



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

43<sup>e</sup> LÉGISLATURE, 1<sup>re</sup> SESSION

---

# Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

**NUMÉRO 008**

Le lundi 24 février 2020

---

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro





## Comité permanent du commerce international

Le lundi 24 février 2020

• (1530)

[Traduction]

**La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)):** Je déclare ouverte cette séance du Comité permanent du commerce international. Conformément à l'ordre de renvoi adopté le jeudi 6 février 2020, nous étudions le projet de loi C-4, Loi portant mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains.

Je souhaite la bienvenue à tous nos témoins, comme aux membres du Comité.

Nous sommes sur le point d'amorcer une nouvelle semaine de consultations. Si nous pouvions avoir encore 20 heures de consultation... Je suis contente de voir que tous les membres sont toujours emballés de continuer. Je suis contente que vous soyez tous ici.

Nous entendrons Wietze Dykstra, qui comparaitra à titre personnel. Nous accueillons aussi Mary Robinson, présidente de la Fédération canadienne de l'agriculture, ainsi que Robert Friesen, conseiller principal en politique. Nous entendrons également Mark Nantais, président de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, ainsi que Jacques Lefebvre, premier dirigeant, Pierre Lampron, président, et Christopher Cochlin, avocat du cabinet Cassidy Levy Kent LLP, qui représentent les Producteurs laitiers du Canada.

Nous commencerons par l'exposé de M. Dykstra.

**M. Wietze Dykstra (producteur laitier, à titre personnel):** Bonjour.

Je suis un producteur laitier. J'ai été invité à venir m'exprimer ici par notre député local, M. Bragdon, mais je vous en reparlerai un peu plus tard.

Je suis né et j'ai grandi dans une ville de Hollande. Vous l'aviez peut-être deviné par mon nom. Mes parents n'avaient pas de ferme, mais curieusement, j'ai toujours voulu devenir producteur laitier. Je savais que je n'aurais jamais assez d'argent pour m'acheter une quelconque ferme en Hollande. Or, comme je voulais devenir fermier, je me suis inscrit à l'école d'agriculture de la ville où je suis né.

Pendant ma dernière année d'études, je devais avoir 19 ans, je me suis mis à me demander où j'irais poursuivre mon rêve. À l'époque, ce devait être vers la fin des années 1980, la France et l'Australie étaient bien populaires. Le Danemark était aussi un endroit prisé. J'avais entendu dire à l'école que le Canada était un bon pays pour les producteurs laitiers, puisqu'il y avait un genre de système en place pour assurer qu'ils reçoivent un juste prix pour le lait produit. C'est tout ce que je savais en 1986, mais c'était assez pour me convaincre de me lancer dans la grande aventure. J'ai acheté mon premier billet d'avion vers le Canada.

Je suis arrivé à Halifax, en Nouvelle-Écosse, ne sachant pas beaucoup parler anglais, et je me suis trouvé un emploi dans une ferme de la Nouvelle-Écosse. Bien sûr, je m'ennuyais beaucoup de chez moi. Lentement, je me suis rendu compte qu'il y avait effectivement un bon système en place ici, et j'ai fini par apprendre que c'était ce qu'on appelle la gestion de l'offre.

Comme le veut le stéréotype hollandais, je n'étais pas très dépensier, j'essayais plutôt d'économiser afin d'atteindre mon objectif d'acheter une ferme laitière. Je réussissais à économiser 700 \$ par mois sur les 900 \$ que je touchais pour travailler à la ferme, en Nouvelle-Écosse. À l'âge de 25 ans, j'ai commencé à chercher, et j'ai trouvé une belle petite ferme laitière où travailler, dans le paysage enchanteur du Nord-Ouest du Nouveau-Brunswick. J'avais réussi à économiser assez d'argent pour une mise de fonds, si bien que j'ai acheté cette ferme en 1991.

Ne venant pas moi-même d'une famille agricole, j'ai peut-être une attitude différente de celle d'autres fermiers. Je me vois aussi comme un homme d'affaires. À mon avis, le profit n'est pas une mauvaise chose, y compris à la ferme. Pourquoi voudrais-je travailler pratiquement tous les jours, pendant des heures, sans faire d'argent?

C'est la même chose pour ma fille de 23 ans, qui espère reprendre la ferme familiale un jour. Elle travaille actuellement à temps plein à la ferme et observe le climat politique environnant. Les concessions commerciales qui ont été faites la dérangent beaucoup. Elle a l'impression que les producteurs laitiers sont ciblés de toute part. Depuis toujours, je suis ce qui se passe aussi en Hollande; j'ai observé le démantèlement du système de quotas hollandais et toutes les difficultés que cela a causées. Je parle encore parfois avec mes anciens camarades de l'école d'agriculture de tout ce qu'ils ont dû endurer. Cela n'a vraiment pas été facile.

La gestion de l'offre repose sur trois piliers au Canada, je la vois comme un banc à traire à trois pattes: il y a la gestion de l'approvisionnement, le contrôle des importations et le système de stabilisation des prix fondé sur les coûts et les marchés, mais ce système ne peut fonctionner que s'il y a une volonté politique de protéger ces trois piliers. Si l'un d'eux s'effondre, c'est tout le banc qui s'effondrera.

C'est ce qui m'amène ici aujourd'hui. Pendant toute la durée des négociations sur l'ACEUM, quand les gens me demandaient si je m'inquiétais du résultat, je disais: « Non, je ne suis pas inquiet. » J'ai toujours affirmé que j'avais foi en notre gouvernement pour se tenir debout et défendre la gestion de l'offre.

Malheureusement, les événements m'ont donné tort. Je pense que comme moi, la plupart des producteurs laitiers ont été très déçus lorsque les derniers détails de l'accord ont été révélés. Nous avons un système qui fait en sorte que le producteur primaire, le fermier, obtienne un juste prix pour ses produits. Nous ne sommes vraiment pas très riches, mais nous nous débrouillons.

Je pense que les agriculteurs étrangers considèrent que notre système de gestion de l'offre fonctionne bien et qu'il nous permet d'obtenir un juste prix pour nos produits. Je sais d'ailleurs que beaucoup de producteurs laitiers étrangers nous envient. Malheureusement, il semble qu'au lieu d'essayer d'améliorer leur propre système chez eux, ils essaient de nous obliger à faire des compromis ou d'affaiblir notre système à nous. Je ne comprends tout simplement pas cette façon de penser des agriculteurs des autres pays. Tous les magazines que je lis et qui viennent du sud de la frontière présentent l'ACEUM comme une grande victoire pour les producteurs laitiers américains. À mon avis, cela signifie que nous avons tiré la courte paille.

● (1535)

J'ai aussi lu des articles sur des fermes situées au sud de la frontière, qui comptent jusqu'à 30 000 vaches à traire par ferme. C'est l'équivalent de toutes les fermes laitières du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse mises ensemble. Est-ce ce que nous voulons? Dans mon village, j'ai trois employés à temps plein, dont ma fille de 23 ans. J'exploite aussi des terres qui appartiennent à plusieurs de mes voisins, et parfois, j'emploie même mes voisins au besoin. J'emploie environ six élèves du secondaire en quarts de travail pendant la traite, pour leur donner de l'expérience en éthique de travail et un peu d'argent de poche.

Si les accords commerciaux rendent l'agriculture trop ardue, je devrai peut-être arrêter de faire ce métier, comme d'autres producteurs laitiers. Il ne resterait alors essentiellement plus aucune activité économique dans notre village. Si les producteurs laitiers du Canada sont forcés d'abandonner leur mode de subsistance, cela contribuera au déclin constant de nos collectivités rurales. C'est peut-être la raison pour laquelle mon député local, M. Bragdon, m'a demandé de comparaître devant vous. Il est très conscient de ce qui arrivera si les fermes continuent de disparaître de sa circonscription. Il ne faut pas oublier que toute ferme, quelle qu'elle soit, est une entreprise.

Un autre effet collatéral de cet accord, c'est qu'il y a un transformateur qui comptait moderniser et agrandir son usine au Nouveau-Brunswick, mais qui a dû reporter indéfiniment son projet en raison de l'incertitude qui plane. Les producteurs des Maritimes sont donc très inquiets parce qu'ils tiennent à conserver une capacité de transformation dans la région.

J'aimerais aussi parler un peu des indemnités promises, et versées en partie, pour l'AECC et le PTPGP. Je n'ai rien entendu sur les années qu'il reste et la façon dont ces indemnités seront versées. Déjà, cela m'inquiète. Ces indemnités me laissent un goût amer dans la bouche. La plupart des agriculteurs, dont moi, ont reçu un paiement en décembre dernier pour les dernières concessions commerciales. En ce qui me concerne, je n'ai aucune idée du moment où je recevrai les prochains paiements. Nous, les producteurs laitiers, nous sommes toujours fiers de tirer tous nos revenus du marché. C'est ainsi que le système est censé fonctionner. C'est ainsi qu'il fonctionnait. Nous ne voulons pas que le gouvernement sacrifie les surplus, puis nous offre des indemnités pour compenser. Si le gouvernement a fait des concessions commerciales et affaibli

le système de gestion de l'offre à un point tel que nous en sommes à attendre des indemnités, c'est dire à quel point ces concessions nous font mal. Pour être honnête, quand j'entends les mots « nous ne ferons plus de concessions », je trouve que cela sonne un peu creux, parce que c'est ce qu'on nous répète depuis le début. Puis bien sûr, nous commençons aussi à nous inquiéter des pourparlers commerciaux qu'il devrait y avoir avec le Royaume-Uni.

Je ne prétends pas connaître tous les menus détails de l'accord. Nous, les producteurs laitiers, avons les PLC pour cela. Vous pourriez probablement me déstabiliser assez facilement avec des questions en profondeur auxquelles je ne saurais répondre, mais s'il y a une chose dont je ne reviens pas dans l'ACEUM, c'est du droit de regard et du plafond d'exportation que le gouvernement a accordés aux États-Unis. Je ne comprends tout simplement pas comment un pays comme le Canada peut permettre à un autre pays comme les États-Unis de lui dicter combien de marchandises il peut exporter vers un troisième pays. C'est d'autant plus frustrant que nous avons cédé notre propre marché national.

Pour conclure, si je peux vous faire une suggestion, ce serait de vous rappeler que ce sont les indemnités consenties pour tous ces accords qui permettront à ma famille et à mon entreprise de survivre et d'entrevoir un avenir. Comme mon modèle d'affaires se fonde sur la production de lait, j'aurai maintenant besoin d'indemnités pour maintenir la viabilité et la rentabilité de ma ferme, pour ma fille. Il ne faut pas oublier que c'est la dernière tranche de 10 à 15 % du lait qu'une ferme produit qui lui coûte le moins cher et lui rapporte le plus. Si cette part de la production de lait est sacrifiée, nous aurons besoin d'indemnisation pour pouvoir continuer d'innover et de nous adapter à cette nouvelle réalité du marché.

Enfin, je vous rappelle que tout ce que vous pourrez faire pour prévenir d'autres concessions et limiter le pouvoir des États-Unis de contrôler notre système et de limiter nos exportations sera positif pour les producteurs laitiers comme moi.

Merci.

● (1540)

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Dykstra.

Nous entendrons maintenant Mme Robinson, qui représente la Fédération canadienne de l'agriculture.

**Mme Mary Robinson (présidente, Fédération canadienne de l'agriculture):** Je vous remercie de nous offrir l'occasion de nous présenter devant vous aujourd'hui sur cet accord commercial important pour le succès de l'industrie agricole et des agriculteurs du Canada.

L'agriculture est un élément essentiel du tissu économique, politique et social du Canada; elle est indispensable au bien-être de tous les Canadiens. Elle joue un rôle stratégique dans les communautés rurales et en constitue l'épine dorsale. L'agriculture et l'agroalimentaire contribuent beaucoup à l'économie canadienne, de manière directe, par la création d'un emploi sur huit, dans un secteur qui emploie 2,1 millions de personnes en milieu rural et urbain au Canada, ce qui représente 6,7 % du PIB total.

Une part importante de la croissance et du succès de l'agriculture et de l'agroalimentaire canadiens sont attribuables aux accords commerciaux internationaux ainsi qu'au développement des marchés d'exportation et aux ventes qui en découlent. Le marché canadien est tout simplement trop petit pour que notre industrie, une industrie agricole de renommée mondiale, efficace et à faible coût, puisse réaliser son plein potentiel de croissance. À l'heure actuelle, au moins 60 % de sa production est destinée aux marchés d'exportation. Par conséquent, elle est toujours à la recherche de nouveaux marchés rentables et à l'affût des portes que toute négociation commerciale bilatérale ou multilatérale lui ouvrira.

Cela dit, il est tout aussi important de reconnaître que nos secteurs soumis à la gestion de l'offre ont donné naissance à des industries stables et viables qui ne dépendent pas des marchés d'exportation. Il est donc important de veiller à ce qu'ils ne soient pas déstabilisés par les accords commerciaux que le Canada négocie.

L'Accord de libre-échange nord-américain a stimulé la croissance de la production et de la transformation non seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis et au Mexique. Il crée un marché de 449 millions de consommateurs, qui génère un commerce agroalimentaire et de produits de la mer de 289 milliards de dollars. Les avantages de l'ALENA sont incontestables, et ce, depuis sa mise en oeuvre. Près de 80 % des exportations totales de produits alimentaires transformés du Canada sont destinées aux États-Unis et au Mexique. Le Canada est le premier fournisseur de produits agricoles aux États-Unis, et nous avons encore un potentiel considérable de croissance du commerce agricole avec les Américains. Il en va de même avec le Mexique, dont la classe moyenne ne cesse de croître et dont le Canada est déjà le deuxième fournisseur de produits agricoles en importance.

De plus, l'intégration entre le Canada et les États-Unis est telle que nos industries respectives dépendent maintenant de l'ouverture des frontières pour demeurer fortes et se nourrir mutuellement. Le commerce entre le Canada et l'État de l'Iowa en est un bon exemple, un commerce d'une valeur de 2 milliards de dollars canadiens. L'Iowa exporte des aliments pour animaux d'une valeur de près de 300 millions de dollars au Canada, importe des porcs vivants du Canada d'une valeur d'environ 170 millions de dollars, puis nous envoie de la viande de porc fraîche et congelée d'une valeur de 180 millions de dollars. Ainsi, le commerce et l'investissement avec le Canada créent 100 000 emplois en Iowa.

Depuis le début, la FCA soutient que l'ALENA n'avait pas besoin d'être renégocié, que les modifications et améliorations nécessaires auraient très bien pu être apportées sous le régime de l'accord déjà en place. Bien sûr, la priorité était de conserver les avantages dont jouissait déjà l'agriculture canadienne. En gros, l'objectif était que nos producteurs de betteraves sucrières gagnent l'accès au marché d'exportation et nous voulions accroître l'harmonisation réglementaire et l'équité sur le plan de l'aide nationale, puis que les secteurs soumis à la gestion de l'offre ne souffrent pas des concessions en matière d'accès au marché.

À la lecture du nouvel accord, l'ACEUM, il est évident que l'ouverture des frontières et les avantages commerciaux découlant de l'ALENA demeurent largement intacts. En fait, nous en tirons même de nouveaux avantages, mais ceux-ci ont un prix que certains jugeront beaucoup trop élevé. Il est clair que les producteurs de betteraves sucrières de l'Alberta en sont les grands gagnants. Depuis le tout premier ALECEU, sous le régime duquel les États-Unis ont fait fi d'institutionnaliser les contingents tarifaires à des niveaux

d'importation historiques, notre industrie sucrière a dû composer avec des contingents tarifaires très restrictifs aux États-Unis. Avec l'ACEUM, l'accès de notre betterave sucrière au marché a plus que doublé pour atteindre un contingent total de 20 000 tonnes.

Le succès de tout accord commercial est intimement lié à la réduction des barrières commerciales non tarifaires. Il doit ainsi y avoir des mécanismes assurant la transparence, la coopération et l'harmonisation réglementaires. La FCA se réjouit des efforts déployés par notre gouvernement pour inclure à l'accord les dispositions du chapitre 28, afin d'exiger de la transparence et un processus de communication et de coopération entre les autorités réglementaires nord-américaines. La création d'un comité sur les bonnes pratiques réglementaires composé de représentants du gouvernement, y compris des organismes de réglementation centraux, renforcera la collaboration en vue de faciliter les échanges entre les parties.

- (1545)

Le Canada a multiplié les efforts pour que les États-Unis lèvent l'exigence de réinspection des importations de viande canadienne lorsqu'elles traversent la frontière, mais en vain. Cette question devrait être l'une des priorités du comité en matière de bonnes pratiques réglementaires.

L'agriculture canadienne a su construire une culture d'exportation prospère, mais son succès dépend de l'existence d'un système commercial robuste fondé sur des règles. Or, il est essentiel que ce système comprenne un mécanisme efficace de règlement des différends. C'est pourquoi le maintien du chapitre 19 était essentiel et constituera un élément important dans l'établissement de conditions équitables.

Depuis longtemps, les agriculteurs américains ont la possibilité de vendre et d'expédier du blé aux terminaux canadiens de l'autre côté de la frontière et ont négocié des prix en fonction de sa qualité. Cependant, si le prix reflétait la qualité, ce n'était pas le cas de la désignation à l'appui. Cet accord prévoit donc que le grade canadien soit attribué aux produits importés et qu'il s'accompagne de la documentation appropriée. La FCA s'est fait garantir que cela ne compromettrait en rien notre système d'enregistrement des variétés.

Le Canada a payé un prix très élevé pour la conclusion des négociations ayant abouti à l'ACEUM; il a fait d'importantes concessions aux États-Unis en leur accordant l'accès à notre marché des produits laitiers, de la dinde, du poulet et des œufs de table. C'est un autre coup économique dans le sillage du PTPGP et de l'AECG, si bien que l'accumulation de ces concessions est dévastatrice pour les secteurs soumis à la gestion de l'offre. Par exemple, d'ici 2024, les concessions faites par le Canada à l'OMC et dans le cadre de l'AECG, du PTPGP et de l'ACEUM représenteront 18 % de notre marché des produits laitiers, en tout.

Les gens des secteurs soumis à la gestion de l'offre attendent impatiemment que le gouvernement respecte son engagement de prendre des mesures pour atténuer pleinement et rapidement les répercussions de ces accords commerciaux. De même, aucun effort ne doit être ménagé pour éliminer toute forme de contournement des contingents tarifaires, des contournements qui font grimper le volume des importations bien au-delà des contingents tarifaires négociés.

