des plantes de résister aux maladies et à la sécheresse et à d'autres pressions qu'elles subissent. Quand nous parlons d'un accord commercial, c'est une occasion d'aider les responsables de la réglementation de différents pays à communiquer plus souvent entre eux et à réfléchir à la façon d'innover, de nous permettre de faire ce que nous faisons le mieux et de cultiver ce qui a le plus de chance de pousser, mais de pouvoir en faire le commerce.

Mme Tracey Ramsey: Dans le PTP, on a créé des comités qui tiendraient des rencontres régulièrement, mais on réclamait vraiment le renforcement de leur capacité à mettre des choses en oeuvre, à mettre des problèmes de l'avant, à les régler. Quelles seraient les caractéristiques d'un comité, dans un accord avec l'Alliance du Pacifique, qui aurait ce qu'il faut pour régler ces problèmes, à votre avis?

• (0920)

M. Brian Innes: Il y aurait selon moi une réelle possibilité d'utiliser une formulation claire, par exemple « que le comité doit se réunir lorsque des problèmes surviennent; qu'il faut aviser les exportateurs et les importateurs en temps opportun si des problèmes surviennent ».

Il s'agit d'inclure des dispositions dans un accord commercial, de sorte que nous ne nous retrouvions pas coincés dans une situation où la formulation est ambiguë, où il n'est pas clair que les organismes de réglementation doivent tenir des discussions lorsque des problèmes surviennent. Nous considérons les accords commerciaux comme un moyen de s'assurer que les discussions ont lieu en temps opportun et que nous pouvons travailler ensemble pour régler tout problème.

Mme Tracey Ramsey: D'accord. Excellent.

Le président: C'est maintenant au tour des libéraux. La parole est à vous, madame Ludwig.

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

Je poserai la plupart de mes questions à M. Lomas. S'il me reste du temps, je m'adresserai aux autres témoins.

Comme vous le savez probablement, j'habite à Saint Andrews, pas trop loin de Blacks Harbour. J'ai eu plusieurs fois l'occasion de visiter les installations de Blacks Harbour, et je vous remercie. Je vous remercie de toutes les possibilités d'emploi qui sont certainement offertes à l'échelle locale. Je parle souvent avec Tony.

J'aimerais revenir aux questions de mon collègue sur les exigences en matière de réglementation.

Ce matin, nous parlons de l'Alliance du Pacifique, et j'aimerais donc vous poser des questions sur deux volets précis. L'un concerne les ventes intérieures. Quel pourcentage de vos ventes s'effectue au Canada?

M. David Lomas: Actuellement, la valeur de la catégorie des fruits de mer en conserve canadiens s'élève à environ 415 millions de dollars. Comme je l'ai dit, nous représentons un peu moins de la moitié de toutes les ventes de fruits de mer en conserve au Canada. Blacks Harbour détient actuellement environ 55 % du marché de la sardine. Notre part a déjà été plus élevée, mais pour les raisons que j'ai citées plus tôt, l'augmentation de nos coûts d'exploitation a eu des répercussions sur notre part du marché.

En ce moment, nos ventes canadiennes sont très élevées. Comme je l'ai dit plus tôt, nous avons subi des répercussions importantes d'une situation d'approvisionnement limité, et nous avons examiné plusieurs solutions pour régler ce problème. Nous avons même pensé à importer des matières premières.

Mme Karen Ludwig: En ce qui concerne votre part de 55 % du marché des ventes de conserves au Canada, quelles seront les répercussions potentielles d'une plus grande intégration des sardines en conserve de l'Alliance du Pacifique dans le marché canadien dans le cadre d'un accord qui ne contiendrait aucune provision liée aux normes du travail?

M. David Lomas: Dans ce cas-ci, je crois qu'il s'agit d'une question de concurrence à long terme, car ils ont déjà accès à ce marché. Le Canada n'impose pas de tarif important sur les importations de produits de sardine en conserve depuis un certain temps, et nous faisons donc face à ce type de situation depuis plusieurs années. C'est plus complexe que la seule question des tarifs, car il y a plus de 20 différentes espèces de petits poissons marins — je pense qu'il y en a 22 — qui peuvent être mis en conserve et vendus comme produits de sardine. Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous nous concentrons sur le hareng comme matière première, car son goût et son format sont très différents de ceux de certains autres produits.

Une préférence a émergé dans plusieurs marchés que nous alimentons depuis plusieurs années. Les Canadiens préfèrent certainement le type de produits de sardine que nous produisons. Comme je l'ai dit, le Pérou a commencé à vendre ses produits sur ce marché après avoir signé l'ALE. À ce jour, je ne crois pas que les produits mexicains ou colombiens ou même les produits chiliens se sont bien vendus. Je crois qu'ils ont tous essayé.

• (0925)

Mme Karen Ludwig: Je sais que l'approvisionnement représente certainement un défi, et j'aimerais donc savoir dans quelle mesure il est important que nous harmonisons les normes en matière de réglementation avec celles des pays signataires. Si vous importez du hareng de la Suède ou d'un autre pays, dans quelle mesure est-il important que nous ayons les mêmes normes en matière d'inspection?

M. David Lomas: Je crois que c'est extrêmement important, car il s'agit de rendre les règles du jeu équitables. Nos produits doivent respecter un certain régime de réglementation, ce qui fait grimper nos coûts. Nous pensons que ces régimes sont ce qu'ils sont, et qu'ils font du bon travail pour ce qui est d'assurer un produit sécuritaire et de haute qualité. Nous souhaitons que ces normes soient appliquées à d'autres membres de l'Alliance du Pacifique.

Le président: Merci, monsieur.

Merci, madame Ludwig. Je savais que vos questions concerneraient votre circonscription. Vous faites du bon travail.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[Français]

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

Je souhaite la bienvenue à tout le monde.

Monsieur Innes, vous avez dit plus tôt que si chaque pays faisait ce qu'il y avait de mieux nous serions gagnants. Vous parliez du canola. Comment les pays de l'Alliance du Pacifique pourraient-ils nous aider en matière d'importation?

M. Brian Innes: Je vous remercie beaucoup de la question.

[Traduction]

L'une des choses que nous importons des pays de l'Alliance du Pacifique, c'est le canola, et c'est étrange, car nous représentons les deux tiers du commerce mondial de canola. Néanmoins, nous importons des graines cultivées au Chili pendant l'hiver pour les cultiver ici au Canada, car cela nous aide à accélérer le processus. En effet, un plant de canola croît très lentement, et nous avons seulement une saison de croissance au Canada. Mais pendant la saison morte, nous pouvons travailler au Chili, où il fait très chaud en ce moment, et nous pouvons y cultiver nos graines et les importer au Canada, ce qui permet d'accélérer le processus de croissance des graines.

Les pays de l'Alliance du Pacifique font plusieurs autres choses. Par exemple, le climat est un facteur extrêmement important dans la culture des fruits et des légumes. Pendant l'hiver canadien, il est assez difficile de cultiver des produits à l'extérieur, mais nous aimons nos fruits et nos légumes frais. Le Pérou excelle dans la production d'asperges, par exemple, en raison de son climat. Chaque lieu géographique a l'occasion d'exceller et de mettre son expertise à contribution.

[Français]

Mme Linda Lapointe: J'ai une question pour vous, monsieur Dade.

Nous n'avons qu'effleuré le sujet de la mobilité de la main-d'oeuvre. Nous avons des ententes avec l'Europe et il y a l'Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA, mais comment pourrions-nous améliorer cette mobilité? Quelle est votre opinion là-dessus?