Outre les concessions faites sur le plan de l'accès au marché, deux autres questions alarment les gens de l'industrie, c'est-à-dire les concessions faites par le Canada concernant l'élaboration de politiques et le contrôle des exportations. Le Canada a accepté de consulter les États-Unis avant d'apporter des modifications à ses politiques laitières. Cela constitue clairement une perte de souveraineté dans l'élaboration des politiques canadiennes, une souveraineté qui n'aurait jamais dû être abandonnée.

Ensuite, le Canada a accepté de plafonner les exportations de concentrés de protéines laitières, de lait écrémé et de préparations pour nourrissons vers des pays faisant ou non partie de l'ACEUM, de sorte qu'une surtaxe à l'exportation s'appliquera au-delà du plafond, ce qui est troublant à bien des égards. Le Canada s'oppose depuis longtemps à l'utilisation de droits à l'exportation pour réguler le commerce, et cela crée un dangereux précédent, puisqu'on permet ici à un accord commercial régional et à une partie à cet accord d'exercer un contrôle sur le commerce d'une autre partie vers des pays ne faisant pas partie de l'accord.

Enfin, il s'agit d'un précédent qui risque d'avoir une incidence sur les secteurs agricoles canadiens dépendant de l'exportation. Si les exportations de produits canadiens vers d'autres pays surpassent celles de produits américains, les États-Unis pourraient essayer d'invoquer l'ACEUM ou d'autres mécanismes pour gérer et restreindre le commerce du Canada avec les autres pays du monde.

Pour conclure, la FCA félicite le gouvernement de tout ce qu'il a réussi à faire pour parvenir à la conclusion d'un accord. On ne saurait surestimer l'importance de marchés rentables dans le monde pour l'agriculture canadienne. Cependant, la FCA implore le gouvernement de négocier des accords commerciaux avantageux pour l'agriculture sans pour autant devoir payer un prix aussi élevé que celui que nous avons déjà payé en concédant un si vaste accès à nos marchés soumis à la gestion de l'offre.

Merci.

• (1550)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous entendrons maintenant M. Nantais, qui représente l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

**M. Mark Nantais (président, Association canadienne des constructeurs de véhicules):** Merci infiniment, madame la présidente.

Bonjour à tous les membres du Comité.

Je suis heureux d'être ici pour m'exprimer au nom de Fiat Chrysler Automobiles Canada, Ford du Canada et General Motors du Canada.

Nos membres assurent le bon fonctionnement de quatre usines d'assemblage, ainsi que d'usines de fabrication de moteurs et de pièces. Ils investissent des milliards de dollars dans la mise au point de technologies zéro émission et de technologies avancées pour la sécurité des véhicules. Nous comptons plus de 1 300 concessionnaires indépendants au Canada et offrons des emplois de qualité à plus d'un demi-million de Canadiens.

Notre association est un ardent défenseur de l'ACEUM, et nous recommandons l'adoption du projet de loi C-4 sans tarder. L'adoption de l'ACEUM est essentielle pour offrir de la certitude aux constructeurs automobiles nord-américains. Les dispositions sur l'automobile, ainsi que les lettres d'accompagnement qui offrent une

protection contre les mesures tarifaires américaines prises aux termes de l'article 232 sont en effet des éléments essentiels pour soutenir la compétitivité de la fabrication automobile au sein du bloc commercial nord-américain.

Il ne faut pas oublier que dans le secteur automobile canadien, l'alternative à la conclusion de cet accord était l'annulation de l'ALENA, la réimposition de droits de douane sur les véhicules finis et les pièces et probablement, l'imposition de droits de douane en vertu de l'article 232 sur les matières premières. Donc, si nous sommes impatients de voir la ratification de cet accord, c'est bien pour cette raison.

Nous souhaitons encore une fois remercier les négociateurs canadiens d'avoir travaillé en si étroite collaboration avec nous et avoir réussi à faire en sorte que le secteur automobile canadien demeure véritablement partie intégrante de l'industrie nord-américaine. Cet accord était essentiel pour la plus grande industrie manufacturière et exportatrice du Canada.

Il vient renforcer l'intégration de longue date de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie automobile nécessaire pour assurer sa compétitivité et surtout, assurer l'alignement réglementaire nécessaire avec les États-Unis sur les spécifications techniques des véhicules, qui font intimement partie du commerce et de l'environnement et garantissent un plus grand choix de produits de consommation à un prix abordable.

Les parties du nouvel accord relatives à l'automobile, y compris les dispositions sur les règles d'origine et la valeur de la main-d'œuvre, ainsi que l'article 232, reçoivent l'appui de tous nos membres, qui pourront s'y adapter et s'y conformer dans un délai raisonnable, pour que nous puissions continuer de profiter d'un accès en franchise de droits au marché de l'automobile le plus vaste et le plus avantageux au monde.

Depuis le Pacte de l'automobile de 1965, l'industrie automobile canadienne et ses chaînes d'approvisionnement sont profondément intégrées à celles des États-Unis et depuis plus récemment, à celles du Mexique. Les véhicules sont construits en collaboration de part et d'autre de la frontière, donnant lieu à une intégration profonde qui a permis à l'industrie automobile canadienne de devenir beaucoup plus concurrentielle, en plus d'offrir un plus grand choix aux consommateurs à prix abordable et de créer un bloc commercial nord-américain fort.

Quand la première mouture de l'ALENA est entrée en vigueur en 1994, elle a jeté les bases d'un bloc commercial très concurrentiel dans le monde. La proximité géographique des installations des trois partenaires de l'ALENA, leurs secteurs d'une valeur de plusieurs milliards de dollars, le secteur des pièces et les chaînes d'approvisionnement juste-à-temps sont autant d'éléments essentiels à l'assemblage de véhicules en Amérique du Nord. Tout cela crée également des avantages intrinsèques en termes de coûts de transport et de logistique de la chaîne d'approvisionnement.

Aujourd'hui, la fabrication automobile est le deuxième secteur d'exportation du Canada en importance, les échanges commerciaux ont atteint 54 milliards de dollars dans ce secteur en 2019, dont 92 % à la faveur des États-Unis. Les États-Unis sont notre principal partenaire commercial dans le domaine de l'automobile, et il est absolument essentiel pour nous d'avoir un accord commercial avec eux pour ancrer solidement la production automobile et les exportations dans ce domaine au Canada.

Il ne faut jamais oublier que le Canada représente le dixième de cette industrie complexe, entièrement intégrée et durable. Les plans d'investissement dans la fabrication et les plans de conception de produits d'une valeur de plusieurs milliards de dollars commencent souvent plus de cinq ans avant le début de la production. Les planificateurs doivent pouvoir compter sur une bonne dose de certitude réglementaire pour prendre des décisions. Ils ont particulièrement besoin que le Canada maintienne une réglementation harmonisée à celle des États-Unis en ce qui concerne la sécurité, les émissions de GES des véhicules et les critères d'émission.

Cela reste impératif si nous voulons continuer à faire partie de cette industrie pleinement intégrée, à long terme et très capitalistique. Pour dire les choses simplement, nous n'avons pas trimé aussi dur pour moderniser les règles commerciales intégrées en Amérique du Nord pour ensuite quitter la balle des yeux et dévier vers une réglementation unique ou différente. Cela pourrait nous ramener à la case départ et nous laisser sur la touche.

Les dirigeants du Canada doivent maintenir un haut niveau d'engagement avec leurs homologues des États-Unis et du Mexique. Nous ne pouvons pas baisser la garde si nous voulons que le Canada reste suffisamment concurrentiel pour attirer les investissements nécessaires dans le secteur manufacturier pour bien ancrer l'essentiel de la chaîne d'approvisionnement automobile canadienne. Le Canada doit avoir des coûts d'exploitation automobile concurrentiels, et même plus que maintenant, et c'est la même chose pour les incitatifs à l'investissement, la taxe sur le carbone, les conventions collectives. Ses taxes doivent suivre la cadence donnée par les États-Unis, et il doit maintenir des coûts de l'électricité et des régimes réglementaires concurrentiels.

Il ne faut pas oublier que le secteur automobile traverse l'une de ses plus grandes périodes de changement de ses 100 ans d'histoire pour ce qui est de la technologie automobile et des modèles commerciaux de mobilité. Nous devons travailler en étroite collaboration avec l'industrie canadienne et tous les ordres de gouvernement pour montrer que le Canada est le meilleur endroit où investir à l'avenir dans cette industrie importante.

• (1555)

Pour terminer, nous respectons parfaitement le besoin du Comité d'entendre les Canadiens et de poser des questions. Nous avons travaillé avec tous les partis au cours des deux dernières années pour discuter de cet enjeu très complexe. Nous nous sommes vraiment investis dans le processus et nous vous remercions de votre intérêt et de votre ouverture à dialoguer. Nous vous en sommes reconnaissants, mais nous devons aussi vous demander de ratifier cet accord rapidement.

C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Passons aux Producteurs laitiers du Canada, qui sont représentés par Jacques Lefebvre, Pierre Lampron et Christopher Cochlin.

Monsieur Lampron.

[Français]

**M. Pierre Lampron (président, Producteurs laitiers du Canada):** Bonjour. Au nom des Producteurs laitiers du Canada, je vous remercie de nous donner l'occasion de présenter notre point de vue sur le projet de loi C-4 concernant l'Accord commercial Canada — États-Unis — Mexique.

Je suis accompagné du chef de la direction, M. Jacques Lefebvre, et de notre avocat-conseil, M. Christopher Cochlin, de la firme Cassidy Levy Kent LLP. M. Cochlin est expert en commerce international.

La grande majorité des politiciens au pays dit appuyer la gestion de l'offre, mais, au bout du compte, les gestes ont plus de poids que les paroles. Aujourd'hui, avec l'ACEUM, jamais la gestion de l'offre n'a été aussi fragilisée. Il ne fait aucun doute que les producteurs laitiers canadiens ont fait les frais des trois accords commerciaux les plus récents. C'est là un fait que même le gouvernement du Canada reconnaît.

D'ailleurs, si on additionne les importations déjà autorisées dans le cadre de l'OMC et l'accès accordé auparavant dans le cadre de l'Accord économique et commercial global, ou AECG, et du Partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, on constate que le total de ces importations équivaudra à 18 % de la production laitière canadienne en 2024. L'ACEUM donne également aux États-Unis un droit de regard sur la gestion de notre système laitier. En effet, l'Accord exige que nous les consultions avant de faire toute modification à l'administration de notre système laitier.

N'est-ce pas là une concession sur le plan de l'indépendance de la prise de décisions au Canada et sur celui de notre souveraineté? Avons-nous négocié la réciprocité avec les États-Unis, compte tenu des barrières non tarifaires auxquelles nos produits doivent être soumis pour entrer sur le marché américain?

Le premier ministre s'est engagé à plusieurs reprises à indemniser pleinement et équitablement le secteur laitier des effets accumulés de l'AECG, du PTPGP et de l'ACEUM. Dans le cas des deux premiers accords, nous avons reçu à la fin de 2019 une première tranche qui représente un peu plus de 12 % des compensations totales promises. Nous nous attendons à ce qu'on nous garantisse que les sommes à venir suivront. Encore une fois, les gestes ont plus de poids que les paroles.

Cette compensation ne tient pas compte de l'ACEUM. Certains se demandent pourquoi on offre une compensation financière plutôt que des programmes.

Premièrement, en ce qui concerne les programmes mis sur pied pour atténuer les effets des accords avec l'Europe, notre expérience récente n'a pas été concluante. Près de 10 % des 250 millions de dollars octroyés ont été alloués à l'administration du programme par la fonction publique. Ce sont 22 millions de dollars qui sont retournés dans les coffres de l'État pour payer l'administration du programme par des fonctionnaires fédéraux. Quant aux sommes restantes, elles n'ont profité qu'à un petit nombre de producteurs.

Deuxièmement, la formule d'indemnisation annoncée en août 2019 est conforme à la recommandation du groupe de travail portant sur les mesures d'atténuation qui a été mis sur pied par le gouvernement fédéral après la signature de l'ACEUM. Or, au-delà des chiffres, il y a sur le terrain des réalités qui affectent quelque 11 000 familles au pays.

Mon expérience n'est pas unique, mais elle révèle pourquoi les compensations financières sont nécessaires. Lorsque mes frères et moi avons pris en main la ferme familiale, il y a une trentaine d'années, nous savions que le marché équivalait au potentiel des consommateurs canadiens. Nous avons fait des calculs et des projections en fonction de cela et avons déterminé que nous pourrions joindre les deux bouts malgré le coût important associé à l'acquisition d'une ferme.

Or le gouvernement canadien aura transféré près d'un cinquième de notre production à l'étranger d'ici 2024. Nous savons maintenant que notre plan d'affaires ne tenait pas compte du fait que notre marché serait ainsi donné. Si nous l'avions su, mes frères et moi nous serions sérieusement demandé si cela valait le coup de prendre en charge la ferme familiale. Cela s'applique à n'importe quelle autre entreprise qui aurait à subir une perte de près de 20 % de son marché.

Cela dit, puisque les concessions ont été accordées, nous faisons quelques recommandations.

Nous recommandons d'abord que le gouvernement canadien continue d'accorder aux producteurs laitiers, sous forme de paiements directs, les indemnités complètes et équitables qui couvrent les sept années restantes et qui visent à atténuer les effets de l'AECG et du PTPGP. Nous demandons que le montant total soit comptabilisé formellement dans le Budget principal des dépenses de 2020 et que le gouvernement annonce le montant de la compensation pour l'ACEUM avant l'entrée en vigueur de celui-ci.

D'autre part, l'ACEUM contient une disposition qui, au-delà d'un certain plafond, impose des taxes à l'exportation dans le cas de la poudre de lait écrémé, du concentré de protéines laitières et du lait maternisé.

- (1600)

Ce plafond est draconien. Pour la première année de l'entente, il représente environ la moitié de nos exportations de 2018, puis il va en décroissant. Cette taxe à l'exportation mine la compétitivité des produits de chez nous par rapport à ceux d'autres acteurs mondiaux, y compris les États-Unis. Cette disposition crée un dangereux précédent pour tous les produits laitiers susceptibles d'être exportés.

De plus, si l'ACEUM entre en vigueur avant le 1<sup>er</sup> août, soit le début de l'année laitière, les seuils de ces exportations accuseront une baisse dramatique d'environ 35 % après seulement quelques mois. Pour les producteurs laitiers canadiens, l'ACEUM présente une quadruple menace.

D'une part, nous avons cédé à des producteurs étrangers une plus grande partie de notre production laitière nationale pour des produits qui se trouvent sur nos tablettes. Ces produits seront faits à partir de lait étranger dont la production est directement ou indirectement subventionnée, ce qui n'est pas le cas chez nous. Il en résulte du lait à moindre coût pour les transformateurs étrangers qui exportent leurs produits ici. Il y a lieu de se demander si cette compétition déloyale ne constitue pas du dumping des produits laitiers étrangers sur nos tablettes.

Au même moment, nous faisons face à des barrières à l'exportation pour les produits laitiers fabriqués avec du lait de chez nous. Il faut ajouter à cela le fait que notre frontière est poreuse et que le gouvernement n'est pas en mesure d'effectuer l'analyse des produits laitiers étrangers qui entrent au pays. Il importe de noter que ces

produits ne sont pas soumis aux mêmes standards de production auxquels nous sommes tenus.

Étant donné les conséquences sur notre industrie et le dangereux précédent créé par les seuils à l'exportation, nous demandons au gouvernement de déployer des efforts afin d'en atténuer les effets. De ce que nous comprenons, cela pourrait être réalisé par des mesures administratives après la ratification de l'Accord, et ce, de gré à gré, sans rouvrir l'entente.

Au chapitre du contrôle à nos frontières, le gouvernement doit s'engager à donner à l'Agence des services frontaliers du Canada des ressources et de la formation pour permettre aux agents de jouer pleinement leur rôle. À la suite de nos discussions avec la direction du syndicat, nous sommes convaincus que les agents n'attendent que cela.

Les producteurs laitiers canadiens se sont engagés à suivre les normes les plus élevées dans la production durable. Cela se fait par l'entremise du programme proAction. Ces normes engendrent des coûts pour les producteurs. Par exemple, contrairement aux producteurs américains qui utilisent des hormones de croissance artificielles pour augmenter la production de lait au détriment de la santé des vaches, nos producteurs canadiens n'en utilisent pas.

Au lieu d'appuyer nos producteurs afin qu'ils maintiennent ces normes rigoureuses de production, le gouvernement choisit plutôt d'écouler sur le marché la surproduction des produits laitiers étrangers qui ne respectent pas nos normes nationales.

En conclusion, les Producteurs laitiers du Canada comprennent l'importance du commerce international pour l'économie canadienne en général et ne s'opposent pas à ce que le Canada explore ou conclue de nouveaux accords commerciaux. Cependant, soyons réalistes. Tous les pays ont des intérêts à la fois offensifs et défensifs dans le cadre de négociations commerciales. Les États-Unis, par exemple, ont une longue tradition de protection de leurs industries de production de sucre, de coton ou de produits laitiers. Ces industries reçoivent du gouvernement américain des subventions directes ou indirectes à la production, alors que celles du Canada n'en reçoivent pas.

La défense de la gestion de l'offre n'a jamais empêché le Canada de conclure un accord commercial international. Les négociations commerciales ne visent pas à dresser une industrie canadienne contre une autre. Cependant, nous croyons fermement que l'accès au marché laitier canadien ne devrait plus faire les frais de ces accords. Malgré les assurances du gouvernement, nous demeurons inquiets de ce qui pourrait être concédé dans le cadre d'un accord de libre-échange avec la Grande-Bretagne. Il est également important de considérer que les répercussions des récents accords commerciaux n'ont pas été limitées aux producteurs de lait.

Le gouvernement canadien devrait également fournir une indemnité équitable et complète aux transformateurs laitiers, ainsi qu'aux producteurs de volailles et d'œufs du Canada. Enfin, le temps est peut-être venu qu'un comité de la Chambre des communes ou encore du Sénat, ou même des deux, se penche sur la possibilité du dumping des produits laitiers étrangers au Canada. Vos producteurs n'ont pas peur de la concurrence internationale, pourvu que cela se fasse à armes égales.

C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.



• (1605)

[Traduction]

**La présidente:** Merci infiniment, monsieur Lampron.

Monsieur Dhaliwal, vous invoquez le Règlement.

**M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.):** Je remercie tous les témoins.

Chers collègues députés, je m'exprime aujourd'hui contre l'intention que j'ai moi-même exprimée la semaine dernière. Ainsi, j'avais proposé la semaine dernière qu'aucune motion ne puisse être soumise cette semaine. Il y a eu un petit problème de communication concernant le libellé. J'en ai discuté avec les conservateurs, et je suis certain que les députés du bloc et du NPD seront d'accord pour que je puisse déposer une motion afin d'indiquer clairement qu'il n'y aura pas de motion cette semaine.

**M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC):** N'était-ce pas déjà convenu?

**La présidente:** Je pense que nous avons déjà convenu de ne pas déposer de motions d'ici l'étude article par article.

**M. Randy Hoback:** Effectivement, d'ici l'étude article par article.

**La présidente:** Vous précisiez aussi que tous les députés devaient être présents.

**M. Sukh Dhaliwal:** C'est très bien. Je voulais simplement m'assurer qu'il était bien inscrit dans le libellé qu'il n'y aurait pas de motions d'ici...

**La présidente:** Aucun député ne pourra déposer de motions avant que nous ne soyons prêts à procéder à l'étude article par article.

**M. Randy Hoback:** Pour l'étude article par article, il faut pouvoir en déposer, on ne peut pas l'éviter.

**La présidente:** Exactement. Est-ce que tout le monde est d'accord avec cela?

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

**La présidente:** Merci, monsieur Dhaliwal d'avoir clarifié cela.

Passons à M. Berthold.

[Français]

**M. Luc Berthold (Mégantic—L'Érable, PCC):** Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie également les membres du comité de me permettre d'être ici, aujourd'hui, pour poser quelques questions dans un dossier qui m'a bien tenu occupé au cours des dernières années.

Concrètement, j'ai travaillé avec beaucoup de passion et de plaisir avec les gens du secteur agricole canadien.

Je vous remercie également, madame Robinson, j'ai été très heureux de vous côtoyer.

Il est évident qu'un dossier nous a préoccupés plus que d'autres au cours des derniers mois, surtout au Québec, et c'est celui de la production laitière.

Bien qu'il n'y ait pas encore eu d'annonce pour les compensations pour le nouvel accord de libre-échange avec les États-Unis, on s'attendait à ce que le gouvernement nous fasse part de ses intentions avant de nous demander de le signer. Nous n'en avons pas eu de nouvelles. On ne sait pas encore ce qu'il arrivera des sept autres an-

nées de compensation pour les autres accords annoncés précédemment. Encore là, c'est une question qui nous préoccupe.

On s'attendait à ce que les transformateurs laitiers soient effectivement compensés, mais nous n'avons eu aucune nouvelle de ce côté-là. Il n'y a encore absolument rien pour les producteurs d'œufs et de volaille.

Vous comprendrez pourquoi il est important pour nous, du côté de l'opposition, d'avoir l'occasion de vous poser des questions sur cet accord de libre-échange. C'est pourquoi on vous remercie beaucoup d'être ici pour répondre à ces questions.

La semaine dernière, j'ai été particulièrement étonné d'entendre le témoignage de la vice-première ministre, Mme Chrystia Freeland qui était ici, au Comité permanent du commerce international.

J'ai moi-même écouté attentivement sa présentation, et en réponse à une question qu'on lui a posée sur les nouveaux tarifs d'exportation sur les protéines laitières, c'est-à-dire le lait écrémé en poudre ou le lait pour bébé par exemple, Mme Freeland a dit que le secteur de la gestion de l'offre avait été *consulted extensively* sur l'imposition des tarifs d'exportation sur le lait en poudre..

• (1610)

Je traduirais cela par « consulté intensément ». Le secteur de la gestion de l'offre, c'est vous, puisque vous étiez les interlocuteurs pour les Producteurs de lait du Canada. Considérez-vous que vous avez été « consultés intensément » sur cette nouvelle façon de faire du gouvernement canadien?

**M. Jacques Lefebvre (chef de la direction, Producteurs laitiers du Canada):** Je vous remercie de votre question, monsieur Berthold.

Tout au long de la négociation, il y a eu des séances d'information. Il y a également eu de la consultation sur certains items. Cependant, nous n'avons pas été consultés pour ce qui est de la magnitude des seuils à l'exportation. Or ces seuils s'appliqueraient au-delà des pays signataires, tout comme la disposition qui donne un droit de regard aux États-Unis sur l'administration du système laitier.

**M. Luc Berthold:** Nous sommes estomaqués. C'est différent de ce que dit Mme Freeland ici, au Comité, et à la Chambre des communes, alors qu'elle presse l'opposition d'aller rapidement. Elle nous a dit que toutes les consultations ont été faites, et qu'il y aurait eu des consultations intenses sur les exportations et les tarifs.

Si je comprends bien, le gouvernement ne vous a pas consultés à ce sujet. Vous venez de le dire assez clairement.

Y a-t-il eu des discussions à ce sujet? Vous a-t-on prévenus que cette option serait mise sur la table? Avez-vous appris cela, comme nous, après la conclusion des négociations?

**M. Jacques Lefebvre:** Le commentaire de la vice-première ministre s'étendait à une clientèle assez large. Les producteurs sont un groupe dont nous faisons partie, mais nous ne sommes pas les seuls producteurs.

Quant à nous, les Producteurs laitiers du Canada, nous n'avons pas été consultés sur ces mesures.

**M. Luc Berthold:** Savez-vous si d'autres pays qui, dans des ententes de libre-échange, permettent ce genre d'entente?

Avez-vous déjà vu que l'on permette à un pays avec lequel on conclut une entente de libre-échange de décider qu'on ne pourra pas vendre de lait en poudre à d'autres pays qui ne font pas partie de cette entente?

Avez-vous vu cela dans votre domaine? Est-ce que cela existe ailleurs dans d'autres ententes ou est-ce une première?

**M. Pierre Lampron:** Je ne crois pas avoir vu cela. C'est pour quoi j'en ai parlé dans notre mémoire. C'est vraiment la souveraineté du pays qui est attaquée. Notre expert, M. Cochlin, pourrait peut-être nous dire s'il a eu connaissance de cas de ce genre.

**M. Christopher Cochlin (conseiller juridique en commerce international, Cassidy Levy Kent LLP, Producteurs laitiers du Canada):** À notre connaissance, il n'y a aucun précédent. Comme on l'a déjà entendu, c'est une première. D'autres ententes s'en rapprochent, mais l'idée d'appliquer les tarifs à l'exportation sur les ventes dans les tiers marchés est vraiment nouvelle.

**M. Luc Berthold:** Je vous remercie beaucoup.

[Traduction]

**La présidente:** Vous pouvez poser une question très brève.

[Français]

**M. Luc Berthold:** Je n'ai plus d'autres questions. Vous avez bien répondu à mes questions.

Encore une fois, je déplore qu'on nous dise une chose et que, malheureusement, en parlant avec les gens directement concernés, on n'obtienne pas les mêmes réponses.

Je me serais attendu à ce que la ministre soit claire et précise quand elle comparait devant un comité et qu'elle nous dise la vérité.

Madame la présidente, selon moi, entre « consulté intensément » et « pas consulté », il y a une marge inacceptable.

[Traduction]

**La présidente:** Merci, monsieur Berthold.

Monsieur Dhaliwal.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci, madame la présidente.

Je remercie nos témoins. Je voudrais simplement vous préciser très clairement que les Américains ne se préoccupaient du tout de la gestion de l'offre, c'est nous, les Canadiens qui nous en préoccupons. Notre gouvernement a réussi à protéger la gestion de l'offre dans cet accord. Vous êtes probablement d'accord, pour la plupart, même si vous n'avez pas nécessairement obtenu tout ce que vous vouliez.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Lefebvre, pour poursuivre la conversation. Quand vous dites que vous étiez constamment en contact avec des négociateurs pendant le processus, avez-vous participé à des engagements pendant les négociations?

• (1615)

**M. Jacques Lefebvre:** Votre première observation nous fait un peu réagir. Nous comprenons que le secrétaire américain à l'agriculture, M. Perdue, a indiqué clairement que les Américains ne s'intéressaient pas du tout à la gestion de l'offre. Ils voulaient avant tout une stratégie en matière d'innovation qui avait été adoptée au Canada.

Pour répondre à votre question, oui, nous avons été informés au fur et à mesure, comme les gens de nombreux autres secteurs. Nous nous sommes rendus à Washington et à Mexico, et les négociateurs nous informaient fréquemment après leurs réunions. C'était toutefois à titre informatif. Il ne s'agissait pas de consultations en tant que telles, mais oui, nous avons été tenus au courant.

**M. Sukh Dhaliwal:** Madame Robinson, vous étiez là en 2018 et vous avez rencontré de nombreux députés aussi. Quelle est votre expérience concernant l'information et les communications avec...?

**M. Robert Friesen (Conseiller principal en politique, Fédération canadienne de l'agriculture):** Je ne peux qu'être d'accord avec ces affirmations. J'ai moi aussi participé à des rencontres d'information, et il est tout à fait vrai qu'on nous a tenus au courant de ce qui se passait, mais nous n'avons pas été consultés et l'on ne nous a pas demandé si telle ou telle chose était une bonne idée.

**M. Sukh Dhaliwal:** Monsieur Chris Cochlin, concernant le plafond d'exportation pour le lait écrémé en poudre concentré, il y a un fournisseur qui craint d'en souffrir si nous ne ratifions pas l'ACEUM tout de suite, enfin pas avant août. Y a-t-il moyen d'en atténuer les effets?

**M. Christopher Cochlin:** L'accord, les droits et les obligations ont déjà été adoptés. Cette partie des négociations est terminée, mais bien sûr, tout est toujours possible sur le plan administratif, après la conclusion de l'accord. Il y a toujours une possibilité, de part et d'autre, d'accepter d'autres accommodements concernant les modalités entourant le calendrier ou l'application.

Contrairement à ce que l'on peut observer dans un domaine comme celui de la propriété intellectuelle, certaines dispositions de l'accord lui-même prévoient des périodes de transition de deux ans et demi ou quatre ans et demi, dans certains cas. Ce n'est pas le cas des dispositions concernant les taxes à l'exportation de produits laitiers, mais cela ne signifie pas nécessairement qu'il n'y a pas d'accommodements possibles qui puissent être convenus de pays à pays, sur le plan politique, entre négociateurs et décideurs. Je ne dis pas que ce serait chose facile, bien sûr. J'imagine qu'aucun de ces sujets n'a été très facile pendant les négociations, mais c'est une possibilité.

**M. Sukh Dhaliwal:** Ma question s'adresse à vous, madame Robinson.

Vous avez mentionné que 18 % de la gestion de l'offre serait touchée par l'OMC, l'AECG, le PTPGP et l'ACEUM. Quelle proportion de ces 18 % est attribuable à l'ACEUM?

**Mme Mary Robinson:** Je pense que nos amis des Producteurs laitiers du Canada seraient mieux placés que nous pour répondre à cette question. Je suis désolée.

[Français]

**M. Pierre Lampron:** Il n'y a pas de problème.

[Traduction]

Pour l'ACEUM, il n'y a que 3,9 % qui touchent les produits laitiers.

**M. Sukh Dhaliwal:** Vous affirmez que cela représente 3,9 %. De manière générale, M. Lefebvre a mentionné un peu plus tôt que les États-Unis ne se souciaient absolument pas de la gestion de l'offre. En protégeant ou en préservant la gestion de l'offre, croyez-vous toujours que le gouvernement a bien joué son rôle afin d'aider le secteur de la gestion de l'offre?

• (1620)

[Français]

**M. Pierre Lampron:** Oui, la gestion de l'offre a été protégée, mais, comme je le disais, elle a été fragilisée. Pour ce qui est du pourcentage de 3,9 %, ça va en soi, mais le problème vient du fait qu'il y avait déjà eu le PTPGP et l'AECEG, et qu'il y avait déjà l'OMC. C'est cette accumulation qui est problématique. Nous sommes vraiment fragilisés. C'est pour cela qu'on ne veut plus d'autres concessions. Celle-ci a fait mal aux producteurs et, comme vous l'avez entendu au cours des témoignages, si la gestion de l'offre a été préservée, elle a aussi été fragilisée. C'est l'état de la situation.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Dhaliwal.

Passons à M. Savard-Tremblay.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ):** Merci, madame la présidente.

Bonjour à tous. Je vous remercie d'être ici et de nous faire part de vos expériences et de celles de vos groupes respectifs.

Mon collègue a posé tout à l'heure une question sur les propos de la vice-première ministre. Lorsqu'elle est venue au Comité, je lui ai posé une question sur les concessions demandées au secteur laitier et elle m'avait répondu que les producteurs comprenaient la situation.

Pourtant, on constate, en écoutant votre présentation, qu'il y a beaucoup de déception et d'irritation. Comme vous l'avez dit, chaque fois, on promet qu'il n'y aura pas de brèche; puis, une fois l'entente conclue, on nous dit que ce n'est qu'une petite brèche; et quand les brèches de toutes les ententes s'ajoutent les unes aux autres, on se retrouve devant un cratère assez considérable. Non seulement il vous faut des compensations, mais il faut également qu'il n'y ait plus jamais d'autre brèche. D'ailleurs, nous, au Bloc québécois, avons déposé tout à l'heure un projet de loi pour qu'il n'y ait plus jamais de brèche dans le système. Espérons que nos collègues entendront cet appel.

Trouvez-vous que la gestion de l'offre a été bien défendue dans le contexte des négociations?

**M. Jacques Lefebvre:** Je vous remercie de votre question, monsieur Savard-Tremblay.

Bien de gens disent beaucoup de bien de la gestion de l'offre, mais en réalité, lorsque vous concédez près d'un cinquième de votre production laitière à des producteurs étrangers et qu'au même moment — les exportations étant l'un des outils qui compensent et atténuent cette perte — on vous dit que vous ne pourrez pas exporter au-delà de seuils draconiens, vous vous retrouvez dans un étai. Nous sommes donc coincés, à la fois par les concessions concernant notre production, et à la fois par notre capacité à exporter qui aurait pu atténuer l'impact.

Actuellement, comme notre président l'a dit, la gestion de l'offre est fragilisée comme elle ne l'a jamais été de son histoire.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vous remercie de cette réponse très claire.

Au-delà de la gestion de l'offre, il y a aussi, comme vous l'avez bien dit, la question du contrôle sur les exportations. Pour ce qui est

de cet aspect, on sait que, pour vous, les Producteurs laitiers du Canada, la date d'entrée en vigueur change tout. En effet, après le vote et la ratification, cela entrera en vigueur dans les trois mois qui suivent, et, pour vous, l'année laitière commence le 1<sup>er</sup> août. La date d'entrée en vigueur change donc tout.

Dans ce contexte, quelle serait la date idéale de la ratification?

**M. Pierre Lampron:** On parle d'une ratification le 1<sup>er</sup> mai pour une entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> août, début de l'année laitière, comme vous le disiez. Vu que les plafonds sont de 50 tonnes la première année, on commence tout de suite la deuxième année...

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Cela ne vous laisserait que l'été pour tout écouler, ce qui serait impensable.

**M. Pierre Lampron:** C'est cela. Il faut déjà s'adapter et voir comment on va gérer cela. Au moins, l'industrie aurait plus de temps pour s'adapter.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Selon vous, aucune ratification avant le 1<sup>er</sup> mai serait l'idéal?

**M. Pierre Lampron:** Ce serait très important.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Parfait. Je vous remercie, monsieur Lampron.

Combien de temps me reste-t-il, madame la présidente?

[Traduction]

**La présidente:** Il vous reste deux minutes et demie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Il nous reste encore beaucoup de temps. Nous allons avoir du plaisir.

Étant donné l'élimination prévue de ce qu'on appelle la classe 7 dans l'Accord, avez-vous une stratégie pour essayer de compenser cela ou de composer avec cela?

**M. Pierre Lampron:** En 2017, nous avons trouvé une stratégie innovante pour aborder les problèmes de la production laitière avec le gouvernement et les transformateurs laitiers, nos partenaires. Maintenant, nous devons changer de modèle. Nous avons émis des propositions, mais les solutions devront venir du gouvernement. C'est à lui de répondre à l'abolition de la classe 7.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Vous avez surtout parlé des exportations et de la gestion de l'offre. Pourriez-vous nous parler un peu plus des conséquences relatives à cet aspect?

• (1625)

**M. Pierre Lampron:** Comme vous le savez, la production des Américains est de 15 % plus élevée que la demande, et leur objectif est de vendre leurs produits sur le marché extérieur. De notre côté, avec la gestion de l'offre, notre production se limite au marché canadien. Dans l'ACEUM, on répond à la stratégie des Américains. Ils veulent avoir accès à d'autres marchés et on leur a permis d'écouler leurs surplus de production au Canada. C'est cela qui fait mal. Nous, nous sommes concentrés sur la production canadienne.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** C'est une question qui perdure depuis de nombreuses années. Au début, il s'agissait des protéines de lait diafiltré, et la création de la classe 7 était un peu une réponse à cela. C'était une manière de composer avec cela, parce qu'au début, on disait que le lait diafiltré n'était pas du vrai lait et que la loi ne s'appliquait donc pas. La création de la classe 7 était une sorte de compromis.

**M. Pierre Lampron:** C'était un moyen de négocier entre producteurs et transformateurs laitiers avec le gouvernement pour trouver une solution aux problèmes de classification des produits.

Monsieur Lefebvre, aimeriez-vous ajouter quelque chose à ce sujet?

**M. Jacques Lefebvre:** Oui. Merci, monsieur le président.

Nous avons créé une stratégie d'innovation avec les transformateurs laitiers, et le gouvernement était tout à fait au courant de la création de cette stratégie. En fait, nous avons été encouragés à le faire. Cependant, la stratégie en question a été concédée dans l'accord avec les États-Unis et le Mexique, ce qui nous laisse en plan aujourd'hui. Ce qui est certain, c'est que notre marge de manoeuvre a énormément rétréci, et nous devons nous conformer aux concessions qui ont été faites par le gouvernement.

[Traduction]

**La présidente:** Monsieur Blaikie.

[Français]

**M. Daniel Blaikie (Elmwood—Transcona, NDP):** Merci beaucoup.

Nous avons entendu dire à quelques reprises au Comité et même à la Chambre des communes que les Canadiens payaient leur lait plus cher à cause de la gestion de l'offre. Je pense qu'il s'agissait de commentaires de M. Arya. Cela m'a un peu étonné, parce que les recherches disent autre chose.

Je voulais vous donner l'occasion de nous parler de la compétitivité des prix des produits laitiers au Canada.