[Traduction]

M. Carlo Dade: Dans le cas de l'Alliance du Pacifique, l'intégration nous permettrait de déplacer plus facilement des gens entre ces pays. Cela permettrait également aux entreprises canadiennes qui ont des employés dans ces pays de les déplacer plus facilement sans devoir obtenir, par exemple, des visas de travail ou des décisions liées à la main-d'oeuvre. La fluidité de la main-d'oeuvre s'ajouterait à ce que nous avons dans ces autres accords.

De plus, j'aimerais préciser que l'Alliance du Pacifique — et les travaux sur des enjeux comme la mobilité de la main-d'oeuvre et les procédures phytosanitaires — est un processus en évolution constante. Il ne s'agit pas d'un simple accord qui n'évolue pas au fil du temps. L'Alliance s'efforce continuellement de mettre ses mesures à jour. Les comités qui font partie de l'Alliance, en collaboration avec la Banque interaméricaine de développement, travaillent constamment à la mise à jour de règlements, à l'innovation et à la mise en oeuvre de nouvelles mesures. Pour faciliter la mobilité des personnes, ils envisagent de créer un visa d'entrée commun pour faciliter le commerce avec l'Asie. Cela donnerait aux pays asiatiques qui souhaitent faire des affaires de ce côté du Pacifique un avantage concurrentiel sur l'ALENA.

Notre participation nous donnerait accès à ce programme en évolution qui est constamment mis à jour, par exemple, avec les mesures phytosanitaires. Je ferais valoir que les antécédents de l'Alliance sont plus importants que des dispositions prévues par la loi sur l'adaptation des mesures. Il faut examiner les réalisations de ces pays et la fréquence à laquelle ils mettent en oeuvre les mesures élaborées au sein de ces comités. Je ferais valoir que ces antécédents parlent d'eux-mêmes.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Monsieur Innes, vous avez fait allusion à l'Alliance du Pacifique. Je me demande si j'ai bien saisi. Cette alliance pourrait-elle devenir un avantage pour ce qui est des négociations ultérieures avec la Chine? J'aimerais que vous m'en parliez davantage.

Monsieur Dade, vous pouvez aussi intervenir si vous avez d'autres commentaires.

Vous avez le reste de mon temps de parole pour répondre.

M. Brian Innes: Je vous remercie de la question.

[Traduction]

Nous pouvons observer que les accords commerciaux négociés aujourd'hui influencent les accords commerciaux qui seront négociés demain et dans 10 ans. Par exemple, l'accord Canada-Europe est l'un des accords les plus progressifs au monde, et lorsque les négociateurs commerciaux et les gouvernements envisagent de négocier l'accord suivant, ils se fondent sur ce qui a déjà été établi. Dans le cadre des négociations sur le premier partenariat transpacifique, nous avons pu voir un grand nombre des dispositions élaborées dans les négociations sur l'ALENA.

Lorsque nous pensons à conclure un accord avec quatre pays de l'Alliance du Pacifique et encore plus loin, c'est-à-dire avec d'autres membres associés comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande, nous voyons une occasion de créer un élan pour l'adoption de normes et de dispositions qui contribueront à établir des échanges commerciaux plus stables et ouverts, car il faut du temps pour atteindre un consensus sur la façon de procéder. Chaque accord s'appuie sur les accords précédents, et l'Alliance du Pacifique, avec un groupe de pays alignés et de nombreuses exportations agricoles parmi ces pays, représente une occasion de progresser à cet égard.

● (0930)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Avez-vous fini?

[Traduction]

Le président: Veuillez répondre brièvement. Allez-y.

[Français]

M. Carlo Dade: Il y a une similitude entre l'ALENA et l'Alliance du Pacifique.

[Traduction]

Une grande partie de ce qu'on peut voir dans l'Alliance du Pacifique provient de ce qui a été appris et observé dans l'ALENA, c'est-à-dire que l'Amérique du Nord a réussi à créer un programme d'intégration qui va au-delà de l'accord.

Il s'agit absolument d'influencer la Chine et les accords liés à l'Asie. Encore une fois, un autre programme d'intégration commerciale de l'autre côté du Pacifique — en Asie — découle du Partenariat économique intégral régional et d'autres accords. La création de faits sur le terrain, la création de règlements et d'accords entre des pays établit un ordre de préséance, alors que d'autres pays d'Asie favorisent un commerce plus antilibéral. Il y a donc deux programmes contradictoires en cours, et tout ce que nous pouvons faire pour renforcer le programme progressif qui favorise des valeurs plus libérales revêt une importance stratégique.

Le président: Merci.

Notre temps est serré, mais nous avons le temps d'entendre une question de M. Tilson.

Allez-y, monsieur.

M. David Tilson: Nous avons parlé de l'AECG, un accord qui semble avoir fait ses preuves. Dans le cadre de cet accord, on a mené des négociations substantielles avec les provinces, les municipalités et les gens d'affaires. Monsieur Innes, croyez-vous que des consultations adéquates ont été menées par le gouvernement à l'égard de ces propositions?

M. Brian Innes: Au cours des dernières années et certainement plus récemment, nous avons observé que ce comité et le gouvernement avaient mené de nombreuses consultations globales, et qu'on avait donné à tous les Canadiens l'occasion d'exprimer leur point de vue sur le commerce et de mentionner tous les aspects de nos relations avec ces pays qui pourraient être touchés par un accord avec eux.

Dans le secteur agricole, nous parlons régulièrement aux provinces, et ces dernières sont régulièrement en communication avec le gouvernement fédéral au sujet d'enjeux liés au commerce. Nous avons vu le gouvernement fédéral, y compris votre comité, organiser de multiples consultations publiques sur les accords commerciaux. Nous sommes donc très heureux du niveau d'engagement à l'égard du commerce. Nous croyons que c'est très important, non seulement pour les 40 000 agriculteurs qui sont des

petites et moyennes entreprises et qui croient que leur avenir repose sur le commerce, mais également pour d'autres gens qui ne voient peut-être pas le commerce de la même façon que des gens qui exportent 90 % de leurs produits. Nous croyons que les consultations ont été très efficaces et je crois que c'est important, car cela nous aide à communiquer que les accords précédents ne sont pas aussi bons, par exemple, que l'accord américain avec la Colombie. Cette occasion est très appréciée.

M. David Tilson: A-t-on appris des choses avec l'AECG, par exemple, a-t-on cerné des dispositions qui n'auraient pas dû se trouver dans cet accord?

M. Brian Innes: Selon nous, l'AECG représentait un progrès comparativement à nos tentatives précédentes. Nous croyons toutefois qu'il faut veiller à mettre l'AECG en oeuvre et respecter ces dispositions et ces engagements. Dans le secteur agricole, même en ce qui concerne le canola, par exemple, nous avons des dispositions sur la coopération en matière de réglementation, et nous avons l'impression que l'esprit n'est pas respecté ces temps-ci, notamment dans le cas des produits de protection des cultures. Il y a certaines choses — pas nécessairement des choses que nous n'aimons pas au sujet de l'AECG —, mais nous ne sommes pas très heureux de la façon dont ces mesures sont respectées.

Le président: Veuillez fournir une brève réponse, monsieur Dade.

M. Carlo Dade: En ce qui concerne les consultations, oui et non. On réussit à joindre des groupes importants qui participent aux échanges commerciaux et à obtenir leur contribution, mais ce qui manque, c'est la capacité d'utiliser les consultations pour rencontrer des groupes qui ne participent pas aux échanges commerciaux et qui ont été marginalisés, notamment les Premières Nations et des entreprises dirigées par des femmes. Il vous faut une décennie pour négocier des accords commerciaux. Vous pouvez utiliser les consultations pour cerner les enjeux qui empêchent ces groupes de participer à l'accord lorsqu'il est signé 10 ans plus tard. Nous perdons un temps précieux que nous pourrions utiliser pour communiquer avec des groupes et les aider à renforcer leur capacité commerciale, afin qu'ils soient en mesure de profiter de ces accords.