**M. Pierre Lampron:** Je vous remercie beaucoup de votre question.

Le prix du lait, si on prend les mêmes normes, c'est-à-dire le lait sans somatotrophine, est équivalent au Canada et aux États-Unis. D'ailleurs, au cours des cinq ou six dernières années, les prix des produits laitiers ont augmenté de 2 %, alors que le prix du panier d'épicerie a vu une plus grande augmentation. Des pays comme la Nouvelle-Zélande ont vu une augmentation de 0,20 \$ au cours des dernières années, ce que nous n'avons pas vu au Canada. Je ne sais pas ce que vous avez entendu, mais, à normes égales, nous sommes très compétitifs sur le plan des prix au détail.

**M. Daniel Blaikie:** Merci beaucoup.

[Traduction]

Nous sommes conscients qu'il faudra encore un peu de temps avant que cet accord ne franchisse les étapes au Comité et à la Chambre. Ensuite, il devra être soumis au Sénat. Bref, compte tenu de tout le processus parlementaire, l'échéance du 1<sup>er</sup> mai approche à grands pas. À notre avis, le gouvernement devrait attendre un peu pour s'assurer que les producteurs laitiers n'en souffrent pas inutilement.

Si l'accord était mis en œuvre avant le 1<sup>er</sup> mai, croyez-vous que le gouvernement devrait en tenir compte dans le régime d'indemnisation qu'il mettra en place afin de les compenser pour l'ACEUM?

**M. Jacques Lefebvre:** Oui, tout à fait. Ce que nous espérons, c'est que le gouvernement... Nous présumons que l'ACEUM sera ratifié. Donc en présumant qu'il sera ratifié, nous nous attendons à ce que le régime d'indemnisation soit annoncé sur-le-champ et à ce qu'il tienne compte de l'effet du plafonnement des exportations.

**M. Daniel Blaikie:** Compte tenu des autres mesures administratives qui pourraient être prises pour atténuer les répercussions de cet accord sur le secteur laitier du Canada, nous comprenons que cela fait une différence que le contingent soit attribué aux détaillants ou transformateurs. J'en ai parlé avec des gens de l'industrie laitière, afin de comprendre comment cela entre en ligne de compte sous le régime de l'AECG, et je me demande si vous avez des préoccupations similaires et des propositions à faire sur la façon dont les contingents devraient être répartis sous le régime de l'ACEUM.

• (1630)

[Français]

**M. Pierre Lampron:** Encore une fois, je vous remercie de soulever cette question.

La position de nos collègues transformateurs est simple: elle est la même que la nôtre. Si tous les contingents tarifaires doivent aller aux transformateurs pour éviter la destruction du marché. Ce sont eux qui sont sur le marché.

Il y a beaucoup d'enjeux. Par exemple, quand ces contingents vont-ils s'appliquer au cours de l'année? Il ne faut pas détruire tout le marché, nos produits doivent être complémentaires à ceux qui entrent déjà. Il faut que tout aille aux transformateurs.

[Traduction]

**M. Daniel Blaikie:** Avez-vous une idée la part qui devrait être allouée aux transformateurs, par rapport à celle qui devrait être allouée aux détaillants, ou estimez-vous que ce n'est pas vraiment conçu pour qu'une part du contingent soit allouée aux détaillants?

[Français]

**M. Pierre Lampron:** Je crois qu'ils doivent être alloués à 100 % aux transformateurs, des gens qui sont touchés et qui sont sur le marché. Notre position est que ces contingents doivent vraiment aller entièrement aux transformateurs.

[Traduction]

**M. Daniel Blaikie:** J'ai une autre question à vous poser sur l'indemnisation. Nous avons entendu parler d'indemnités pour les producteurs et les transformateurs. Nous avons entendu pendant les témoignages, ici, qu'il devrait aussi y avoir des indemnités pour les travailleurs touchés comme des prestations de raccordement ou du financement pour les aider à se recycler vers d'autres secteurs.

Je me demande si les Producteurs laitiers du Canada ont une position particulière sur l'inclusion des travailleurs au régime d'indemnisation.

[Français]

**M. Pierre Lampron:** C'est sûr que nous n'avons pas d'objection si des gens se sentent touchés par pareille situation. Pour l'instant, nous n'avons pas de position ferme à ce sujet.

**M. Daniel Blaikie:** Merci beaucoup.

**M. Pierre Lampron:** Si des gens sont touchés, nous ne pouvons pas avoir d'objection.

[Traduction]

**M. Daniel Blaikie:** Merci.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Passons maintenant à M. Carrie.

**M. Colin Carrie (Oshawa, PCC):** Merci beaucoup, madame la présidente.

Ma première question s'adresse à M. Nantais.

Nous comprenons. L'accord procure de la certitude et une protection contre l'article 232. Le but même de ce genre d'accord est de faire baisser les coûts et de favoriser l'harmonisation réglementaire, entre autres, pour que nous soyons plus concurrentiels en tant que bloc nord-américain.

Je m'inquiète au sujet des règles d'origine. Elles sont bonnes, d'une certaine façon, mais d'un autre côté, les coûts... Nous savons que les fabricants n'ont pas peur d'importer des voitures en Amérique du Nord. Où se situe le point de bascule à partir duquel les coûts seraient trop élevés ici, parce que les voitures pourraient être construites en Chine puis exportées ici en produits finis? C'est une perspective qui m'inquiète, parce que je viens d'Oshawa, où nous venons tout juste de perdre une usine d'assemblage pour une raison ou une autre. Les fabricants affirment que l'industrie est en train de mourir à petit feu, et j'aimerais que vous nous en parliez.

Ce nouvel accord, l'ACEUM, est censé nous aider à mieux harmoniser nos règlements et nous rendre plus concurrentiels, mais je viens moi-même d'un parti qui s'échinait, lorsqu'il était au gouvernement, à harmoniser la réglementation dans l'ensemble du secteur, alors que le gouvernement actuel est en train d'imposer toutes sortes de coûts et de règlements uniques au Canada.

Nous pourrions parler des considérations environnementales et de coûts comme la taxe sur le carbone. Vous avez mentionné dans votre allocution qu'il nous faut presque être plus concurrentiels au Canada.

À titre de représentant d'Oshawa, qui vient tout juste de perdre son usine d'assemblage, j'aimerais vous entendre à ce sujet. Y a-t-il quoi que ce soit dans cet accord qui favoriserait des investissements au Canada plutôt qu'aux États-Unis? Si j'étais PDG de General Motors, de Ford ou de Fiat Chrysler, pourquoi est-ce que je choisirais le Canada plutôt que les États-Unis à la lumière de cet accord?

**M. Mark Nantais:** C'est une excellente question, monsieur Carrie, et tout ce que vous avez dit est tout à fait vrai. Il y a là des enjeux qui méritent une analyse en profondeur.

Nous vivons dans un pays où les coûts sont élevés. Nous avons signé d'autres accords commerciaux qui ne nous garantissent pas de plein accès réciproque aux marchés. Je peux vous assurer que pendant les négociations, nous avons discuté de ce qui arrivera si les coûts à absorber pour se conformer aux lois dépassent les avantages.

Il est vrai que toutes les multinationales que je représente et qui sont soumises à d'autres accords commerciaux pourraient, dans les faits, choisir d'aller fabriquer leurs véhicules ailleurs, puis de simplement les importer ici, comme bien d'autres pays le font. Ils pourraient être importés au Canada sans franchise de droits en vertu de ces autres accords. Ce sont des considérations et des risques à prendre très au sérieux, absolument.

Nous croyons toutefois qu'aux termes de cet accord et de son libellé actuel, il y aura probablement une complexité et des coûts accrus, c'est vrai, mais qu'il faut surtout nous demander si nous pouvons les gérer. Toutes les entreprises sont actuellement en train d'analyser ces coûts et ces complexités, la façon dont elles pourront

en rendre compte et comment ils se répercuteront sur leurs prix et leurs coûts de production.

Nous croyons qu'ils sont gérables, dans l'état actuel des choses. Nous sommes en train d'ajouter du contenu, si l'on veut, grâce à cet accord, du contenu régional. Les fabricants de pièces ont dit que c'est probablement à leur avantage.

Donc oui, nous sommes d'accord avec cela, mais je dois vous mettre en garde, parce qu'il n'y a aucune garantie. Cet accord ne nous garantit rien.

• (1635)

**M. Colin Carrie:** C'est la raison pour laquelle je m'inquiète, si nous dévions de notre trajectoire maintenant pour nous imposer tous ces coûts uniques au Canada. Je pense que le temps nous dira ce qu'il en ressortira, mais je me croise les doigts.

Ma question suivante s'adresse aux Producteurs laitiers.

Monsieur Lampron, vous avez dit quelque chose comme « si nous avions su ». Nous sommes conscients que vous nous parlez de familles, de petites entreprises. Ce secteur en souffrira. Or, nous tenons à faire preuve de toute la diligence nécessaire à ce comité.

Nous avons demandé au gouvernement les études d'impact qui ont été réalisées. Les Américains ont terminé les leurs en avril dernier et ont remis à leurs législateurs une documentation qui fait à peu près trois pouces d'épais à étudier avant la ratification. Nous n'avons pas eu droit à la même courtoisie, même si mon collègue, M. Hoback, a demandé les mêmes études au printemps dernier. À l'époque, les libéraux détenaient la majorité, et nous ne pouvions pas le faire.

Je suis inquiet. Vendredi dernier, l'Institut C.D. Howe nous a présenté son étude d'impact sur cet accord. Malheureusement, il semble que notre économie y perdra 10 milliards de dollars. Nous avons toutefois retenu que la seule chose qui semble pire que cet accord serait de ne pas en avoir du tout. Ce serait encore pire. Nous sommes donc pris dans une impasse.

J'aimerais que vous nous parliez un peu de l'ouverture et de la transparence du gouvernement pendant le processus. La ministre a comparu devant nous, à juste titre. Elle a affirmé avoir mené de vastes consultations. Pourtant, nous avons entendu les gens du secteur laitier et du secteur pharmaceutique nous dire qu'évidemment, ils ne sont pas d'accord. Elle a affirmé avoir comparu 12 fois devant le comité. Je pense que c'est plutôt quatre fois. Avant les élections, elle a affirmé que cet accord serait une victoire pour le Canada et que tous y gagneraient.

Êtes-vous d'accord avec cette évaluation des choses? Comment qualifieriez-vous l'ouverture et la transparence du gouvernement dans la façon de gérer cet accord?

[Français]

**M. Pierre Lampron:** En fait, sur ma ferme, mes frères et moi-même avons considéré que cela ne correspondait pas au modèle que nous avions auparavant avec la gestion de l'offre, le marché canadien et l'investissement dans la promotion pour faire croître le marché canadien, et le reste.

Pour ce qui est de la transparence, je vais céder la parole à M. Lefebvre qui pourra vous faire connaître notre sentiment en tant qu'organisation.

[Traduction]

**La présidente:** Je dirais ici que M. Carrie n'a plus de temps. C'est un cycle de cinq minutes, et il en est déjà à cinq minutes cinquante.

[Français]

**M. Colin Carrie:** C'est dommage.

[Traduction]

**La présidente:** Vous pourrez répondre à M. Carrie ultérieurement.

Monsieur Arya, vous avez cinq minutes.

**M. Chandra Arya (Nepean, Lib.):** Merci, madame la présidente.

Ma première question s'adresse à M. Lampron.

Vous avez dit dans votre exposé que les producteurs laitiers étaient durement touchés. Quel pourcentage des 11 000 producteurs laitiers membres de votre association feront faillite à cause de cet accord?

**M. Jacques Lefebvre:** Monsieur Arya, si c'est ainsi qu'on mesure la qualité d'un accord, je suis très inquiet.

**M. Chandra Arya:** J'ai travaillé dans le secteur privé. Je sais ce que cela signifie quand on dit que l'industrie souffrira. J'ai publié un article à ce sujet. Nous avons dû fermer, nous-mêmes. Je ne pouvais plus rivaliser avec la concurrence. J'étais à l'époque dans le domaine de la haute technologie. Il y a des centaines d'entreprises de haute technologie qui font faillite.

On dit que « l'industrie souffre ». Tous les autres secteurs connaissent leurs difficultés. C'est la raison pour laquelle chacun doit se renforcer, puis essayer d'aller chercher sa part de marché.

Madame Robinson, vous avez publié un gazouillis, l'an dernier, selon lequel le nombre de faillites a augmenté de 24 % dans les fermes aux États-Unis. Vous demandiez ensuite: que croyez-vous qu'il arrivera à l'agriculture canadienne?

À quel point le secteur agricole souffrira-t-il de cet accord?

**Mme Mary Robinson:** Pour ce qui est des faillites, l'agriculture est un cas de figure assez unique. Il ne faut pas oublier que c'est le tissu même du Canada rural. L'agriculture ne fait pas que contribuer de façon extraordinaire au PIB. Nous sommes aussi...

**M. Chandra Arya:** Je suis tout à fait d'accord. L'agriculture est une véritable histoire de réussite au Canada. Vous exportez vos produits sur les marchés mondiaux. Cela ne se limite pas aux seuls marchés de l'Amérique du Nord. Vous êtes en concurrence avec les producteurs agricoles du reste de la planète.

Je lis votre gazouillis, et je veux simplement savoir si cet accord est néfaste pour l'agriculture canadienne.

• (1640)

**Mme Mary Robinson:** Le secteur agricole est si vaste et diversifié au Canada que je ne crois pas pouvoir vous donner une réponse qui s'appliquerait à tout le monde. Si vous cultivez des betteraves sucrières, cet accord vous réjouit sans doute. C'est probablement le contraire, si vous êtes un agriculteur assujéti à la gestion de l'offre. Et c'est la même chose pour le voisin de cet agriculteur, car notre secteur est interrelié à un point tel qu'il est important que chacune de nos exploitations soit rentable. Les intervenants du secteur agricole au Canada s'efforcent donc de collaborer dans toute la mesure

du possible de telle sorte que toutes les entreprises puissent réaliser des bénéfices et aller de l'avant.

**M. Chandra Arya:** Merci, madame Robinson.

Dans le secteur de la construction automobile, M. Carrie voulait savoir si cet accord allait mousser les investissements au Canada par rapport à ceux consentis aux États-Unis. Je veux vous poser un peu la même question. Quand je parle d'investissements, je pense aussi à la capacité. Cet accord permettra-t-il d'accroître la capacité existante pour la fabrication de véhicules au Canada?

**M. Mark Nantais:** Comme je le disais, il n'y a rien de garanti. Nous devons composer avec des coûts élevés. Il ne suffit pas que nous puissions soutenir la concurrence des autres pays; nous devons être encore meilleurs qu'eux.

Il faut alors se demander ce qu'il adviendrait en l'absence d'un tel accord. Les inconvénients seraient beaucoup plus graves. C'est presque comme s'il s'agissait en fait d'un simple prix d'entrée... Il faut également que tous les autres facteurs soient pris en considération, tant à l'échelon fédéral que par les provinces, de telle sorte que nous puissions réduire nos coûts locaux et que nous soyons capables de miser pleinement sur les capacités à notre disposition dans nos universités et chez nos autres partenaires, notamment pour ce qui est de la nouvelle branche de notre industrie, soit l'intelligence artificielle, les logiciels, la connectivité et tout le reste. Grâce à l'expertise acquise dans ces secteurs et aux partenariats que les fabricants de pièces d'origine ont pu établir avec les universités et les entreprises en question, nous sommes bien positionnés pour l'avenir.

**M. Chandra Arya:** Je suis content que vous parliez d'intelligence artificielle. À Ottawa, nous avons à cœur de faciliter le développement de véhicules autonomes et la conception des logiciels utilisés par cette nouvelle génération de véhicules. Nous investissons beaucoup dans l'intelligence artificielle. Dois-je comprendre que les investissements à venir viseront davantage les activités de recherche et développement pouvant être menées au Canada pour faire progresser ces nouvelles technologies?

**M. Mark Nantais:** Je pourrais répondre par l'affirmative à une partie de votre question. Cela nous ramène aux moyens à mettre en oeuvre pour assurer la rentabilité des entreprises canadiennes, compte tenu des coûts élevés que nous devons assumer.

**M. Chandra Arya:** Permettez-moi de vous poser une question très directe.

**La présidente:** Une très brève question, monsieur Arya.

**M. Chandra Arya:** Elle est très brève.

Le secteur de la fabrication de produits matériels est-il en déclin?

**M. Mark Nantais:** Je dirais que non, pour autant que nous puissions régler bon nombre des problèmes que j'ai soulevés.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons à M. Lewis.

**M. Chris Lewis (Essex, PCC):** Merci, madame la présidente.

Je remercie tous nos témoins de leur présence aujourd'hui. Je vais adresser ma première question à M. Nantais.

Comme vous le savez sans doute, le gouvernement canadien n'a toujours pas communiqué au Parlement les résultats d'une analyse des répercussions économiques, et ce, même si nous avions demandé qu'il le fasse au moins une semaine avant le début des présentes délibérations. Cela dit, mes questions ne porteront pas sur la pertinence de ratifier ou non l'accord, mais plutôt sur sa mise en œuvre. J'entends des chefs d'entreprise exprimer des réserves quant au très court délai de 90 jours entre la ratification et la mise en œuvre de l'accord.

On nous a indiqué que l'un des éléments les plus complexes de cet accord est le resserrement des règles d'origine à respecter pour que des produits aient accès au marché en franchise de droits en vertu de l'ACEUM, une considération qui touche beaucoup le secteur de l'automobile.

J'aimerais d'abord savoir si vous êtes préoccupés par le court délai prévu entre la ratification et la mise en œuvre. Êtes-vous au fait de propositions en vue de la négociation d'une période de transition plus longue, laquelle pourrait même nous mener jusqu'en janvier 2021?

**M. Mark Nantais:** Pour répondre d'abord à votre dernière question, il n'y a pas à ma connaissance de négociations directes à ce sujet. Cela dit, nous avons fait valoir qu'il fallait accorder un délai raisonnable pour que tous ces systèmes et processus puissent être mis en place. J'estime que les gouvernements des trois pays devraient en tenir compte.

**M. Chris Lewis:** Merci.

J'ai une autre question. Comme l'indiquait M. Carrie, l'Institut C.D. Howe a rendu publique une étude sur les répercussions économiques. On peut notamment y lire que les éléments négatifs l'emportent sur les points positifs et que le PIB réel du Canada diminuera de 0,4 %. Les chercheurs de l'industrie ont également dit craindre un possible resserrement des mesures à la frontière.

Partagez-vous leurs préoccupations quand aux avantages globaux de l'accord et aux risques de retard à la frontière?

**M. Mark Nantais:** Est-ce à moi que vous adressez la question, monsieur Lewis?

**M. Chris Lewis:** Oui.

**M. Mark Nantais:** Je vous rappelle que notre industrie est fortement intégrée depuis de nombreuses années. Nous travaillons en collaboration vraiment très étroite avec l'Agence des services frontaliers du Canada. À titre d'exemple, nous avons mis en place dans la foulée du 11 septembre différentes mesures s'inscrivant dans le cadre du programme EXPRES. Nous nous occupons donc des questions de sécurité.

Comme les douanes et les frontières sont un prolongement de notre système de livraison juste-à-temps, nous avons apporté de nombreuses améliorations au fil des ans. Nous sommes donc maintenant en très bonne posture. Le Canada a très bien réagi en la matière, mais s'il venait à y avoir resserrement des frontières, il en résulterait des conséquences graves non seulement pour notre industrie, mais aussi pour de nombreux autres secteurs.

• (1645)

**M. Chris Lewis:** Merci beaucoup.

Combien de temps me reste-t-il, madame la présidente?

**La présidente:** Vous avez deux minutes.

**M. Chris Lewis:** Merci.

Merci pour vos réponses, monsieur Nantais.

Je me tourne maintenant vers les représentants de l'industrie laitière.

Je vais me référer à ce même rapport de l'Institut C. D. Howe sur les répercussions économiques. Des données présentées aux pages 12 et 13 et dans les tableaux 8 et 9 témoignent de l'impact qu'aurait l'ACEUM sur le secteur laitier. Les chiffres pour le Canada sont présentés à la page 12. Pour l'industrie canadienne, les pertes correspondraient à 2,62 % de la valeur des expéditions, y compris un manque à gagner de 699 millions de dollars américains sur le marché intérieur.

Waouh! Compte tenu de la dynamique des négociations et de la situation difficile dans laquelle le Canada s'est retrouvé, avait-on d'autres choix que de faire ces concessions quant aux plafonds d'exportation? Est-il vraiment envisageable de recourir à des mesures administratives?

**M. Jacques Lefebvre:** Les mesures administratives sont envisageables. Elles permettent d'atténuer les répercussions des plafonds.

Pour poursuivre dans le sens de ce que l'on disait précédemment, j'estime important de bien comprendre que les États-Unis ont une surproduction de 15 % dans le secteur laitier et qu'ils souhaitent — et ils ne s'en cachent pas — se positionner sur le marché mondial. Ils ont fait un pas en avant avec cet accord en éliminant la concurrence en provenance du Canada.

Les répercussions sont majeures, et nous disposons de très peu de temps pour rajuster le tir. Il faudrait au minimum que la première année d'application ne commence pas avant le 1<sup>er</sup> août de manière à coïncider avec l'année laitière. Nous constatons par ailleurs que les négociations ont permis d'obtenir une certaine période de transition, entre 2,5 et 4,5 ans, dans le cas de la propriété intellectuelle. En considérant les concessions que nous avons faites dans le secteur laitier, il aurait été bien que la transition ait pu s'étaler sur une plus longue période.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Madame Bendayan.

[Français]

**Mme Rachel Bendayan (Outremont, Lib.):** Merci beaucoup.

Je vous remercie tous d'être venus témoigner aujourd'hui.

Ma question s'adresse à M. Nantais.

[Traduction]

Dans votre déclaration, vous avez indiqué que l'on devrait adopter rapidement le projet de loi C-4 de telle sorte qu'un nouvel accord de libre-échange puisse être ratifié sans tarder. Je crois que vous avez aussi noté l'importance de la plus grande certitude que cet accord nous procure.

Est-ce que cette certitude était recherchée par vos membres au sein de l'industrie automobile et le demi-million de Canadiens qui y travaillent?

**M. Mark Nantais:** Tout à fait. La certitude permet aux décideurs de déterminer où ils vont investir, non seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis et au Mexique. Nos manufacturiers canadiens amorcent maintenant un cycle de nouveaux investissements. En l'absence de la certitude nécessaire, ces décisions d'investissement seront reportées et ce sera tout simplement une occasion perdue. Si ces investissements ne sont pas consentis au cours du cycle actuel, nous n'en verrons sans doute pas la couleur dans un avenir rapproché. C'est l'inconvénient dont je parlais dans mes observations. Certains iraient même jusqu'à dire que si nous ne faisons pas ces investissements maintenant, le Canada peut les oublier à jamais, sauf si nous parvenons à trouver des solutions à l'égard de tous ces coûts élevés associés à l'exploitation d'une entreprise au Canada.

**Mme Rachel Bendayan:** Merci.

Vous avez aussi noté que le secteur de l'automobile est à l'origine d'échanges commerciaux dont la valeur atteint quelque 54 milliards de dollars. Lorsque notre comité a amorcé ses travaux la semaine dernière, nous avons entendu le maire de Windsor parler du potentiel de croissance qu'il envisage pour votre industrie, et plus particulièrement pour les fournisseurs de pièces d'automobile et les autres petites entreprises le long des chaînes de valeur et d'approvisionnement.

Pensez-vous que les perspectives d'investissement sont bonnes dans ces secteurs au Canada?

**M. Mark Nantais:** Il y a des scénarios qui nous permettent d'espérer des possibilités d'expansion ou de nouveaux débouchés, mais j'ai aussi indiqué dans mes observations préliminaires que l'ACEUM est simplement le tremplin qui nous permettra d'aller de l'avant. Si vous voulez, c'est un peu comme le droit d'entrée que nous devons payer pour poursuivre nos activités, mais qui ne nous offre aucune garantie pour l'avenir si l'on ne règle pas tous ces autres paramètres et enjeux dont j'ai parlé.

Nous partageons donc effectivement cet avis, mais personne ne devrait penser qu'il y a quoi que ce soit de garanti.

• (1650)

**Mme Rachel Bendayan:** Je comprends.

Avec le temps qu'il nous reste, peut-être pourriez-vous nous dire un mot de l'importance pour vos membres d'investir dans les technologies zéro émission en nous indiquant quel avenir vous entrevoyez en la matière. Pouvez-vous nous donner un aperçu de ce que seront les automobiles du futur?

**M. Mark Nantais:** Combien de temps avons-nous? Pour vous répondre brièvement...

Parlons d'abord des véhicules zéro émission. Il s'agit essentiellement des véhicules électriques ou à pile à combustible. Ils pénètrent le marché à un rythme sans précédent. Il y a de très nombreux nouveaux modèles et les ventes grimpent en flèche. Je pense que cela va de soi, surtout compte tenu des normes que nous devons respecter en matière d'émissions de gaz à effet de serre. Nous n'y parviendrons pas sans l'électrification de la flotte.

Lorsqu'on commence à s'intéresser aux véhicules connectés et, à un degré d'avancement plus poussé, aux véhicules autonomes, il est bien évident que cela fait intervenir le concept d'économie de partage, notamment quant à l'utilisation de ces véhicules pour les services de transport en commun. C'est vraiment ce que l'avenir nous réserve, mais nous aurons de nombreuses questions à régler avant d'en arriver là. Nous avons au Canada ce petit problème qu'on ap-

pelle l'hiver, et certains des capteurs que nous utilisons fonctionnent un peu moins bien lorsqu'ils sont couverts de neige et dans des conditions semblables. Cela fait partie des petits problèmes techniques à régler.

Je vous dirais que des centaines de milliards de dollars sont investis seulement pour les technologies servant aux véhicules zéro émission. Il ne fait aucun doute que les entreprises veulent que ces investissements rapportent. C'est assurément ce qui nous attend à court et à moyen terme.

**Mme Rachel Bendayan:** Lorsque vous parlez de milliards de dollars d'investissements, cela comprend le Canada?

**M. Mark Nantais:** Oui. Certains de ces autres partenariats dont je parlais pour les logiciels et les capteurs ont un grand rôle à jouer dans la conception de ces véhicules. Autrement dit, il s'agit de composantes du cycle de conception qui sont mises en commun au bénéfice de toutes ces entreprises.

**Mme Rachel Bendayan:** Merci.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Savard-Tremblay, vous avez deux minutes et demie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je m'adresse à M. Nantais, de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

Vous fédérez l'ensemble des constructeurs de véhicules tels que les véhicules individuels, mais également les constructeurs d'autres types de véhicules, n'est-ce pas?

[Traduction]

**M. Mark Nantais:** Je ne sais pas trop à quoi vous faites référence lorsque vous parlez d'autres types de véhicules. Je représente Fiat Chrysler, Ford et General Motors. Ces multinationales font partie des plus grands fabricants de véhicules conventionnels au Canada et en Amérique du Nord.

Une grande partie des arguments que j'ai avancés aujourd'hui sont appuyés à bien des égards par la totalité des constructeurs automobiles au Canada. Je ne vais pas parler au nom des autres, mais nous discutons régulièrement de ces questions. Bon nombre des problématiques sont les mêmes pour tous, et certaines des solutions proposées font consensus.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Vous nous parlez donc d'efforts qui sont faits pour réduire les émissions. Vous parlez d'efforts qui sont faits pour, idéalement, répondre aux cibles de réduction des émissions, donc des préoccupations environnementales que l'industrie du véhicule aurait.

Selon vous, aurait-il été souhaitable que l'Accord contienne des normes environnementales plus fermes?



[Traduction]

**M. Mark Nantais:** Je vous dirais que non pour une raison bien simple. Par exemple, nos normes relatives aux émissions à l'origine du smog sont harmonisées avec celles des États-Unis. Ce sont les normes nationales les plus rigoureuses au monde. Pour leur part, les normes touchant les gaz à effet de serre ont été très fortement resserrées en l'espace d'une année. Il est possible qu'il y ait des changements — il y a un dossier fort complexe en instance aux États-Unis — mais nous continuons à prétendre qu'il est nécessaire d'harmoniser notre réglementation. C'est la même chose pour la sécurité des véhicules et les technologies utilisées, des domaines où nous cherchons à tendre vers un dénominateur commun plus élevé en nous alignant sur les normes nationales en vigueur aux États-Unis.

À bien des égards, on ne peut pas vraiment faire mieux. Il y a peut-être des exemples venant d'autres pays, mais lorsqu'il est question du marché intégré de l'Amérique du Nord, de la nécessité de faire des économies d'échelle et d'assurer l'intégration de ce marché, ce sont des éléments qui... C'est bien simple, si nous concevons des technologies que les gens n'ont pas les moyens de se payer, ces technologies ne se retrouveront pas sur le marché. On perdra ainsi les avantages qu'elles pourraient procurer du point de vue de la sécurité et de l'environnement.

Nous avons besoin des économies d'échelle pour nous assurer que ces technologies demeurent abordables pour les consommateurs et que ceux-ci bénéficient du choix le plus large possible. Sans cela, bon nombre de ces produits ne seront pas accessibles sur le marché canadien où ils seraient de toute manière boudés par les consommateurs parce qu'ils sont trop chers. D'une façon ou d'une autre, nous perdrons les avantages aussi bien pour la sécurité que pour l'environnement.

• (1655)

**La présidente:** Monsieur Blaikie.

**M. Daniel Blaikie:** Je voulais justement traiter de certains éléments liés à la mise en œuvre dans le secteur de l'automobile ainsi que de la question de la réglementation entre le Canada et les États-Unis.

Je constate aussi avec étonnement que personne n'a encore parlé de ce que prévoit le Partenariat transpacifique pour ce qui est de l'automobile. Y a-t-il des points de tension ou de friction entre les mesures prévues dans le cadre de ce partenariat et ce qui a été convenu dans l'ACEUM? Comment toutes ces mesures pourront-elles cohabiter sur le marché canadien?

Pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez?

**M. Mark Nantais:** Le PTPGP, dans sa forme définitive, est un accord que nous n'avons pas appuyé du fait qu'il ne nous procurait pas un accès réciproque complet aux marchés des pays qui en font partie. Même pendant que les négociations se poursuivaient, certains de ces pays, comme le Vietnam, ont mis en place de nouvelles restrictions rendant plus difficile l'accès à leur marché.

Nous devrions négocier ces accords internationaux en nous demandant ce qui est bon pour notre industrie nationale. C'est justement ce que font les autres pays. S'il est impossible d'obtenir un accès réciproque complet en raison des barrières non tarifaires qui persistent et continuent d'être mises en place sans qu'aucune solution satisfaisante ne soit apportée, notre industrie nationale n'en ressortira pas gagnante. En fin de compte, elle pourrait même en souffrir beaucoup.

C'est exactement ce que font les Américains. Ils négocient ces accords internationaux en se demandant ce qui sera bénéfique pour la viabilité à long terme de leur industrie nationale. C'est ce que nous devons toujours garder à l'esprit dans ces négociations.

**M. Daniel Blaikie:** Tout à fait. Si le gouvernement canadien ne négocie pas pour le compte de l'économie canadienne, je ne sais pas...

**M. Mark Nantais:** L'AECG a permis d'améliorer les choses.

**M. Daniel Blaikie:** ... pour le compte de qui il négocie.

**M. Mark Nantais:** Si l'ACEUM n'est pas mis en œuvre, nous ne pourrions plus fonctionner comme une industrie pleinement intégrée et nous perdrons notre capacité concurrentielle à l'échelle planétaire. C'est vraiment crucial.

**M. Daniel Blaikie:** Merci pour vos commentaires.

**La présidente:** Je remercie tous nos témoins de nous avoir fourni ces renseignements si précieux.

Nous allons maintenant interrompre nos travaux quelques minutes seulement, le temps que les prochains témoins s'installent.

• (1655)

(Pause)

• (1703)

**La présidente:** Nous reprenons nos travaux.

Nous poursuivons notre étude du projet de loi C-4, Loi portant mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains.

Bienvenue aux témoins qui nous rendent visite à l'occasion de notre deuxième semaine de séances à ce sujet.

Nous accueillons M. Michael Powell, de l'Association canadienne de l'électricité; Mme Corinne Pohlmann et M. Jasmin Guénette, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante; Mme Isabelle Des Chênes et M. David Cherniak, de l'Association canadienne de l'industrie de la chimie; et M. Jason McLinton, du Conseil canadien du commerce de détail.

Monsieur McLinton, vous serez le premier à prendre la parole.

[Français]

**M. Jason McLinton (vice-président, Division Alimentation et Affaires réglementaires, Conseil canadien du commerce de détail):** Merci, madame la présidente et membres du Comité de l'occasion que vous m'offrez de venir discuter avec vous du projet de loi C-4, Loi portant mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains.

Le CCCD, le Conseil canadien du commerce de détail appuie fortement le projet de loi C-4.

Je vais vous présenter brièvement le CCCD.

Le commerce de détail est le plus important employeur privé au Canada. Plus de 2,2 millions de Canadiens travaillent dans notre industrie. Reconnu comme étant la voix des détaillants au Canada, le CCCD représente plus de 45 000 commerces de tout genre, notamment des grands magasins, des épiceries, des magasins spécialisés, des magasins à rabais, des magasins indépendants et des magasins en ligne.

Les membres épiciers du CCCD sont fiers de faire partie intégrante du système alimentaire canadien. Ils constituent le lien final et direct avec les consommateurs, offrant aux Canadiens la grande variété d'aliments qu'ils mangent tous les jours.

• (1705)

[Traduction]

Le CCCD est tout à fait favorable à l'adoption du projet de loi C-4.

Le Canada est une nation commerçante. Au sein d'une économie moderne, il est essentiel de pouvoir compter sur le libre-échange pour que les exportateurs canadiens aient des débouchés sur les marchés mondiaux et pour que les détaillants et les consommateurs du Canada aient accès à une variété de produits à prix concurrentiels.

La version renégociée de l'ALENA, maintenant connue sous le nom d'Accord Canada-États-Unis-Mexique ou ACEUM, préserve les éléments clés de l'accord de libre-échange en vigueur en y intégrant de nouvelles dispositions actualisées pour mieux tenir compte de la réalité du XXI<sup>e</sup> siècle.

Je veux que les choses soient bien claires. L'ACEUM est une bonne chose, aussi bien pour les détaillants que pour les consommateurs canadiens.

J'aimerais vous parler plus précisément de deux enjeux dans le contexte de l'ACEUM.

Il y a d'abord le seuil de minimis. Les détaillants canadiens sont heureux que l'équipe de négociation du Canada ait réussi à obtenir une entente qui les met à l'abri des demandes tout à fait déraisonnables des Américains. Si l'on avait cédé aux fortes pressions exercées par les cybercommerçants et les services de messagerie des États-Unis qui voulaient que le seuil de minimis soit haussé à 800 \$ américains, les conséquences auraient pu être dévastatrices pour les détaillants du Canada et les quelque 2,1 millions de Canadiens qui travaillent dans le secteur de la vente au détail.

Un seuil à ce niveau aurait procuré un avantage fiscal et tarifaire aux expéditeurs étrangers par rapport aux détaillants canadiens, ce qui aurait eu essentiellement pour effet d'inciter les Canadiens à magasiner n'importe où sauf au Canada, au détriment de ceux-là mêmes qui investissent au pays et y créent de l'emploi. Les secteurs des vêtements, du livre, de la chaussure, des jouets, des articles de sport, des produits électroniques de consommation et des articles domestiques auraient été particulièrement touchés, et ce sont dans ces mêmes secteurs que se spécialisent généralement les petites et moyennes entreprises de vente au détail.

Nous nous réjouissons vivement de pouvoir dire que l'équipe de négociation du Canada n'a pas cédé à ces demandes, et je tiens à remercier personnellement le premier ministre, la ministre Freeland et toute l'équipe canadienne de négociateurs pour le travail accompli à ce chapitre.

J'aimerais traiter en deuxième lieu des contingents tarifaires applicables aux marchandises assujetties à la gestion de l'offre. En négociant l'ACEUM et d'autres nouveaux accords de libre-échange comme le PTPGP et l'AECG, le Canada a presque triplé ses engagements en matière de contingents tarifaires pour des produits assujettis à la gestion de l'offre, ce qui a transformé radicalement le paysage de l'industrie et de la demande des consommateurs dans le contexte canadien.

Notre conseil appuie la décision du gouvernement de procéder à un examen exhaustif de ses contingents tarifaires dans le cadre des accords de libre-échange nouveaux et existants, comme l'ACEUM.

Cela dit, si ces accords de libre-échange ont effectivement pour but d'offrir des prix concurrentiels aux consommateurs canadiens, les détaillants doivent obtenir leur juste part des contingents tarifaires dans le cadre de l'examen mené par Affaires mondiales Canada de manière à pouvoir offrir un plus grand choix aux consommateurs tout en leur donnant accès à ces prix plus bas.

Il faudrait surtout que l'on alloue directement aux détaillants les contingents visant des produits destinés à la vente au détail finale, plutôt que de les partager en tranches si minces que chacune d'elles en vient à n'avoir qu'une valeur négligeable, ou que de permettre l'accès en amont au gros des marchandises prêtes à la vente comme le lait de consommation, le fromage et la volaille.