C'est l'une des recommandations sur lesquelles je travaille. Je collabore avec le député de Winnipeg-Centre et nous parlons des Premières Nations et de la façon d'obtenir leur participation. Il faut utiliser davantage les consultations, non seulement pour recueillir des commentaires, mais pour cerner à l'avance ces gens et utiliser la période des négociations pour travailler avec eux. Il faut également mieux comprendre les exemptions qu'il est nécessaire d'ajouter aux accords commerciaux pour protéger les politiques nationales, afin d'être en mesure de travailler avec ces groupes.

● (0935)

Le président: Merci, monsieur. Comme vous le savez probablement, nous avons déjà mené une étude sur le PTP et nous avons mené de vastes consultations. Toutefois, nous prenons bonne note du point que vous avez soulevé.

Nous avons eu un bon groupe de témoins ce matin et une bonne discussion avec les députés. Nous allons prendre une pause d'une minute et nous nous réunirons ensuite à huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos.]

● (0935)

(Pause)

● (1000)

[La séance publique reprend.]

Le président: Bienvenue à notre étude sur un accord potentiel entre le Canada et l'Alliance du Pacifique. Nous sommes désolés du retard. Nous avons dû nous occuper de quelques travaux importants, mais nous tenterons d'entendre tous les exposés prévus.

Pour la deuxième moitié de la réunion, nous accueillons les représentants de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, de Manufacturiers et exportateurs du Canada et de la Mining Suppliers Trade Association of Canada.

Certains d'entre vous ont mentionné qu'ils avaient déjà comparu devant un comité. Si ce n'est pas le cas, nous tentons de prendre cinq minutes ou moins pour chaque exposé, afin d'avoir suffisamment de temps pour discuter avec les députés.

Nous entendrons d'abord Claire, la représentante de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Nous sommes heureux de vous revoir. Vous avez la parole.

Mme Claire Citeau (directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Merci de l'invitation à comparaître.

Je suis heureuse d'être ici aujourd'hui au nom de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, ou l'ACCAA, pour parler d'un accord potentiel entre le Canada et l'Alliance du Pacifique.

Comme vous le savez, l'ACCAA est la voix des exportateurs agroalimentaires canadiens. Notre association représente les 90 % d'agriculteurs qui dépendent du commerce, ainsi que les éleveurs, les producteurs, les entreprises de transformation et les exportateurs de produits agroalimentaires qui souhaitent stimuler l'économie grâce à un accès amélioré et concurrentiel aux marchés internationaux. Cela comprend les industries du boeuf, du porc, de la viande, des grains, des céréales, des légumineuses, du soja, du canola, ainsi que celles du sucre, de l'orge et des produits transformés. Ensemble, nos membres représentent 90 % des exportations canadiennes de produits agroalimentaires. En 2016, ces exportations ont représenté plus de 55 milliards de dollars et plus d'un million d'emplois dans les collectivités rurales et urbaines du Canada.

Une grande partie de ces emplois et de ces ventes n'existeraient pas sans un accès concurrentiel aux marchés mondiaux. Le Canada appuie avec enthousiasme la négociation de nouveaux accords commerciaux qui créent des occasions d'emploi et de croissance pour nos exportateurs. Le commerce est l'une de nos forces motrices principales, car 60 % de la valeur du secteur est générée par les exportations. Plus de la moitié de nos produits sont exportés. C'est la moitié de notre boeuf, 65 % de notre soja, 70 % de notre porc, 75 % de notre blé, 90 % de notre canola et 95 % de nos légumineuses, ainsi que 40 % de nos produits alimentaires transformés. Au Canada, au cours des 10 dernières années, les exportations agroalimentaires ont augmenté de plus de 100 %, passant de 27 milliards de dollars à 61 milliards de dollars.

C'est la raison pour laquelle le Conseil consultatif en matière de croissance économique a reconnu que les contributions importantes à l'économie canadienne générées par le secteur agroalimentaire du Canada étaient essentielles à la croissance, en partie à cause de la priorité accordée aux exportations dans ce secteur. Cela a été confirmé par l'objectif ambitieux d'accroître les exportations agroalimentaires du Canada jusqu'à 75 milliards de dollars par année d'ici 2025. Nos exportateurs agroalimentaires produisent un PIB de 95 milliards de dollars pour l'agriculture et la fabrication d'aliments, et l'industrie de la fabrication d'aliments et de boissons est le plus grand employeur du secteur manufacturier du Canada. Il faut préciser que 60 % de ses activités se concentrent en Ontario et au Québec, où elles génèrent près d'un quart de million d'emplois, c'est-

à-dire plus que les secteurs de l'automobile et de l'aérospatiale combinés.

Aujourd'hui, nos priorités se divisent en deux volets. Tout d'abord, il est extrêmement important que le Canada ratifie rapidement le PTPGP, et nous recommandons vivement au gouvernement de le mettre en oeuvre sans attendre. Nous avons fortement appuyé cet accord et nous avons été ravis d'apprendre que le Canada avait conclu les pourparlers il y a environ 10 jours, à Tokyo.

Le PTPGP ne fournira pas seulement au secteur un accès sans précédent au marché japonais de grande valeur et à des marchés asiatiques à croissance rapide comme le Vietnam et la Malaisie, mais il fournira également au Canada un avantage concurrentiel sur les États-Unis, étant donné que les Américains ne participent pas à cet accord. D'après ce que nous comprenons, le PTPGP entrera en vigueur une fois qu'au moins six membres l'auront ratifié et nous avons des raisons de croire qu'il est très probable que sept membres ratifieront et mettront l'accord en oeuvre avant la fin de l'été, ou même plus tôt.

Le Canada pourrait perdre l'avantage des premiers participants s'il ne fait pas partie des premiers pays à le ratifier. La meilleure façon de le mettre en oeuvre rapidement est de le ratifier rapidement.

Deuxièmement, étant donné l'importance de l'ALENA pour le commerce agricole du Canada, l'ACCAA encourage vivement le gouvernement à poursuivre les efforts en vue de conclure un accord modernisé qui renforcera l'accès et la compétitivité des produits agricoles et alimentaires du pays. En résumé, il est important de conserver ce qui fonctionne très bien maintenant et de moderniser l'accord lorsque c'est possible. Plus précisément, les renégociations ne devraient pas permettre l'introduction de nouveaux tarifs douaniers ou d'obstacles non tarifaires ou de nouvelles dispositions qui pourraient être utilisées pour limiter les échanges commerciaux. Dans son mémoire écrit, l'ACCAA a cerné plusieurs aspects à améliorer. Par exemple, l'ALENA pourrait favoriser la croissance de produits tels que le canola, les grains, les viandes, le sucre et les produits renfermant du sucre. On pourrait également viser d'autres domaines, par exemple l'amélioration de la coopération en matière de réglementation et de mécanismes de règlement des différends.

Plus précisément, en ce qui concerne l'Alliance du Pacifique, en 2016, le Canada a exporté 2,7 milliards de dollars en produits agricoles et agroalimentaires aux quatre membres de l'Alliance du Pacifique, à savoir le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou. Le Mexique est responsable des deux tiers de ce total, et ce pays est également un partenaire de l'ALENA. De plus, comme vous le savez, le Canada a signé des accords de libre-échange avec certains des membres de l'Alliance du Pacifique, à savoir le Chili, la Colombie et le Pérou. Même si des ALE bilatéraux ont été conclus entre le Canada et certains membres de l'Alliance du Pacifique, il est possible d'améliorer les accords existants et d'accroître les exportations de produits agricoles et agroalimentaires.