La réduction du nombre de preneurs de prix le long de la chaîne d'approvisionnement se traduira par des prix plus concurrentiels pour les Canadiens.

Si l'on veut que les Canadiens profitent pleinement de cet accord, il convient, étant donné qu'il n'est pas possible d'allouer directement les contingents aux consommateurs, de les allouer aux gens qui sont les plus rapprochés d'eux, à savoir les détaillants.

[Français]

En conclusion, je vous remercie encore une fois de m'avoir offert l'occasion de présenter la perspective des détaillants de produits alimentaires et d'autres détaillants au sujet du projet de loi C-4.

Je serai heureux de répondre à vos questions.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre les représentants de l'Association canadienne de l'industrie de la chimie.

[Français]

**Mme Isabelle Des Chênes (vice-présidente exécutive, Association canadienne de l'industrie de la chimie):** Merci, madame la présidente.

C'est un honneur d'être parmi vous aujourd'hui.

[Traduction]

Les relations commerciales qui unissent le Canada, les États-Unis et le Mexique représentent l'un des principaux piliers de notre économie. L'accord de libre-échange conclu entre ces trois pays permet de faire progresser ces relations et l'Association canadienne de l'industrie de la chimie et ses membres appuient sa ratification via l'adoption du projet de loi C-4.

L'industrie canadienne de la chimie est une composante cruciale de notre économie comme en fait foi son quatrième rang parmi nos secteurs manufacturiers avec des expéditions annuelles d'une valeur dépassant 58 milliards de dollars. Notre industrie mise en outre énormément sur les compétences. Ainsi, plus de 38 % de nos quelque 90 000 employés ont un diplôme universitaire. Seul le secteur des technologies de l'information fait mieux au pays. Ces employés hautement spécialisés sont bien rémunérés; leur salaire annuel moyen atteint 80 000 \$. L'industrie de la chimie procure en outre indirectement de l'emploi à 525 000 autres Canadiens. Bien que peu de gens aient à l'esprit le rôle joué par la chimie au sein de l'économie, notre discipline a un impact direct dans la conception de plus de 95 % de la totalité des biens manufacturés. C'est le cas notamment dans des secteurs clés de l'économie canadienne, comme les transports, l'agroalimentaire, l'exploitation des ressources naturelles et, bien évidemment, les administrations municipales pour leurs infrastructures de traitement de l'eau et des eaux usées.

J'aimerais profiter du peu de temps à ma disposition aujourd'hui pour faire ressortir quelques éléments clés aux yeux de l'industrie de la chimie au Canada. Disons tout d'abord que le libre-échange est sans l'ombre d'un doute avantageux pour notre secteur, et ce, en Amérique du Nord davantage que partout ailleurs. L'industrie de la chimie au Canada fait partie intégrante d'un système international de flux commerciaux. Notre industrie exporte près de 40 milliards de dollars de produits chimiques par année, n'étant devancée que par les fournisseurs d'équipement de transport dans le secteur manufacturier. En revanche, nos importations dépassent tout juste la barre des 60 milliards de dollars. Les échanges commerciaux du secteur de la chimie ont donc une valeur cumulative d'environ 100 milliards de dollars chaque année.

Quant à nos échanges avec nos voisins nord-américains des États-Unis et du Mexique, ils comptent pour environ 76 % de nos exportations et 58 % de nos importations de produits chimiques pour une valeur annuelle dépassant les 65 milliards de dollars. Nos membres ont des bureaux et des installations de production dans différentes régions du Canada, y compris la Colombie-Britannique, l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Ontario, le Québec et le Nouveau-Brunswick. La valeur des échanges commerciaux quotidiens entre ces entreprises et celles de nos partenaires américains et mexicains se chiffre en centaines de millions de dollars. Chaque jour, des centaines de wagons partent de Fort Saskatchewan, de Sarnia ou de Bécancour à destination d'usines au Texas, en Illinois, en Ohio, dans les États mexicains de Coahuila ou de Chihuahua ou encore dans la ville de Mexico. Ces entreprises installées aux États-Unis et au Mexique nous envoient en retour des centaines de wagons qui ramassent en cours de route de nouveaux produits à Guadalajara, en Louisiane, au New Jersey et à Washington, à destination de manufacturiers à Red Deer, Toronto ou Montréal. Des milliers de camions et de wagons traversent ainsi les frontières de nos trois pays chaque jour dans un mouvement hautement efficace et totalement intégré. Tout cela a été rendu possible par le libre-échange.

J'en arrive à mon deuxième point. Dès qu'il est devenu évident qu'une renégociation de l'ALENA était éminente, notre association s'est empressée d'articuler de façon claire et concise ses priorités pour la préservation et la modernisation du commerce en Amérique du Nord. Bien qu'il était important pour nous de conserver un accès en franchise de droits pour les produits chimiques sur les marchés des États-Unis et du Mexique, nous voulions profiter de cette occa-

sion qui ne se présente qu'une fois par génération pour actualiser les principaux aspects du cadre commercial de l'Amérique du Nord. L'examen des enjeux non tarifaires via la négociation d'un accord de libre-échange est une façon constructive de s'assurer que les partenaires commerciaux adoptent une approche commune, un élément crucial au sein d'une économie fondée sur le savoir. Il s'agit notamment de trouver de nouvelles façons de renforcer la coopération entre gouvernements, d'éviter le double emploi et d'assurer une certaine cohésion réglementaire entre les partenaires commerciaux. Il est primordial de mieux garantir la libre circulation des biens et leur sécurité, mais il importe tout autant de permettre les échanges d'idées et d'information qui contribuent à renforcer nos chaînes d'approvisionnement, à améliorer nos entreprises et à leur procurer un plus grand degré de certitude. Les accords commerciaux modernes vont beaucoup plus loin que les simples questions de droits tarifaires et doivent absolument pouvoir suivre l'évolution de l'économie.

Fait sans précédent, nous avons collaboré avec nos associations sœurs aux États-Unis et au Mexique pour adresser des recommandations tripartites à nos équipes de négociation respectives concernant les modifications à apporter pour moderniser les dispositions touchant les règles d'origine et la coopération en matière réglementaire. Ce sont deux éléments qui jouent un rôle essentiel dans le commerce des produits chimiques.

L'ACEUM permet de préserver et de bonifier le commerce trilatéral de produits chimiques en Amérique du Nord. Il empêche l'imposition de nouveaux droits sur les produits chimiques, modernise les règles d'origine en offrant aux entreprises un menu précis d'options pour la documentation de l'origine de leurs produits, améliore la coopération en matière réglementaire grâce à une annexe sectorielle qui vise à faciliter le partage transfrontalier de l'information et du fardeau administratif en vue de protéger la santé humaine et l'environnement, et renforce l'approche fondée sur le risque qui fait du Canada un chef de file mondial en matière de gestion des produits chimiques. Enfin, l'accord facilite le commerce numérique en veillant à ce que les données de l'industrie puissent circuler librement et en toute sécurité de part et d'autre des frontières.

Le secteur de la chimie a beaucoup évolué depuis la conclusion de l'ALENA. Les échanges transfrontaliers de produits chimiques se chiffrent désormais en dizaines de milliards de dollars. L'ACEUM permettra le commerce de ces produits chimiques en franchise de droits. L'accord permet aussi l'actualisation d'éléments clés qui sont essentiels à une économie du XXI<sup>e</sup> siècle basée sur le savoir en plus de consolider l'approche canadienne fondée sur le risque pour la gestion des produits chimiques.

En terminant, nous souhaiterions remercier le premier ministre et la ministre Freeland pour la grande détermination dont ils ont fait montre dans ce dossier. Nous ne soulignerons jamais assez le travail accompli par notre équipe de négociation à Affaires mondiales Canada. Ces gens-là nous ont démontré qu'il est possible, malgré les tensions qui s'expriment de part et d'autre, d'en arriver à un résultat qui satisfait tout le monde. Je veux aussi noter le haut degré d'engagement des provinces.

Pour ne pas prendre plus de votre temps, je vais arrêter ici mon exposé en espérant pouvoir répondre à vos questions.

• (1715)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante avec Mme Pohlmann.

**Mme Corinne Pohlmann (vice-présidente principale, Affaires nationales et partenariats, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Merci de nous fournir l'occasion d'être des vôtres aujourd'hui pour vous présenter le point de vue des petites et moyennes entreprises sur l'accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Je vais partager mon temps avec mon collègue, Jasmin Guénette. Je le laisse commencer, après quoi je conclurai notre exposé.

[Français]

**M. Jasmin Guénette (vice-président, Affaires nationales, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Merci beaucoup, madame Pohlmann.

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante est un organisme non partisan et sans but lucratif qui représente, partout au pays, 110 000 petites et moyennes entreprises indépendantes qui sont actives dans tous les secteurs de l'économie.

Notre dernier sondage sur le commerce international remonte à 2017. Nous avons alors obtenu 4 400 réponses. À partir de ce sondage, nous avons publié un rapport qui contient plusieurs commentaires de nos membres et certains exemples concrets des enjeux auxquels ils font face quand ils font du commerce international. Nous avons ici quelques exemplaires de ce rapport. Si certains d'entre vous désirent en obtenir un exemplaire, je pourrai vous en remettre un après la présentation. Nous pouvons également vous le faire parvenir par courriel.

Il est important de mentionner que plus de 90 % de toutes les entreprises exportatrices au Canada sont considérées comme de petites entreprises. De plus, 31 % des répondants au sondage disent avoir de l'expérience dans le domaine de l'exportation et 71 % dans celui de l'importation. Certains ne font du commerce international que très occasionnellement, tandis que d'autres en font régulièrement, voire quotidiennement. L'important est que les transactions, quelle que soit leur fréquence, puissent se faire le plus facilement et le plus rapidement possible.

Par ailleurs, 63 % des répondants importent leurs produits ou services des États-Unis et 28 % d'entre eux les exportent vers ce même pays. Pour ce qui est du Mexique, les pourcentages ne sont évidemment pas aussi élevés que pour les États-Unis. Cependant, le Mexique demeure un partenaire important pour les entreprises canadiennes, et cela va en s'accroissant. Ces données démontrent notamment à quel point notre relation commerciale avec les États-Unis est importante. Elles soulignent également à quel point il est important, afin de faire du commerce avec nos partenaires, que les règles soient claires et que l'environnement entourant ces échanges soit prévisible.

Nous avons demandé à nos membres quelles raisons les incitaient à faire davantage de commerce international. Le motif peut être la demande croissante pour un produit ou un service, un désir de croissance ou une occasion d'affaires. En outre, plus d'un tiers des membres ont déclaré que de bons accords commerciaux influençaient leur intention d'exporter leurs produits ou services.

En 2018, nous avons demandé à nos membres si un nouvel accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique devrait inclure des dispositions destinées aux PME. Or nous sommes heureux de voir qu'un chapitre complet du nouvel accord est consacré aux

PME et qu'on y reconnaît le rôle important qu'elles jouent dans l'économie. C'était l'une de nos plus importantes recommandations dans le cadre des négociations qui ont eu lieu. Il s'agit d'une avancée positive, et nous souhaitons que cela aide les PME à faire davantage de commerce international.

Je cède maintenant la parole à ma collègue Mme Pohlmann.

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** Merci, monsieur Guénette.

Nous passons aux priorités et recommandations. Je veux vous dire, d'abord et avant tout, que nous encourageons le gouvernement à aller de l'avant en ratifiant cet accord dès que possible. Nous avons vécu beaucoup d'incertitude au cours des dernières années pour ce qui est du commerce international, et cet accord nous procurera une partie de la stabilité nécessaire dans nos échanges avec notre principal partenaire commercial.

Par ailleurs, nous nous réjouissons vivement de l'inclusion d'un chapitre consacré aux petites entreprises, comme M. Guénette l'a souligné. C'est une bonne façon de reconnaître les difficultés particulières que ces entreprises doivent vivre sur le plan des échanges commerciaux. Si nous voulons que les petites entreprises soient plus nombreuses à être actives sur ce plan, il faut que le gouvernement agisse rapidement pour concrétiser les idées et les principes énoncés dans ce chapitre et dans le reste de l'accord.

S'il importe d'éliminer ou de réduire les droits tarifaires, il est presque tout aussi primordial de simplifier les procédures transfrontalières au bénéfice des PME. Il s'agit notamment de permettre aux camions de traverser plus rapidement la frontière, mais aussi de trouver des moyens de clarifier et de simplifier les procédures et les formalités douanières. Il faut noter particulièrement des mesures comme celles touchant les règles d'origine qui peuvent être un véritable casse-tête pour des petites entreprises qui n'ont pas nécessairement l'expertise ou les ressources nécessaires pour régler les questions qui peuvent se présenter dans ce contexte.

Il peut toutefois être aussi utile de revoir les modalités des programmes de facilitation des échanges comme EXPRES, C-TPAT et IPP en s'assurant qu'ils sont adaptés aux besoins des PME et qu'ils leur sont facilement accessibles. Trop souvent, ces programmes sont conçus en fonction des grandes entreprises sans tenir compte des plus petites.

Il y a quelques autres questions que je souhaiterais aborder. Nous voulons que cet accord puisse être mis en œuvre le plus rapidement possible, mais nous savons également que quelques points préoccupants demeurent. Nous sommes conscients qu'il y a des secteurs pouvant être défavorisés par certaines dispositions de l'accord, et des mesures doivent être prises pour apporter les correctifs nécessaires. À titre d'exemple, nous savons que les gens de l'industrie laitière verront leurs concurrents américains obtenir un accès plus étendu au marché canadien. Pour atténuer le tout, le gouvernement devrait proposer un plan de transition détaillé, indiquer clairement quel genre de compensation sera offerte et fournir l'assurance que les mesures mises de l'avant seront aussi bénéfiques pour les petits producteurs.

Je dois ajouter que nos membres des secteurs de la production céréalière et de l'élevage éprouvent eux aussi des difficultés en raison de différends commerciaux avec des pays comme la Chine et l'Inde, si bien que nous serions certes favorables à des actions visant à régler ces dossiers.

La hausse du seuil de minimis nous préoccupe également. Tout comme les gens du Conseil canadien du commerce de détail, nous nous sommes réjouis de voir le gouvernement tenir tête aux Américains qui voulaient faire passer ce seuil à 800 \$. Nous nous demandons tout de même ce qu'il risque d'arriver avec un seuil qui a été doublé de 20 \$ à 40 \$ pour les fins de la taxation et qui grimpe à 150 \$ pour les droits de douane.

Les petites entreprises de vente au détail du Canada doivent déjà soutenir la forte concurrence des cyberentreprises et des sociétés étrangères, et nous avons l'impression que les changements proposés ici vont les placer dans une situation encore plus précaire. Comme strict minimum, nous demandons au gouvernement d'exiger une application plus rigoureuse des règles par Postes Canada et l'ASFC. Il y a bien des règles qui sont en place, mais elles ne sont pas appliquées. Il nous faut adopter des règles plus strictes et nous assurer que celles déjà en vigueur sont appliquées comme il se doit par Postes Canada et l'ASFC.

Nous exhortons aussi le gouvernement à examiner la possibilité d'offrir d'autres mesures d'allègement si jamais ce changement devient problématique pour les petits détaillants ayant pignon sur rue au Canada.

Ce sont donc les enjeux dont nous espérons pouvoir traiter aujourd'hui. Nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de nous exprimer et nous serons ravis de répondre à toutes vos questions.

• (1720)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre M. Powell de l'Association canadienne de l'électricité.

**M. Michael Powell (directeur, Relations gouvernementales, Association canadienne de l'électricité):** Madame la présidente, merci de nous donner l'occasion d'exprimer notre appui au projet de loi C-4 et à l'ACEUM en vous expliquant comment il va améliorer la situation du Canada à l'intérieur du réseau nord-américain intégré d'électricité.

L'Association canadienne de l'électricité (ACE) est la voix nationale de l'électricité au Canada. Nous avons des membres actifs dans toutes les provinces et tous les territoires; il s'agit d'entreprises qui produisent, transportent et distribuent de l'électricité ainsi que de fournisseurs de technologie et de services de toutes les régions du pays.

Notre secteur de l'électricité fournit de l'emploi à 81 000 Canadiens et contribue au PIB du Canada à hauteur de 30 milliards de dollars. Le secteur soutient en outre indirectement à peu près tous les emplois au Canada, car l'électricité est la fondation de l'économie moderne.

L'électricité est au cœur de la transition du Canada vers une économie à faible intensité de carbone. Au Canada, plus de 80 % de l'électricité est déjà produite à partir de sources non émettrices, ce qui en fait un des réseaux les plus écologiques au monde. En fait, le secteur canadien de l'électricité a déjà réduit ses émissions de gaz à effet de serre de 30 % depuis 2005.

L'électricité va jouer un rôle essentiel dans la transition du Canada vers une économie à faible intensité de carbone.

**La présidente:** Je vous prie de m'excuser, monsieur Powell. Je vous demanderais de ralentir un peu. Je comprends que vous vouliez faire rapidement, mais nos interprètes ont du mal à vous suivre.

**M. Michael Powell:** Notre secteur est particulièrement bien placé pour aider le Canada à progresser vers un avenir plus écoénergétique et à fournir à chaque collectivité canadienne, comme l'indiquait le discours du Trône, une électricité propre et abordable.

Canadiens et Américains partagent un réseau électrique fortement intégré s'appuyant sur plus de 35 lignes de transport transfrontalières à haut voltage. Nos membres se livrent également au commerce bidirectionnel d'électricité avec les États-Unis et collaborent avec leurs homologues américains pour que le réseau demeure fiable et sécuritaire.

L'intégration commerciale est la pierre angulaire d'une relation transfrontalière très positive et mutuellement avantageuse dans le domaine de l'électricité. Canadiens et Américains profitent ainsi de différents avantages en matière d'économie, d'environnement, de résilience et de sécurité en plus d'un accès à une énergie abordable et de plus en plus propre. Ce réseau électrique binational intégré témoigne bien des avantages que procurent le partenariat et la collaboration au bénéfice des deux pays.

Compte tenu de cette situation avantageuse pour les deux parties, l'Association canadienne de l'électricité et son pendant américain, le Edison Electric Institute, ont soumis conjointement leurs observations aux négociateurs des deux côtés de la frontière lors des négociations. Nous y faisons notamment valoir l'importance de préserver la relation commerciale transfrontalière actuelle qui fonctionne bien. Depuis plus de 25 ans, l'ALENA procure stabilité et prévisibilité au réseau interconnecté que nous partageons. La valeur de ce réseau repose sur la garantie d'un commerce d'électricité en franchise de droits offerte par l'ALENA, et nous nous réjouissons de constater que l'ACEUM maintient cette garantie dans son intégralité.

L'ACE est également favorable à une plus grande intégration et à une interdépendance accrue des systèmes énergétiques nord-américains et a accueilli d'un bon œil l'inclusion dans l'ACEUM d'une lettre d'accompagnement Canada—États-Unis sur l'énergie traitant des mesures réglementaires et de la transparence en matière de réglementation.

Plus de 70 térawattheures d'électricité ont franchi la frontière en 2018 dans le cadre d'une relation commerciale dont la valeur dépasse 3 milliards de dollars. Chaque année, quelque 30 États participent au commerce de l'électricité avec le Canada, les exportations canadiennes étant particulièrement soutenues à destination des États frontaliers du Nord. Ces échanges bidirectionnels permettent un approvisionnement en électricité qui répond à la demande avec un maximum d'efficacité, accroît la résilience, fait baisser les prix pour les consommateurs et aide les régions à atteindre leurs objectifs stratégiques et commerciaux. Bon nombre d'entreprises canadiennes et américaines du secteur de l'électricité ont des actifs dans les deux pays.

Les volumes d'exportation du Canada sont plus élevés que nos volumes d'importation, car notre capacité de production d'électricité est généralement supérieure à la demande. En 2018, nos exportations nettes ont été de 48,2 térawattheures, ce qui représente une valeur nette de 2,4 milliards de dollars canadiens. Nous pouvons compter sur des surplus d'approvisionnement ainsi que sur d'excellentes possibilités d'exploitation de nos ressources naturelles.

Du point de vue du Canada, le commerce de l'électricité procure des avantages liés à la fiabilité et à la résilience du réseau de même qu'à l'économie et à l'abordabilité. Bien que les exportations constituent une précieuse source de revenus pour de nombreuses entreprises canadiennes du secteur de l'électricité, ce n'est qu'un côté de la médaille.

Du point de vue des Américains, et plus particulièrement des États frontaliers du Nord, notre électricité est une option d'approvisionnement abordable, fiable, sûre et écologique qui contribue à la sécurité énergétique nationale, à l'atteinte des objectifs environnementaux et à la prospérité économique. Étant donné notre apport abondant en électricité propre et nos excellentes possibilités d'exploitation de ressources écoénergétiques, les importations d'électricité canadienne aident les États-Unis à réduire leur empreinte carbone et peuvent également leur servir de source d'appoint pour favoriser l'exploitation de ressources renouvelables à flux variable comme le soleil et le vent.

Cette relation ne se limite pas à fournir de l'électricité aux résidences et aux entreprises. La sécurité énergétique nationale a aussi été l'une des grandes préoccupations du Canada tout au long des négociations de l'accord. Compte tenu de la nature interconnectée du réseau nord-américain, son exploitation fiable et sûre est une responsabilité partagée. Le Canada et les États-Unis ont ainsi conjugué leurs efforts pour mettre en place des mécanismes pouvant appuyer efficacement le maintien d'un réseau électrique sûr et fiable au bénéfice des entreprises et des collectivités des deux pays.

Le secteur canadien de l'électricité participe activement aux efforts consentis dans le cadre d'institutions et de programmes transfrontaliers qui visent à sécuriser le réseau, comme l'Electricity Subsector Coordinating Council qui bénéficie du concours de hauts fonctionnaires du secteur et de dirigeants d'entreprises de l'industrie de l'électricité des deux pays. Le secteur de l'électricité et le gouvernement prennent part également à des exercices d'intervention en cas d'incident de sécurité transfrontalier comme le GridEx qui a été tenu en novembre dernier dans différentes régions du Canada et des États-Unis.

C'est dans cette optique que le Canada et les États-Unis collaborent étroitement pour la protection des infrastructures essentielles. La cybersécurité et la sécurité des installations sont au cœur des préoccupations de l'industrie et du gouvernement. Bien qu'il y ait déjà une bonne coopération entre nos gouvernements et nos industries, il y a toujours possibilité de renforcer les protocoles de cybersécurité.

Tout bien considéré, il demeure envisageable de mieux tirer parti de l'excellent partenariat établi entre le Canada et les États-Unis dans le secteur de l'électricité. La ratification de l'ACEUM contribuera à offrir la stabilité et la prévisibilité nécessaires au sein du réseau électrique intégré que nous partageons de telle sorte que notre partenariat puisse continuer à porter ses fruits.

• (1725)

Nous poursuivrons nos efforts pour faire de l'Amérique du Nord la meilleure région au monde en matière d'énergie. Nous allons pour ce faire travailler en faveur de la sécurité énergétique et de l'abordabilité, renforcer les mesures de protection de l'infrastructure énergétique et atteindre nos objectifs environnementaux.

Je vous remercie du temps que vous m'avez consacré.

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Powell.

Nous passons maintenant aux questions des membres du Comité en commençant par M. Hoback.

**M. Randy Hoback:** Merci, madame la présidente.

Merci à nos témoins d'être des nôtres cet après-midi. Je vous en suis reconnaissant.

Vous savez sans doute que nous tenons des séances prolongées pendant toute la semaine. Nous faisons de notre mieux pour offrir aux 200 personnes qui souhaitent comparaître devant le Comité la chance de venir nous parler des répercussions de l'ACEUM, le nouvel ALENA.

Ce n'est pas l'accord comme tel qui nous préoccupe; nous allons en approuver la ratification. Nous espérons pouvoir entreprendre l'étude article par article du projet de loi jeudi ou vendredi, après quoi notre travail sera terminé. Pour ce qui est du Sénat, c'est une tout autre histoire. Le premier ministre devra s'arranger avec les sénateurs; c'est son dossier à lui. Quoi qu'il en soit, pour autant que la Chambre des communes est concernée, nous devrions franchir toutes les étapes pour que ce projet de loi soit adopté, ce que tout le monde souhaite à mon avis.

Il y a certaines préoccupations dont je voudrais vous faire part.

Je vais d'abord m'adresser aux représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Il y a bien des gens qui nous demandent de ratifier l'accord, mais qui sont un peu interloqués lorsqu'on commence à leur parler des dispositions qu'il renferme.

Vous avez cité un bon exemple en parlant du seuil de minimis. Il passe de 20 \$ à 40 \$, et il est fixé à 150 \$ pour les droits de douane.

Vous rendez-vous compte que Postes Canada ne peut pas percevoir ces sommes? Il y a seulement les services de messagerie à l'extérieur de Postes Canada qui peuvent le faire.

• (1730)

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui, et c'est l'une des raisons pour lesquelles nous sommes un peu inquiets des répercussions de cette mesure. C'est le cas de Postes Canada qui est vraiment problématique. Il n'y a jamais eu de difficultés avec les services de messagerie. Je crois que les services de messagerie ont toujours été assez efficaces dans la perception des droits et des taxes, même avec les règles déjà en vigueur. Postes Canada ne l'a jamais fait, et voilà maintenant que la société est exemptée.

Je serais portée à croire — et peut-être que mon collègue du Conseil canadien du commerce de détail pourrait le confirmer — que la plupart des envois sont expédiés via Postes Canada.

**M. Randy Hoback:** Oui, et ce sera donc 20 \$ si vous utilisez les services de Postes Canada, et la nouvelle règle s'appliquera si vous avez recours à un autre service de messagerie, peu importe lequel.

Il est bizarre que l'on veuille ainsi exempter Postes Canada. Pourquoi donc? Le service de messagerie est la seule composante rentable de cette société. Si vous demandez aux gens d'affaires, ils vont vous dire que la règle s'applique à tout le monde. Si vous leur parlez de l'exemption avec Postes Canada, ils commencent à se demander ce que l'accord peut bien cacher d'autre.

Cela montre bien qu'il nous faudrait un peu plus de temps pour examiner le tout de façon plus poussée. Il faut espérer que des changements seront possibles une fois l'accord mis en œuvre.

Cependant, il se peut fort bien que les gens du Conseil canadien du commerce de détail souhaitent qu'il demeure inchangé.

Peut-être voulez-vous que l'accord demeure intact. Est-ce que cela faisait partie de votre stratégie lors des consultations...?

**M. Jason McLinton:** Oui, nous avons participé intensivement aux consultations, comme vous le savez.

Nos membres auraient aimé que le seuil de minimis passe à zéro. Comme vous l'avez mentionné, dans le cadre de l'ALENA renégocié ou de l'ACEUM, pour tout achat de moins de 40 \$ de limite d'imposition et de 150 \$ pour les droits de douane, vous incitez essentiellement les gens à effectuer ces achats ailleurs qu'au Canada. Nous aurions aimé que ce seuil demeure le même ou soit réduit à zéro.

Cela dit, il y a des réalités très pratiques au fait de devoir administrer cela à la frontière, de même que les pressions que l'équipe de négociation canadienne subissait de la part du gouvernement américain.

Somme toute, ce n'est pas quelque chose qui enchante nos membres, mais ils sont extrêmement ravis de voir que nous y sommes arrivés, à la lumière des pressions que subissaient les équipes de négociation.

**M. Randy Hoback:** Oui, je sais que les 800 \$ auraient eu un effet dévastateur.

En fait, si vous regardez le coût de faire des affaires au Canada par opposition au coût de faire des affaires dans d'autres pays dans le monde, avec la taxe sur le carbone notamment, c'est beaucoup plus élevé ici. Comme vous l'avez dit, vous prenez le seuil de minimis et l'augmentez et vous portez la taxe à 150 \$ et, tout à coup, vous faites concurrence à l'Américain de l'autre côté de la frontière qui vend un produit aux alentours de 60 \$...

**M. Jason McLinton:** Au final, je pense que nos membres n'y auraient pas vu d'inconvénient si le même allègement fiscal de 800 \$ avait été accordé aux détaillants et aux consommateurs canadiens...

Je ne peux pas me prononcer sur l'incidence sur les recettes du gouvernement, mais si vous accordez un allègement fiscal aux détaillants étrangers, vous devriez l'accorder aux détaillants qui investissent dans le pays.

**M. Randy Hoback:** D'accord.

Michael, vous avez parlé de cybersécurité dans le réseau. C'est très préoccupant à l'heure actuelle avec les réseaux 5G.

Lorsque je vais aux États-Unis, il est curieux que lorsqu'on discute avec des membres de la Chambre ou du Sénat, les premiers sujets qu'ils soulèvent sont Huawei, les réseaux 5G et la cybersécurité. En fait, je me rappelle il y a trois ans à la conférence des gouverneurs qu'ils ont uniquement parlé de cybersécurité, sans même mentionner Huawei.

Cet accord nous donne-t-il la flexibilité de choisir n'importe quel fournisseur de service que nous voulons pour notre réseau 5G, tout en maintenant un niveau de sécurité approprié?

**M. Michael Powell:** Eh bien, je connais les opinions de nos amis du Sud.

L'élément principal sur lequel le Canada devra prendre une décision, c'est qu'en raison de la façon dont nous exploitons notre réseau de production d'électricité — nous acheminons l'électricité par

câbles à la vitesse de l'éclair en Amérique du Nord —, l'équipement doit être le plus sécuritaire et fiable possible.

On peut lire régulièrement dans les journaux et les documents publics à propos des défis de la chaîne d'approvisionnement, pas juste pour des opérations régulières, mais pour certains des systèmes de contrôle industriels qui sont en place. Je pense que l'important, c'est que nous devons travailler en collaboration, pas seulement ici et aux États-Unis, et pas seulement avec les grandes entreprises, mais aussi reconnaître qu'il y a des petits exploitants qui doivent avoir accès aux technologies pour éviter qu'il y ait des faiblesses dans le réseau. La partie la plus faible de la chaîne est là où il y aura une rupture.

**M. Randy Hoback:** Nous avons rencontré des fabricants d'automobiles japonais aujourd'hui à leurs installations au Canada. Ils ont déclaré que l'un des obstacles qu'ils voient en ce moment dans la mise sur pied d'une nouvelle usine pour des véhicules électriques ou hybrides, c'est qu'il n'y a aucun fabricant de batteries au Canada ou en Amérique du Nord.

Pensez-vous que nous avons l'infrastructure en place, et qu'elle sera en place? Les règles sous le régime du nouvel AEUMC permettent-elles que cette infrastructure soit construite pour les véhicules électriques, les bornes de recharge, la capacité et les hybrides? Est-ce que cela devient la norme?

**M. Michael Powell:** Bien que nous soyons préoccupés par l'expansion des infrastructures pour les véhicules électriques, c'est moins une question de relations commerciales et plus une question de politiques internes canadiennes. Les lois sur les compteurs électriques n'ont pas été mises à jour depuis des décennies, ce qui rend très difficile l'installation de nouveaux compteurs électriques, tant dans les maisons que les entreprises. Nous devons mettre à jour ces règles pour nous assurer que les infrastructures sont là et que nous pouvons agir.

C'est là où nous verrons de véritables occasions pour des entreprises novatrices, de même que dans les immeubles de condominiums et d'appartements. Je pense que cela dépasse la portée de l'ACEUM. Je ne sais pas trop combien d'infrastructures sont construites aux États-Unis, mais le Canada peut faire beaucoup avec ses propres politiques pour faciliter la mise en place d'infrastructures pour véhicules électriques pour les gens et les entreprises.

• (1735)

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Powell.

Nous allons entendre M. Sheehan.

**M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.):** Merci beaucoup de vos déclarations. Vous avez évoqué de nombreux points dans votre déclaration auxquels nous devons réfléchir.

Je vais m'adresser à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante en premier.

Vous avez mentionné le chapitre lié aux petites et moyennes entreprises et les possibilités connexes. J'ai une question à deux volets.

Premièrement, dans quelle mesure les petites et moyennes entreprises sont-elles au courant de l'existence de ce chapitre et des occasions? Deuxièmement, quelles mesures le gouvernement canadien peut-il prendre pour mieux sensibiliser la population?

**Mme Corinne Pohlmann:** Elles ne savent probablement pas qu'il y a un chapitre sur les petites entreprises. Cependant, nous faisons ce que nous pouvons dans les sondages pour les informer de l'existence de ce chapitre et, surtout, de ce qu'il signifie. C'est la clé. Les paroles n'importent pas vraiment; il faut que des mesures soient prises.

Je pense que ce que le gouvernement canadien peut faire, c'est de prouver par ses actions qu'il tient sérieusement à reconnaître que les besoins des petites entreprises en lien avec le commerce international sont différents des besoins des plus grandes entreprises.

Elles pourraient être un peu plus proactives pour obtenir une rétroaction sur la façon dont elles pourraient changer leurs processus habituels plutôt que, par exemple, créer des portails où il leur est plus facile d'accéder aux autres ministères du gouvernement. Ce sera la meilleure façon de vraiment communiquer cela aux petites entreprises, en faisant ce qui doit être fait pour prendre conscience qu'il y a des occasions. Ce ne sera pas aussi difficile qu'on le pensait initialement.

**M. Terry Sheehan:** J'ai déjà travaillé pour la société de développement économique locale qui crée des petites entreprises. C'est une histoire très semblable qui se répète au fil du temps. C'est logique. J'avais ma propre petite entreprise, et contrairement à Algoma Steel dans ma circonscription, par exemple, qui fait beaucoup d'échanges commerciaux et a un service entier qui se consacre aux exportations et importations, vos petites et moyennes entreprises peuvent parfois compter une personne ou deux. Ces entrepreneurs sont si occupés que bien souvent, ils n'ont pas ces occasions.

Je suis également le secrétaire parlementaire pour la ministre Joly sur les organismes de développement économique régional. L'une des choses que j'essaie de comprendre, c'est la façon dont nous pouvons développer et utiliser Exportation et développement Canada ou des programmes comme FedNor ou FedDev — je ne vais pas nommer tous les autres organismes de développement économique régional au pays —, afin qu'ils puissent jouer un rôle plus important dans les missions commerciales au Canada et à l'étranger, et plus particulièrement avec les États-Unis.

Qu'en pensez-vous?

**Mme Corinne Pohlmann:** Des organismes comme EDC et le Service des délégués commerciaux ne sont pas bien connus parmi les petites entreprises. En fait, lorsqu'elles apprennent leur existence, elles ont souvent l'impression que ces organismes ne sont pas conçus pour elles mais plutôt pour des entreprises de plus grande taille. Nous leur disons constamment, « Non, ils sont en fait conçus pour vous ».

Là encore, je pense qu'il faut trouver des moyens de faciliter le processus. Je vais vous donner un exemple. Lorsque vous allez sur le site Web du gouvernement du Canada, il est très difficile de trouver des renseignements visant précisément les petites entreprises. Le site met beaucoup l'accent sur les Canadiens, ce qui est logique, mais il faut faire comprendre aux entreprises qu'il y a une section qu'elles peuvent consulter pour obtenir les renseignements dont elles ont besoin. Il n'est pas facile de naviguer sur le site. C'est le point de départ.

Il y a des mesures que l'ASFC peut prendre qui sont plus axées sur les renseignements dont les entreprises ont besoin pour importer ou exporter des biens. Même si elles importent davantage, c'est là où les petites entreprises doivent aller pour obtenir des renseignements. Elles s'adressent aux agents frontaliers. Elles doivent aussi

recevoir un message plus cohérent concernant ce qu'elles doivent faire pour exporter des biens de façon efficace.

Au final, elles parlent d'un guichet unique depuis des années. C'est l'idée selon laquelle les petites entreprises qui veulent faire des échanges commerciaux se rendent à un seul endroit pour obtenir tous les renseignements dont elles ont besoin de tous les ministères gouvernementaux différents. Ce guichet unique n'existe toujours pas. Les entreprises doivent déterminer si elles doivent s'adresser à l'ACIA, à l'USDA ou...

C'est là où ces types d'ententes peuvent être utilisées conjointement. Il n'y a pas que le Canada; il y a aussi les États-Unis, et on peut traiter avec tous les ministères gouvernementaux à un guichet unique plutôt que de déterminer avec lesquels il faut traiter.

C'est ce qui aidera vraiment les petites entreprises à participer davantage au commerce.

**M. Terry Sheehan:** Il y a deux volets. Il faut plus d'éducation, de formation et de sensibilisation.

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui, et il faut simplifier les processus.

**M. Terry Sheehan:** Pour simplifier les processus, l'une des choses que la ministre Freeland a soulignées était que la paperasse que toutes les entreprises doivent remplir pour traverser la frontière est grandement réduite dans le cadre du nouvel accord. Nous espérons que cela stimulera les activités également.