● (1005)

Même si l'ACCAA appuie, en principe, la signature d'un accord entre le Canada et l'Alliance du Pacifique, il est essentiel que des négociations avec cette Alliance ne compromettent pas la capacité du Canada de conclure d'autres accords, par exemple l'ALENA, et sa capacité de ratifier d'autres accords comme le PTP avec nos membres, étant donné que nous croyons qu'il s'agit de dossiers prioritaires.

Si cette condition peut être satisfaite, l'ACCAA considère qu'il y a de nombreux avantages potentiels à conclure un accord avec l'Alliance du Pacifique, le premier étant l'élimination des tarifs restants. Vous venez tout juste d'entendre le représentant du Conseil canadien du canola, et le canola est un exemple d'amélioration de l'accès en Colombie. Je crois que vous avez aussi entendu parler de l'industrie du porc au cours des derniers jours. Le renforcement des engagements dans le cadre des accords de libre-échange déjà signés avec des membres de l'Alliance du Pacifique en vue d'atteindre des résultats fondés sur des données scientifiques dans l'adoption de mesures réglementaires visant à protéger la santé et la sécurité des humains, des plantes et des animaux représente un autre avantage. Nous croyons également qu'il existe une occasion d'adopter des cadres communs pour l'approbation des intrants sanitaires pour les animaux et les végétaux et des nouvelles techniques de sélection. Un accord de libre-échange avec l'Alliance du Pacifique devrait également inclure des normes et des politiques communes en matière de faible concentration et de limite maximale de résidus.

Dans l'ensemble, un accord avec la région de l'Alliance du Pacifique permettrait également de poursuivre la participation avantageuse qu'a connue le Canada dans des négociations plurilatérales dont les résultats peuvent dépasser ceux qui découlent des tentatives visant à conclure des accords bilatéraux, ainsi qu'à établir une plateforme pour l'expansion vers d'autres nations.

C'est l'une des raisons pour lesquelles l'ACCAA appuie fortement la participation du Canada au PTPGP.

Le président: Merci.

Nous entendrons maintenant M. Mathew Wilson, premier vice-président de Manufacturiers et exportateurs du Canada.

M. Mathew Wilson (premier vice-président, Politiques et relations gouvernementales, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Bonjour. J'aimerais vous remercier de m'avoir invité à parler au nom des 90 000 manufacturiers et exportateurs du Canada et des 2 500 membres directs de notre association, afin d'exprimer notre appui à l'adhésion du Canada à l'Alliance du Pacifique.

Le secteur manufacturier est le plus important secteur d'affaires au Canada. En effet, sa contribution est essentielle à la création de la richesse qui soutient le niveau de vie de tous les Canadiens. En 2017, pour la quatrième année consécutive, les ventes de ce secteur ont dépassé les 600 milliards de dollars, ce qui représente 11 % de la production économique totale du Canada. Il a également fourni à 1,7 million de Canadiens des emplois directs à valeur ajoutée très productifs et bien rémunérés.

Le secteur manufacturier est très axé sur les exportations. En effet, plus de la moitié de la production industrielle du Canada est directement exportée, ce qui représente environ 75 % des exportations totales du Canada. En 2017, les exportations manufacturières dans les pays de l'Alliance du Pacifique ont atteint, au total, plus de 7 milliards de dollars. Même si ces chiffres sont impressionnants, nous pensons qu'il est possible de faire encore mieux.

C'est la raison pour laquelle, en 2016, MEC a entrepris la tâche ambitieuse de consulter les intervenants de l'industrie du pays relativement à un plan d'action pour doubler la production manufacturière et les exportations à valeur ajoutée d'ici 2030. Cette initiative, appelée Industrie 2030, a permis d'interagir avec près de 1 250 cadres d'entreprises d'un bout à l'autre du pays. Un pilier important de cette initiative et de la rétroaction de ces cadres est directement axé sur la croissance des exportations et sur la nécessité d'aider les entreprises à trouver de nouveaux clients sur le marché

national et sur les marchés étrangers. Pour parler simplement, si l'on souhaite favoriser la croissance de l'industrie nationale, il faut ouvrir de nouveaux marchés à l'échelle mondiale, car les marchés du Canada sont trop petits. Toutefois, il ne suffit pas de signer un ALE. Nous devons signer des ALE qui augmentent les exportations et qui ne se contentent pas d'augmenter seulement les importations.

Cela dit, MEC a toujours affirmé clairement qu'aucun accord de libre-échange ne mérite d'être signé à moins qu'il remplisse trois objectifs. Tout d'abord, il doit créer des règles équitables pour les manufacturiers et exportateurs canadiens, de façon à garantir à ce qu'ils aient les mêmes chances d'accéder aux marchés étrangers qu'ont nos concurrents d'accéder à l'importation. Deuxièmement, l'accord doit accroître la quantité d'exportations à valeur ajoutée du Canada, et non seulement l'exportation des ressources naturelles. Enfin, il ne doit pas nuire aux chaînes d'approvisionnement du secteur manufacturier déjà mises en place dans d'autres accords de libre-échange, particulièrement dans l'ALENA.

Les avantages découlant des accords de libre-échange se limitent à la nouvelle valeur ajoutée qu'ils sont en mesure de créer. En effet, les exportations à valeur ajoutée engendrent la richesse et la prospérité auxquelles s'attendent les gouvernements et tous les Canadiens, mais trop d'ALE précédents n'ont pas produit ces résultats. À l'exception de l'ALENA, le bilan des exportations du Canada dans d'autres pays n'est pas très reluisant, y compris nos exportations dans les pays de l'Alliance du Pacifique avec lesquels nous avons déjà signé des ALE bilatéraux. Cela n'empêche pas MEC d'appuyer le nouvel accord proposé, mais cela devrait nous aider à trouver une façon de rendre ce nouvel accord plus profitable pour les exportateurs canadiens. Tout d'abord, nous appuyons pleinement l'adhésion à l'Alliance du Pacifique, car cela nous permet de moderniser les cadres existants dans lesquels les entreprises travaillent avec les autres pays. Deuxièmement — et c'est un point encore plus important —, même si nous appuyons l'accord, nous croyons que le Canada peut et doit s'efforcer davantage de garantir des résultats positifs pour l'industrie canadienne. Nous croyons qu'en plus de signer le nouvel ALE, nous devons mettre en oeuvre de nouvelles mesures de soutien pour aider les entreprises canadiennes — et surtout les PME — à trouver de nouveaux marchés et de nouveaux clients dans la région.

En effet, le Canada a de nombreuses petites entreprises, mais pas suffisamment de moyennes et de grandes entreprises. En fait, plus de 95 % des fabricants ont moins de 10 employés, et un grand nombre d'entre eux n'ont pas l'expertise interne ou la capacité financière d'étendre leurs activités à l'échelle mondiale. Les gouvernements offrent d'excellents programmes de soutien à l'exportation, mais ils devraient être consolidés, afin de faciliter l'accès des petites entreprises aux nouveaux marchés.

Ces mesures devraient prévoir un financement et un soutien supplémentaires pour le service des délégués commerciaux, afin d'aider les exportateurs canadiens à saisir les occasions d'affaires dans cette région. Elles devraient également améliorer le financement organisationnel pour les missions commerciales, la recherche et la promotion des exportations dans la région. De plus, elles devraient contribuer à améliorer le programme d'accélération des exportations qui est déjà en oeuvre à Affaires mondiales, afin de permettre à un plus grand nombre d'entreprises participantes au programme de profiter des services et des occasions coordonnés dans la région. Il faut aussi prévoir un programme de mentorat en matière d'exportations afin d'aider les entreprises à comprendre les occasions offertes dans la région; ces mentors pourraient être des dirigeants d'entreprise qui ont déjà mené des activités dans la région. Enfin, nous devrions envisager d'offrir un nouveau crédit d'impôt à l'exportation aux entreprises qui accroissent activement leurs exportations dans cette région et ailleurs.

De plus, si nous souhaitons assurer la croissance de l'économie canadienne et créer de nouveaux emplois dans la classe moyenne par l'accroissement des échanges commerciaux, nous devons créer, à l'échelle nationale, un contexte commercial qui favorisera cette croissance. Pour y parvenir, il faut notamment offrir un taux d'imposition des sociétés concurrentiel, encourager les petites entreprises à étendre leurs activités et veiller à ce que les accords commerciaux créent des règles du jeu équitables pour les produits du secteur manufacturier.

En résumé, MEC appuie la participation du Canada à l'ALE avec l'Alliance du Pacifique et à d'autres accords commerciaux qui accroissent l'accès au marché selon le principe de la réciprocité et qui favorisent un secteur manufacturier et une économie canadienne prospères. Toutefois, nous devons veiller à garantir des mesures de soutien efficaces à l'échelle nationale, afin d'aider les entreprises à profiter de ces nouveaux débouchés commerciaux.

Je vous remercie encore une fois de m'avoir invité à comparaître. J'ai hâte de participer à la conversation qui suivra.

•(1010)

Le président: Merci, monsieur.

Nous entendrons maintenant le président de Mining Suppliers Trade Association of Canada, M. Cancilla.

M. Phil Cancilla (président du conseil d'administration, Mining Suppliers Trade Association Canada): Bonjour, monsieur le président et membres du Comité.

J'aimerais vous remercier de me donner l'occasion de comparaître devant le Comité au nom de la Mining Suppliers Trade Association of Canada.

Aujourd'hui, dans mon exposé, je vous donnerai un aperçu de notre association et de ses membres. Ensuite, je soulignerai quelques conclusions d'une étude à laquelle nous avons participé et qui démontre que les fournisseurs d'équipement minier contribuent de façon importante à la création d'emplois dans l'écosystème minier. Enfin, je démontrerai dans quelle mesure la participation du Canada au bloc commercial de l'Alliance du Pacifique convient naturellement au secteur de l'approvisionnement et des services miniers du Canada.

MSTA Canada est la voix nationale du secteur de l'approvisionnement et des services miniers du Canada. Au cours des 35 dernières années, notre association a appuyé ses membres en les dirigeant vers des occasions qui leur permettent de faire croître leur entreprise dans l'industrie minière au Canada et partout dans le monde.

En ce qui concerne les activités et les prises de décisions du gouvernement, nous tentons de servir les intérêts de nos membres en suivant deux principes directeurs. Le premier consiste à réduire la complexité et l'incertitude des activités commerciales. On peut y parvenir par l'entremise de processus plus efficaces produisant des résultats clairs, compréhensibles et opportuns. Le deuxième principe consiste à accroître l'accès aux occasions d'affaires. On peut, par exemple, ouvrir des marchés ou réduire les obstacles au commerce. Ce deuxième principe est lié à la participation du Canada à l'accord de libre-échange de l'Alliance du Pacifique.

Nous avons, d'un bout à l'autre du pays, environ 280 entreprises membres qui offrent toute une gamme de services à l'ensemble de l'industrie minière, de l'exploration minérale à la mise en valeur des ressources, en passant par la conception et la construction minières, l'exploitation minière, le raffinage, la remise en état et la fermeture. La plupart de ces entreprises sont des petites et moyennes entreprises ou des PME. Dans la deuxième partie de mon exposé, je vous parlerai plus en détail de la composition démographique des fournisseurs du secteur minier, mais dans l'ensemble, on estime qu'environ 3 700 entreprises d'un bout à l'autre du Canada se considèrent comme étant des fournisseurs du secteur minier.

J'aimerais souligner un aspect très important sur lequel se concentre notre association: ce sont les exportations. Comme le Canada représente 0,05 % de la population mondiale et 1,4 % du PIB mondial, nous sommes, de l'avis général, une nation commerciale pour assurer la prospérité économique. Dans cette perspective, le réseau des fournisseurs miniers du Canada a une excellente occasion de tout simplement suivre les activités et l'exploration minière du Canada à l'étranger, sans compter les clients miniers à l'échelle internationale.

Dans l'industrie minière, la marque « Fabriqué au Canada » est reconnue partout dans le monde pour ses solutions sécuritaires, fiables, productives et respectueuses de l'environnement.

J'aimerais maintenant aborder notre étude. Le Conference Board du Canada décrit le secteur de l'approvisionnement et des services miniers en ces termes: « Une industrie de plusieurs milliards de dollars, une industrie très diversifiée au Canada et partout dans le monde qui demeure toutefois un secteur "caché" qui n'est pas directement mesuré ou suivi. »

Afin de mieux comprendre et de préciser ce secteur « caché », MSTA Canada a participé à une étude d'impact économique ontarienne sur le secteur de l'approvisionnement et des services miniers. Aujourd'hui, j'aimerais souligner trois conclusions principales de ce rapport.

La première, c'est que le secteur de l'approvisionnement et des services miniers est composé d'entreprises extrêmement diversifiées qui se regroupent en trois catégories. En effet, 58 % sont classées dans la catégorie de l'équipement, des fournitures et des services miniers et 13 % font partie de la catégorie des services miniers contractuels. Ces deux catégories représentent ce que la plupart des gens appellent des fournisseurs miniers typiques. Toutefois, ce sont les 31 % restants qui sont généralement méconnus. Il s'agit, par exemple, des services financiers, des firmes comptables, des firmes d'avocats, des services environnementaux et des firmes de technologies de l'information.

La deuxième conclusion, c'est que près de 88 % des entreprises interrogées sont des petites ou moyennes entreprises et que 70 % d'entre elles disent exporter à l'extérieur du Canada. Il s'ensuit que les accords de libre-échange sont très importants pour le secteur de l'approvisionnement et des services miniers.

La dernière conclusion que j'aimerais souligner, c'est qu'en matière d'emplois directs, le secteur de l'approvisionnement et des services miniers emploie deux fois et demie plus de gens que les sociétés minières elles-mêmes. Ce point est important, car si l'exploitation minière est un fabuleux moteur économique, le secteur de l'approvisionnement et des services miniers sera un important créateur d'emplois d'un bout à l'autre du Canada.

• (1015)

Notre dernier point concerne le bloc commercial de l'Alliance du Pacifique, qui comprend le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou. On considère qu'il s'agit des quatre pays principaux sur lesquels le secteur de l'approvisionnement et des services miniers du Canada cible ses efforts en matière d'exportations en Amérique latine. Pour vous aider à comprendre pourquoi, nos recherches ont démontré que le bloc commercial de l'Alliance du Pacifique contenait plus de 500 projets actifs d'exploration et d'activité minières. Aussi, il y a plus de 220 sociétés d'exploration et sociétés minières canadiennes actives au sein de l'Alliance du Pacifique; ces entreprises exploitent ou possèdent 43 % de ces projets. Ces données démontrent pourquoi il est tout naturel que le Canada soit membre de l'Alliance du Pacifique pour le secteur de l'approvisionnement et des services miniers du Canada.

Je vous remercie de votre temps.

Le président: J'aimerais remercier tous les témoins. Nous passons maintenant à la discussion avec les députés.

Les conservateurs ont les cinq premières minutes.

Monsieur Allison, vous avez la parole.

• (1020)

M. Dean Allison: Merci, monsieur le président. Je remercie également les témoins.

J'aimerais d'abord m'adresser à M. Wilson. Vous avez fait allusion à un point dans votre exposé, et comme nous ne pouvons pas le répéter assez souvent, j'aimerais que vous le mentionniez à nouveau. Les accords commerciaux sont formidables et l'Alliance du Pacifique et tout le reste, c'est merveilleux, mais nous devons faire face à nos propres problèmes liés à la concurrence dans notre pays. Pourriez-vous nous en parler? L'impôt représente l'un de ces éléments. Quels sont certains des autres éléments sur lesquels nous devons travailler ici, au pays, afin d'accroître l'utilité de ces accords commerciaux?

M. Mathew Wilson: C'est une bonne question. Je dirais tout d'abord que les entreprises peuvent seulement exporter ce qu'elles produisent. En effet, il est difficile d'exporter des choses qu'elles ne peuvent pas produire.

L'un des problèmes auxquels nous faisons face au Canada, c'est que nous avons pratiquement atteint la capacité maximale dans tous les domaines du secteur manufacturier. Puisqu'environ 75 % des exportations sont des biens et des produits de fabrication et que le secteur manufacturier a atteint sa capacité maximale, les nouveaux accords de libre-échange ne font pas augmenter les exportations, car les entreprises elles-mêmes ne peuvent pas produire davantage de biens pour l'exportation. Elles pourraient investir et faire d'autres choses, mais elles sont réellement incapables d'augmenter leur production pour accroître leurs exportations existantes. Pour les encourager à exporter, au départ, il faut qu'elles augmentent leurs investissements.

Nous discutons certainement de plusieurs choses avec tous les gouvernements depuis un certain temps, mais nous devons examiner des choses comme les taux d'imposition des sociétés. Les États-Unis viennent tout juste d'adopter un énorme projet de loi sur la réforme

de l'impôt sur le revenu des sociétés et ce pays a effectué des investissements majeurs dans une série de secteurs, ce qui permettra d'augmenter leur capacité de production. On parle notamment de déductions pour amortissement accéléré, que notre gouvernement a prolongées, et que nous aimerions voir correspondre à celles du gouvernement américain, c'est-à-dire un amortissement sur un an.

Ces dépenses en immobilisations sont essentielles pour accroître la production, mais également la productivité. Si ces entreprises ne peuvent pas faire concurrence aux entreprises étrangères parce qu'elles sont moins productives, par exemple, qu'une multinationale étrangère ou qu'un exportateur étranger, elles n'auront pas accès aux mêmes occasions, que ce soit au pays ou à l'étranger. Ce facteur lié à la compétitivité influence leur capacité d'augmenter les investissements au pays en vue de renforcer leur capacité d'exporter à l'étranger, mais également la façon dont elles traitent les importations de l'étranger. Si elles ne produisent pas à des prix concurrentiels sur le marché mondial — et c'est la même chose pour le PTP, l'AECG ou n'importe quel autre accord —, elles seront battues par une autre entreprise dans le cadre d'un accord de libre-échange. C'est la raison pour laquelle cette compétitivité à l'échelle nationale est si facile...

Les investissements sont essentiels. Le cadre réglementaire est essentiel. Il est également absolument essentiel d'aider les entreprises à former leurs travailleurs pour qu'ils soient plus innovateurs et qu'ils utilisent les nouvelles technologies. Tous ces éléments ont un rôle à jouer. Il ne s'agit pas seulement d'une chose, mais d'une vaste gamme de politiques qui doivent être mises en oeuvre pour aider les entreprises à croître, afin qu'elles soient en mesure d'exporter et d'être concurrentielles à l'échelle mondiale.

M. Dean Allison: Merci. Nous pourrions consacrer toute une étude à la productivité seulement, mais ça, c'est une autre histoire.

L'exposé antérieur, le premier de la matinée, donne presque l'impression que M. Dade et vous partagez les mêmes notes. Vous avez lancé l'idée de faire accéder les PME à tous ces autres services. Comme je l'ai dit, je pense que notre gouvernement en offre beaucoup et d'excellents, comme celui du développement des exportations et celui des délégués commerciaux, mais une difficulté subsiste: beaucoup de ces petites entreprises et de PME n'ont pas la capacité d'y accéder, ni les connaissances, les compétences ou quoi que ce soit pour le faire.

Vous en avez parlé dans vos observations, et M. Dade aussi, dans le premier groupe de témoins. Éclairiez-nous.

M. Mathew Wilson: Je pense que c'est l'ancien ministre Fast qui, un jour, a dit que 98 % des entreprises canadiennes n'exportaient rien. Pour la bonne raison qu'elles sont vraiment petites et qu'elles n'en ont pas les moyens.

La capacité est une chose; les moyens d'agir, tout à fait autre chose. Pour qu'elles réussissent sur les marchés étrangers, nous devons donner plus d'envergure aux entreprises. C'est certainement le projet auquel nous travaillons avec le ministre Bains et le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, à la faveur de son programme d'innovation, mais les entreprises doivent posséder une certaine taille pour que leur croissance se poursuive. Un petit atelier de mécanique de cinq ou six employés ne vise pas vraiment une expansion mondiale. Il peine probablement à exporter quelque chose dans une autre province.

Je pense que nous devons vraiment concentrer les ressources dans les entreprises au potentiel élevé de croissance, celles qui sont mieux en posture de saisir les occasions qui se présentent dans des secteurs clés à l'étranger. L'extraction minière en ferait partie. Le secteur alimentaire en serait un autre vraiment excellent, particulièrement dans le contexte de l'Alliance du Pacifique. Plutôt que d'essayer de faire flèche de tout bois pour tout le monde, le Canada, dans la promotion des exportations, devrait cibler des secteurs précis de régions particulières, prometteuses de réussite, au lieu de seulement espérer que d'autres secteurs feront le rattrapage nécessaire.

M. Dean Allison: Merci.

Madame Citeau, au début de la séance, le Conseil canadien du canola, qui fait partie de votre organisation, est venu témoigner de l'immense potentiel de l'agroalimentaire. Manifestement, vous représentez une foule d'organisations. Je vois ici que nos exportations vers les pays de l'Alliance du Pacifique totalisent près de 1 milliard de dollars. Combien de places encore reste-t-il à la croissance? Le Conseil a, par exemple, abordé la question des tarifs colombiens. Combien d'autres occasions fructueuses pensez-vous qu'offre l'agroalimentaire?

• (1025)

Mme Claire Citeau: Dans les pays de l'Alliance du Pacifique, la valeur de nos exportations est à peine inférieure à 3 milliards de dollars. La baisse des tarifs favoriserait nos exportations. De plus, les accords régionaux de libre-échange peuvent aider à créer des chaînes logistiques et, à la faveur de nos accords régionaux, nous pouvons faire respecter par tous les partenaires les règles qui s'appuient sur la science. Ces mécanismes sont plus faciles à appliquer dans des accords commerciaux régionaux que dans des accords bilatéraux.

De plus, notre industrie est en mesure d'alimenter de nouveaux marchés. En fait, les exportateurs agiront en fonction des signaux du marché, d'autant plus volontiers que les accords de libre-échange permettront un accès commercial durable aux marchés.

Le président: Merci.

Je cède la parole aux libéraux.

Monsieur Peterson.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président. Merci aussi à tous ceux qui sont ici.

Madame Citeau, ma question vous apprendra peut-être quelque chose. Vous me pardonnerez si vous êtes déjà au courant, mais la Chambre de commerce du Canada a récemment formulé des recommandations intéressantes, dix, pour que l'économie canadienne reste concurrentielle, et l'une d'entre elles était de maintenir la croissance du Canada comme centre de production agroalimentaire. Je suppose que vous allez considérer cet objectif comme important. D'après vous, les accords commerciaux en question sont-ils une bonne façon de l'atteindre et un moyen de préserver le secteur agroalimentaire au Canada?

Mme Claire Citeau: Absolument. Comme notre secteur est axé sur les exportations, sa croissance est attribuable aux marchés internationaux. Voilà pourquoi des accords comme l'ALENA, l'Accord économique et commercial global, le Partenariat transpacifique global et progressiste et d'autres accords avec la Chine sont importants pour nous aider à atteindre l'objectif de 75 milliards de dollars fixé dans le budget de 2017. Nous voyons des occasions à saisir pour nos matières premières, mais encore plus pour le secteur de la transformation des produits alimentaires, qui crée des emplois dans les collectivités urbaines et rurales de notre pays.

M. Kyle Peterson: C'est excellent, et c'est une excellente transition. Ça semble correspondre à l'un des trois objectifs de Manufacturiers et exportateurs du Canada, selon M. Wilson, quand on analyse les accords de libre-échange. L'un d'eux visait des exportations à valeur ajoutée et pas seulement des exportations de ressources ou de matières premières, et Mme Citeau semble d'accord. Pouvez-vous, monsieur Wilson, en dire davantage sur son importance et expliquer comment il permettra la création d'emplois?

M. Mathew Wilson: Nous avons un parcours historique. L'examen de nos accords commerciaux révèle que la plupart, sauf l'Accord de libre-échange canado-américain, ont entraîné une augmentation des matières premières, principalement des richesses naturelles. La véritable valeur, cependant, provient de leur transformation. Notre pays est fondé sur la transformation des ressources de la terre, du sous-sol ou des forêts en produits nouveaux que nous réexportons dans le monde entier. C'est capital, et c'est ainsi que nous avons édifié notre pays. Voilà l'origine de la richesse, celle de tous les emplois rémunérateurs et de l'innovation.

Ces secteurs, particulièrement certains de ceux qui reposent sur nos industries de première transformation, l'agroalimentaire, les mines, les forêts, présentent certaines des occasions les plus importantes de croissance à l'échelle mondiale. Nous sommes les chefs de file mondiaux de ces secteurs pour une bonne raison. Nous les exploitons depuis longtemps et nous le faisons vraiment bien, mais, souvent, les entreprises ne sont pas orientées vers l'exportation. Claire a cité beaucoup de chiffres sur l'agroalimentaire, tous vraiment impressionnants. Cependant, environ 25 % de la production manufacturière canadienne se trouvent dans l'agroalimentaire, mais elles n'alimentent que 8 % de nos exportations.

D'après moi, c'est une véritable occasion à saisir. Nous avons une image de marque. Nous créons des aliments de qualité, sains, mais nous n'en exportons pas assez. C'est là que réside l'occasion à saisir pour nos ressources. Nous devrions favoriser la mondialisation de nos entreprises, ce qui permettrait la création de plus de richesse au Canada.

M. Kyle Peterson: Ces accords et l'accord amélioré — particulièrement celui avec l'Alliance du Pacifique — offrirait certainement cette occasion. L'occasion existe, mais que faire d'autre pour inciter les joueurs à en profiter?

Vous pouvez tous répondre.

M. Phil Cancilla: Je pense que M. Wilson a vu juste. Dans l'industrie minière, les entreprises dont nous parlons ont ordinairement des effectifs de 35 à 100 personnes et, faute de ressources, elles ont besoin qu'on leur apprenne les rudiments de l'exportation. C'est notamment ce que fait la MSTA.

La mise sur le marché d'une innovation prend trop de temps et comporte beaucoup de risques. Nous devons diminuer ce risque. Des inventeurs de produits canadiens m'ont dit avoir travaillé à leurs idées pendant 15 ans. C'est long. Malgré leurs bonnes idées, ils n'ont pas l'argent ni les ressources pour les commercialiser.

Nous voulons encourager ces inventeurs ainsi que l'innovation dans toutes les industries, mais nous devons, d'une façon ou d'une autre, réduire le risque et nouer un partenariat entre l'industrie, l'État et les universités, tous ensemble, pour rassembler les groupes de réflexion, l'argent et les moyens d'agir.

• (1030)

M. Kyle Peterson: Parfait.

Mme Claire Citeau: Je voudrais répondre.

Ces accords de libre-échange doivent être efficaces et, à cette fin, nous devons en assurer la ratification. Le Partenariat transpacifique global et progressiste devrait être signé le mois prochain au Chili, et il importe de le ratifier pour qu'il devienne loi, ce qui permettra aux exportateurs de profiter des clauses qui entreront en vigueur.

Un autre exemple est l'Accord économique et commercial global. Un certain nombre de questions restent à régler dans le secteur. Il faut les aplanir, s'attaquer aux barrières non tarifaires, pour les grains et les viandes.

M. Kyle Peterson: Merci.

Monsieur le président, je pense qu'il ne me reste plus de temps.

Le président: Au tour maintenant du NPD.

Madame Ramsey, vous disposez de cinq minutes.

Mme Tracey Ramsey: Je remercie nos témoins.

Vous avez soulevé un certain nombre de questions vraiment intéressantes que le Canada doit examiner. L'une d'elles concerne les mécanismes canadiens de soutien et les éléments d'une politique canadienne que vous avez abordés, monsieur Wilson, et la nécessité, pour notre pays, de se doter de politiques pour nos principaux secteurs.

Si le Canada avait actuellement une politique manufacturière qui intégrerait certains éléments dont vous avez parlé, nous pourrions affirmer notre position contre ce que nous affrontons dans l'ALENA. C'est vraiment la voie à suivre, parce que, comme vous l'avez dit, les accords de libre-échange ouvrent des portes, mais pas tous les joueurs ne peuvent les franchir ni en retirer des gains importants.

Pourriez-vous parler de l'importance d'une politique manufacturière, en général, quitte, peut-être, à y intégrer certaines des idées que vous avez exprimées?

M. Mathew Wilson: Les deux vont de pair. Je pense que notre esprit a souvent tendance à ranger les enjeux nationaux et les enjeux de l'exportation dans deux compartiments différents. Voilà pourquoi nous essayons de les décloisonner et de les relier.

Les pays exportateurs qui réussissent vraiment — Allemagne, Corée du Sud, Japon et États-Unis — combinent les deux. Leur stratégie industrielle est vraiment couplée à une stratégie d'exportation. Tous leurs efforts font appel à leurs points forts nationaux, à la façon d'une « équipe Japon », pour ainsi dire, dans l'intérêt de leurs exportateurs.

Le Canada ne peut pas se vanter de tels antécédents, sauf, peut-être un peu, dans l'aérospatiale, mais, dans les autres secteurs, nous ne faisons pas vraiment grand-chose.

Il faut se le représenter comme un continuum, ce que font les entreprises. Elles créent un produit et sont exposées au risque de la recherche-développement originelle, de la commercialisation et de l'ensemble du processus. Les appuis que nous y accordons pourraient être améliorés, mais nous négligeons ensuite le lien avec les exportations.

Votre remarque est excellente, et nous devons mieux comprendre, au Canada, ce à quoi pourrait ressembler une stratégie de développement économique couplée à une stratégie des exportations. Certains en parlent, notamment le ministre Champagne, dont le cabinet en caresse l'idée. C'est capital. Pour réussir, il faut une stratégie de liaison qui aide les entreprises dès les premières étapes de l'innovation jusqu'à l'exportation et qui leur permet d'arriver sur la scène internationale au lieu de seulement se cantonner dans leur localité, comme à leur habitude.

Mme Tracey Ramsey: Vous avez aussi soulevé un point de vue intéressant sur les accords sectoriels.

Madame Citeau, je pense que nous comprenons bien les bienfaits des échanges commerciaux et l'importance capitale de ces échanges pour l'agriculture. Personne ne le conteste, je crois. Pour accéder à ces marchés utilement, dissiper certaines des craintes qu'inspire la réglementation et assurer la clarté, les choses qu'on sait et que les agriculteurs continuent de réclamer... Je pense qu'une politique de l'agriculture peut, ici même, s'attaquer à ces enjeux et renforcer notre position dans les accords commerciaux.

Nous observons actuellement une espèce de discordance entre les enjeux. Les accords commerciaux qui privilégient beaucoup un secteur font souvent du tort à un autre, ce qui est vraiment malheureux, parce que nous ne devrions pas être divisés. Nous devrions viser à améliorer le sort de chacun, à ce que chacun trouve son compte.

Je me demande si chacun de vous peut parler un peu des difficultés que vous percevez dans ce dossier et des occasions qui permettraient d'organiser des solidarités. Est-il question d'accords sectoriels dans vos secteurs?

• (1035)

Mme Claire Citeau: Je vous laisse commencer.

M. Mathew Wilson: Avec plaisir, mais je n'arrête pas de parler.

Je pense que c'est important, et tirons les leçons de la Corée du Sud et de la dispute entre les producteurs de porc et les fabricants d'automobiles. Personne n'y a rien gagné. Nous devons arriver à structurer les accords, et le mieux serait parfois de conclure des accords sectoriels. Dans le Partenariat transpacifique global et progressiste, on a, à ce que je sache, pris plusieurs accords accessoires qui visent particulièrement des secteurs et les problèmes particuliers qu'ils éprouvent. Ce cadre général doublé d'un cadre interne peut être utile à la résolution de certains de ces problèmes sectoriels. D'après nous, quel que soit l'accord, celui-ci, un accord de libre-échange ou un autre, on ne peut pas empêcher des secteurs de l'économie — agriculture, mines, automobile, aérospatiale, peu importe — d'en faire partie. L'accord qui n'ouvre pas les marchés à tous les secteurs de l'économie n'a pas de raison d'être. Chacun doit en profiter.

Je pense que, dans le passé, nous avons cédé à l'illusion de ce jeu de compromis entre les secteurs. Pour moi, ce n'est pas si utile. Nous devons arriver à aplanir ces différences au Canada. Si c'est par le cadre élargi d'un accord commercial comportant des accords secondaires qui aident à la résolution de certains problèmes sectoriels, parfait! Nous appuierions sûrement l'idée, mais l'essentiel, pour nous, est d'éviter l'inconcevable, l'exclusion des secteurs. On ne peut pas signer un accord et affirmer qu'il est profitable à tous sauf à certains joueurs qui n'y ont pas droit, pour une raison que j'ignore, ce qui, soyons honnêtes, est parfois arrivé dans le passé; ce n'est pas sérieux.

Le président: Nous avons le temps pour une autre intervention.

Monsieur Dhaliwal, vous concluez.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci beaucoup.

Chers témoins, soyez les bienvenus.

Monsieur Wilson, vous avez parlé de la nécessité de mettre en place des conditions et des mesures qui aideront l'industrie manufacturière à exporter ses produits. Des éléments clés sont les infrastructures des transports et celles des ports. Comme Pam, ici, je viens de la Colombie-Britannique. Ça nous touche également.

Pourriez-vous dire à quel point nous devrions privilégier ces questions?

M. Mathew Wilson: Impossible de déplacer quoi que ce soit sans réseaux efficaces de transport, que ce soit dans une ville ou d'un bout à l'autre du pays. L'un de nos objectifs a certainement été Industrie 2030, et notre vision générale pour la croissance du secteur manufacturier est de posséder de meilleurs débouchés internationaux.

Malheureusement, je constate que nous cherchons à investir beaucoup dans des installations pour importer des produits, mais pas assez pour en exporter. La Chine est un bon exemple. En Colombie-Britannique, les cargos chargés de produits chinois se succèdent sans relâche. Combien retournent vides? La majorité, je suppose. Nous ne sommes pas si allumés pour exporter nos produits, particulièrement ceux du centre du Canada. Ça vaut pour l'Est comme l'Ouest, par Halifax ou Vancouver. Nos grands ports d'exportation n'excellent pas tellement à la tâche.

Nous ne manquons pas de belles installations, mais nous pouvons faire beaucoup mieux en créant des liens nationaux. C'est là que les importants fonds nationaux pour les infrastructures, 50 milliards de dollars je crois... Nous réclamons plus pour les infrastructures commerciales que pour les autres, qui sont également importantes, mais nous devons privilégier aussi les premières.

M. Sukh Dhaliwal: Madame Citeau, auriez-vous un commentaire à ajouter?

Mme Claire Citeau: Cette question sera directement abordée par nos membres. Donc, je serai heureuse de les informer afin qu'ils puissent faire un suivi avec vous et le Comité.

M. Phil Cancilla: Une grande partie de notre production ne se fait pas à proximité des ports et les exportateurs ont de la difficulté à... Comme l'a souligné M. Wilson, nous expédions vers la côte. Donc, dans bien des cas, ce serait une planche de salut si l'expédition était plus efficace. Plusieurs de ces entreprises auxquelles je pense à Saskatoon et à Timmins, par exemple, souhaitent expédier leurs produits à l'étranger, mais c'est difficile et dispendieux.

M. Sukh Dhaliwal: Qu'est-ce que vous aimeriez voir amélioré en particulier?

M. Phil Cancilla: En particulier? Le prix. Que ce soit plus économique. Cela signifie probablement une meilleure collaboration pour tenter de rassembler les marchandises à destination des mêmes pays et de les charger sur des navires qui ont vidé leurs cargaisons ici.

Il n'existe aucun endroit commun où rassembler ces marchandises pour les expédier dans les mêmes pays.

• (1040)

M. Sukh Dhaliwal: Vous cherchez des ports secs pour rassembler la marchandise?

M. Phil Cancilla: Il pourrait y avoir un index: les navires suivants quitteront le pays au cours des six prochains mois. Ils viennent chez nous. Donc, nous savons qu'ils repartiront.

M. Sukh Dhaliwal: Oui.

Monsieur Wilson, auriez-vous quelque chose à ajouter?

M. Mathew Wilson: La seule chose que j'ajouterais, c'est que nous parlons d'Halifax, de Vancouver ou de Montréal comme étant les grands ports internationaux. Toutefois, le plus important port international se trouve à Windsor. Nous avons tendance à l'oublier.

Mme Ramsey: Je ne l'oublie pas.

M. Mathew Wilson: Oui, je le sais. Et, depuis combien de temps attendons-nous la construction d'un nouveau pont à Windsor, par exemple?

Ce n'est pas uniquement une question d'automobiles. Si je ne m'abuse, la moitié de nos exportations d'aliments transitent par le port de Windsor. Il ne s'agit pas uniquement d'un port en périphérie. De plus, dans le cadre de l'ALENA, il est absolument essentiel de soutenir cette infrastructure commerciale. Il n'est pas uniquement question du nouveau pont Gordie Howe. Il est également question de la 401 et de toutes les routes qui s'y rejoignent. Tout cela est très important pour l'exportation.

M. Sukh Dhaliwal: Que pensez-vous de cette nouvelle Banque de l'infrastructure qu'a mise en place le gouvernement? Est-ce que cela vous aidera en ce qui a trait au prix?

M. Mathew Wilson: Cela devrait aider. Nous le verrons lorsque cette banque sera opérationnelle, mais elle devrait aider. Une partie du problème, c'est que nous devons faire beaucoup de planification à court terme. Cette banque devrait plutôt aider en matière de planification stratégique à long terme. Nous espérons qu'elle sera utile à cet égard.

M. Sukh Dhaliwal: Encore une fois, merci d'avoir accepté notre invitation. Nous vous en sommes reconnaissants.

Le président: Merci, monsieur Dhaliwal. Vous avez terminé juste à temps.

Ceci met fin à cette séance. Je tiens à remercier les témoins pour leurs exposés et les députés pour leurs bonnes questions. Nous avons eu un dialogue intéressant et avons bien géré notre temps. Nous avons eu une séance très productive.

Pour les témoins qui souhaiteraient obtenir une copie de notre étude, celle-ci devrait être terminée dans quelques mois.

Nous nous reverrons mardi matin. La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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 House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>