• (1740)

**Mme Corinne Pohlmann:** Ce serait une bonne chose.

**M. Terry Sheehan:** Selon la statistique que l'on examine, de 75 à 90 % des Canadiens vivent à moins d'environ 160 kilomètres des États-Unis. Ce n'est pas surprenant, à regarder vos statistiques, que les États-Unis soient le principal pays avec lequel nous faisons des importations et des exportations.

J'ai une question pour les détaillants également.

Que peut faire le gouvernement exactement pour soutenir l'industrie du commerce de détail? C'est une question un peu semblable mais plus précise. Je pense à où se trouve l'argent à l'heure actuelle. C'est une excellente occasion pour nos cousins américains d'acheter divers produits, que ce soit en se rendant dans des villes frontalières comme Sault Ste. Marie et au Canada ou en achetant des produits en ligne. Quel conseil auriez-vous pour nous?

**M. Jason McLinton:** Mettez en place un programme de rabais pour les visiteurs. Le Canada est le seul pays de l'OCDE qui n'a pas de programme de rabais pour les visiteurs. Pensez essentiellement à l'Europe et au programme de taxe sur la valeur ajoutée et à d'autres pays. Le Japon a un très bon modèle que nous examinons attentivement dans le cadre duquel les consommateurs peuvent faire des achats et les taxes sont remboursées directement au point de vente.

Je pense que le Canada a absolument besoin d'un programme de rabais pour les visiteurs afin d'encourager plus de gens à visiter le Canada, comme vous l'avez suggéré. Ce programme n'avantagerait pas seulement les détaillants. Il avantagerait d'autres commerçants lorsque les gens doivent se trouver un endroit où rester ou manger pendant leur séjour. Le Canada a absolument besoin d'un programme de rabais pour les visiteurs.



Si vous me permettez d'aborder votre autre question, les petits et moyens détaillants s'adressent au Conseil canadien du commerce de détail pour obtenir des renseignements. Nous représentons plus de 45 000 commerces au pays et même certains détaillants que les gens peuvent considérer — et je cite — comme étant des grands détaillants. Selon le modèle d'affaires et dans le cadre des modèles de franchise, ce qui arrive tout le temps, ce sont toutes des petites entreprises au pays. Comme je l'ai dit, nous représentons 45 000 commerces. Les détaillants s'adressent au Conseil canadien du commerce de détail pour obtenir ce type de renseignements car, d'une part, ils nous font confiance et, d'autre part, nous pouvons leur communiquer ces renseignements de manière concrète.

D'après moi, si je devais conseiller le gouvernement sur la façon de véhiculer le message, je lui suggérerais de collaborer avec les associations de l'industrie comme le Conseil canadien du commerce de détail.

**M. Terry Sheehan:** D'accord. Très bien.

Combien de temps me reste-t-il?

**La présidente:** Vous avez 30 secondes.

**M. Terry Sheehan:** D'accord.

Vous n'avez pas beaucoup de temps pour répondre à cette question, mais je suis tout à fait conscient que les chaînes d'approvisionnement touchées par cela, et plus particulièrement les petites et moyennes entreprises, tireront des avantages lorsque nous atteindrons un libre-échange complètement affranchi de droit. Je pense que nous sommes à environ 99 %. Nous nous efforçons d'éliminer ce 1 % sous peu. Nous espérons, maintenant que nous avons des règles d'engagement sur le règlement des différends — c'est davantage une observation que je fais ici, mais je vois de nombreux hochements de tête —, atteindre les 100 %.

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Sheehan.

Monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vous remercie tous et toutes d'être ici et de nous faire part de vos réalités ainsi que de celles des groupes que vous représentez.

Je veux d'abord poser une question au représentant du Conseil canadien du commerce de détail.

Nous savons que l'un des plus gros défis pour le commerce de détail, aujourd'hui — vous me corrigerez si je me trompe —, semble être la concurrence du commerce numérique. C'est à la fois un gros défi, mais également une difficulté très considérable en ce qui concerne le commerce de détail tel qu'on l'a connu traditionnellement du moins, dans les années 1990 et 2000.

Je ne sais pas si vous avez également étudié cette part de l'Accord. Nous avons accueilli des intervenants du milieu du commerce numérique, qui nous disaient qu'il y avait davantage de libéralisation et que, finalement, les géants de l'industrie numérique allaient peut-être avoir davantage de passe-droits en la matière.

Y voyez-vous néanmoins un danger ou, à tout le moins, un défi?

[Traduction]

**M. Jason McLinton:** Vous allez devoir m'excuser, monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

Le « commerce numérique » signifie-t-il « en ligne »?

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Oui.

[Traduction]

**M. Jason McLinton:** Nos membres sont très compétitifs dans l'espace en ligne. Les détaillants au Canada excellent dans cet espace, et ceux qui sont particulièrement bons sont ceux qui comprennent le lien entre les opérations sur place et celles en ligne. Il y a les consommateurs canadiens qui se rendront sur place à la recherche d'un produit et voudront le toucher, et il y a les consommateurs qui iront en ligne pour acheter un produit, ou feront le contraire. Ils iront faire des recherches en ligne et se rendront au magasin pour toucher le produit et l'acheter.

Je ne veux pas que mes observations sur le seuil des minimis créent de la confusion entourant ce point d'aucune façon, à savoir que nos membres sont très compétitifs dans cet espace. Ce que je dis, c'est que lorsque je parle du seuil des minimis, je parle d'exploitants en ligne à l'étranger qui disposent d'un avantage fiscal et d'un avantage lié aux tarifs douaniers qu'un détaillant canadien n'a pas. C'est pourquoi nous appuyons fortement la façon dont l'équipe de négociation a fixé le seuil des minimis. Nos membres sont très compétitifs dans l'espace en ligne.

• (1745)

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je vous remercie.

Je me tourne maintenant vers la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

On sait que l'accès aux PME était une grande promesse de l'ALENA, qu'on pourrait qualifier d'accord sortant.

Cela a été aussi l'un des grands succès. Au sujet des PME québécoises à tout le moins, je me souviens d'avoir longtemps entendu MM. Parizeau et Landry nous dire que cela avait été un succès incroyable de nous donner l'accès au marché du Sud.

Vous nous parlez d'un chapitre à part, mais ce qui a été mentionné, essentiellement, c'est qu'on reconnaît l'importance des PME, qui est indéniabile. Vous recommandez également un grand nombre de solutions pour accompagner la ratification de l'Accord.

Dans l'Accord, y a-t-il des innovations majeures, outre le fait qu'il y a un chapitre à part et qu'on reconnaît l'importance des PME?

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** Oui. Le chapitre sur les petites entreprises dans cet accord est très important. C'est seulement le deuxième ou le troisième accord. Le chapitre sur les petites entreprises est apparu pour la première fois dans l'Accord de partenariat transpacifique, et celui-ci l'a adopté à cette échelle. La raison pour laquelle il est important, c'est qu'il reconnaît les différences des petites entreprises dans le commerce international.

Lorsqu'on examine les détails, on voit que ce n'est pas exécutoire. Il porte uniquement sur la façon de mieux communiquer et d'échanger des renseignements. C'est le principe sous-jacent qui est vraiment important. Reconnaître que les petites entreprises sont importantes dans le secteur du commerce international est important, à mon avis.

J'adorerais voir des éléments novateurs, ou des ajouts, non seulement dans ce chapitre, mais dans l'accord, dans des secteurs qui sont importants pour les petites entreprises, ce que j'ai mentionné plus tôt.

Gérer la facilitation du commerce est le plus gros problème. C'est la façon de gérer les règlements, les processus douaniers. Ce sont les secteurs qui sont les plus importants pour les petites entreprises.

Les droits de douane sont importants, et tout le monde veut faire... mais vous pouvez à tout le moins les comprendre. Ce sont les imprévus comme ce que nous appelons les barrières commerciales non tarifaires qui font toute la différence dans une petite entreprise. Nous devons nous assurer, lorsque nous examinons des façons de réduire les processus douaniers et les règlements, de tenir compte des répercussions sur les petites entreprises — et elles sont différentes de celles sur les entreprises de plus grande taille. J'espère que nous en ferons plus en ce sens.

En incluant ce chapitre, j'espère que lorsque nous discutons des façons de réduire les obstacles réglementaires et de faciliter le commerce, nous devons penser aux enjeux en tenant compte des petites entreprises, car les défis auxquels elles sont confrontées sont très différents.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Ce serait une question à long développement.

Est-ce que j'aurai une autre intervention plus tard, madame la présidente? Je ferais mieux d'attendre, si c'est le cas.

[Traduction]

**La présidente:** Il vous reste 30 secondes pour la question et la réponse.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Pourrai-je intervenir plus tard?

[Traduction]

**La présidente:** Oui, si nous continuons.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** D'accord.

Je vais attendre d'avoir davantage de temps pour poser ma question.

[Traduction]

**La présidente:** D'accord, je vous remercie.

Monsieur Blaikie, la parole est à vous.

**M. Daniel Blaikie:** Monsieur McLinton, j'aimerais revenir à la question des contingents tarifaires et de leur attribution, car je sais que c'est une question à laquelle les producteurs et les transformateurs laitiers s'intéressent de près.

On a posé des questions à propos de la façon dont ils fonctionnent dans le cadre de l'AECG. Est-ce que les détaillants sont conscients de la pression et des défis qu'ont entraînés ces accords commerciaux et l'expansion de l'accès aux marchés étrangers pour les producteurs canadiens?

**M. Jason McLinton:** Je vous remercie pour votre question, monsieur Blaikie.

Lorsqu'on parle de détaillants canadiens précisément dans le domaine des produits assujettis à la gestion de l'offre, il s'agit des détaillants en alimentation, qui appuient sans réserve les producteurs et les agriculteurs canadiens. Ils vendent leurs produits, et les consommateurs en viennent à exiger des produits agricoles canadiens, car ce sont des produits de calibre mondial. Nos membres les appuient fortement. En ce qui concerne l'examen par le gouvernement des contingents tarifaires qui s'appliquent aux produits assujettis à la gestion de l'offre dans le cadre d'accords comme l'ACEUM, ce que nous disons, c'est qu'il faut veiller à ce que ces accords profitent également aux consommateurs canadiens.

Puisqu'il est impossible d'accorder des contingents en franchise de droits directement aux consommateurs, on peut en accorder à ceux qui sont le plus près des consommateurs, c'est-à-dire les détaillants, si l'objectif de ces accords commerciaux est d'obtenir de meilleurs prix pour les consommateurs canadiens. Tout ce que nous disons, c'est qu'il faut s'assurer que les détaillants obtiennent leur juste part. Dans le passé, on n'a pas tenu compte des détaillants quand il s'agissait d'attribuer des contingents en franchise de droits.

● (1750)

**M. Daniel Blaikie:** Ne croyez-vous pas que, outre le prix, les consommateurs considèrent que d'avoir plus de choix constitue également un avantage, et que nous pourrions dire que certaines des dispositions concernant l'accès aux marchés ne sont pas seulement... ? En fait, ces dispositions permettent à des producteurs dans d'autres pays d'élargir leur marché. Elles ont très peu à voir avec les consommateurs canadiens. Seriez-vous d'accord pour dire que ces dispositions peuvent être également considérées comme un moyen d'offrir davantage de choix aux consommateurs plutôt qu'uniquement comme une façon de faire baisser le prix des produits laitiers au Canada?

**M. Jason McLinton:** Tout à fait. Les consommateurs canadiens exigent plus de choix. Je dois dire très honnêtement que, puisque nous vivons au Canada, il est plus difficile de cultiver certains produits à des moments précis de l'année, en particulier des fruits et des légumes frais. Les consommateurs canadiens s'attendent maintenant à trouver à longueur d'année des fruits et légumes et d'autres produits de la plus grande fraîcheur.

La question est certes d'obtenir des prix concurrentiels pour les consommateurs et de leur offrir davantage de choix. C'est pourquoi les détaillants doivent obtenir leur juste part des contingents au terme de l'examen qu'est en train de mener Affaires mondiales Canada.

**M. Daniel Blaikie:** Est-ce que les détaillants sont ouverts à l'idée de gérer leurs contingents tarifaires de façon à ne pas faire concurrence aux produits canadiens offerts sur le marché actuellement?

**M. Jason McLinton:** C'est une idée très intéressante. Je pense qu'elle mérite de faire l'objet de discussions.

**M. Daniel Blaikie:** Merci. J'ai bien hâte à ces discussions.

Monsieur Powell, j'ai écouté votre exposé avec grand intérêt. Je suis électricien en construction de métier. C'est pour cette raison que je m'intéresse beaucoup à votre industrie. Ce que j'ai compris, c'est que l'avantage selon votre organisme, c'est que le statu quo est maintenu en majeure partie. C'est exact?

**M. Michael Powell:** Tout d'abord, je vous remercie pour votre appui constant à l'égard des monteurs de lignes au Canada.

Ce qui était le plus important pour nous, c'était le maintien du statu quo, car cela permet d'offrir de la certitude, alors que nous cherchons des occasions de bâtir d'autres relations. Il y a un marché aux États-Unis. Comme nous l'avons dit, il y a des avantages pour les deux pays, non seulement lorsqu'il s'agit de fournir de l'électricité, mais aussi lorsqu'il est question de favoriser les énergies renouvelables, comme l'énergie éolienne.

Prenons par exemple le Manitoba. La nouvelle ligne de transmission entre le Manitoba et le Minnesota permettra au Minnesota de produire davantage d'énergie éolienne et d'utiliser l'électricité fournie par Manitoba Hydro pour soutenir cette production. C'est fantastique. Nous habitons tous un même territoire. Cela démontre la valeur des réseaux interconnectés.

**M. Daniel Blaikie:** Outre le maintien de la certitude, y a-t-il quelque chose en particulier dans cet accord qui pourrait nous offrir des débouchés stratégiques et qui n'existait pas dans l'ancien accord?

**M. Michael Powell:** La lettre d'accompagnement visant le secteur de l'énergie est axée sur l'avenir. Le plus important pour nous, c'était le maintien de la relation. Au bénéfice de tous, elle est maintenue.

**M. Daniel Blaikie:** Je vous remercie beaucoup.

Je vais maintenant m'adresser aux représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Lorsque vous parlez de faciliter la circulation transfrontalière, ce qui, à mon avis, va dans l'intérêt de tous, cela signifie essentiellement qu'il faut embaucher davantage de personnes. Je présume que vous êtes en faveur de cela, malgré le fait qu'il y aurait une augmentation des dépenses publiques. Quelles autres mesures devraient être prises selon vous?

**Mme Corinne Pohlmann:** En ce qui concerne la circulation transfrontalière et le processus à suivre pour le passage des marchandises à la frontière, je crois que nous pourrions examiner des façons de rendre tout cela plus efficace. Actuellement, nous avons des choses comme les classements du SH. Si une entreprise importe continuellement le même produit, pourquoi doit-elle toujours inscrire le classement chaque fois? Ce sont de petites choses, mais si nous pouvons trouver des façons de les simplifier pour les petites entreprises, et même pour les grandes entreprises, quoiqu'il est souvent plus facile pour celles-ci d'avoir accès aux personnes qui peuvent les aider avec cela, il y aurait un effet positif important.

C'est le genre de choses dont nous parlons. Il n'est pas seulement question de la frontière physique. Il y a également la paperasse et les processus nécessaires pour faire passer les marchandises à la frontière. C'est un aspect important également.

• (1755)

**M. Daniel Blaikie:** Il nous faut de meilleurs processus et davantage de fonctionnaires. Je suis ravi de l'entendre.

**Mme Corinne Pohlmann:** Je n'ai pas dit cela.

**La présidente:** Je vous remercie, monsieur Blaikie.

Monsieur Kram, vous disposez de cinq minutes.

**M. Michael Kram (Regina—Wascana, PCC):** Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Powell, j'ai rencontré récemment des représentants du secteur de l'automobile. Ils ont exprimé des préoccupations à propos des tarifs élevés d'électricité en Ontario. Dans cette province,

les tarifs sont-ils environ 25 % plus élevés qu'en Ohio et au Michigan, et près de 75 % plus élevés qu'au Texas.

Pourquoi les tarifs d'électricité au Canada sont-ils supérieurs à ceux des États-Unis?

**M. Michael Powell:** Il faut se rappeler qu'au Canada il n'y a pas qu'un seul marché de l'électricité. Il y a 13 différents marchés. Dans une province qui a davantage recours à l'hydroélectricité, les tarifs risquent d'être plus bas que dans d'autres provinces. Il est possible que dans d'autres provinces les tarifs soient plus élevés qu'en Ontario. Chaque province a fait des choix politiques au cours des dernières décennies quant à la façon d'alimenter son réseau, de fournir l'électricité aujourd'hui et dans l'avenir.

Nous encourageons le gouvernement à examiner des moyens de réduire, maintenant et dans l'avenir, les obstacles qui empêchent nos membres d'offrir les tarifs les plus bas possible aux consommateurs. Il doit notamment réduire les obstacles réglementaires et les effets cumulatifs.

**M. Michael Kram:** Vous avez dit que le Canada est un exportateur net d'électricité aux États-Unis. Que peut-on faire pour accroître le commerce transfrontalier dans le secteur de l'électricité en vue de réduire les tarifs pour les consommateurs partout au pays?

**M. Michael Powell:** Eh bien...

**M. Michael Kram:** Je suis désolé, je voulais dire le commerce interprovincial.

**M. Michael Powell:** Je comprends. En fait, cela dépend des partenaires.

Ce que nous allons constater avec le temps au Canada, c'est une augmentation des réseaux de transmission entre les administrations. Le Manitoba et la Saskatchewan ont signé un protocole d'entente pour examiner la question. Les discussions vont bon train en ce moment même au Canada atlantique, où l'on semble vouloir accroître les réseaux de transmission vers cette région. Les gouvernements de l'Ontario et du Québec vont aussi devoir discuter des possibilités dans ces deux provinces.

Il n'y a pas que la proximité géographique qui compte, malheureusement. Tout repose en fait sur les choix des provinces et des entreprises relativement au mode de production, l'endroit où se trouvent leurs meilleures sources d'approvisionnement, et au bout du compte, ce qu'elles peuvent faire pour offrir le meilleur prix possible à leurs clients.

**M. Michael Kram:** Si les tarifs d'électricité sont normalement plus bas aux États-Unis qu'ici, peut-on s'attendre à ce que cela exerce une pression pour que l'on achète de ce côté-ci de la frontière l'électricité qui coûte le moins cher?

**M. Michael Powell:** Dans l'ensemble, le Canada est un pays exportateur d'électricité. Sur votre téléphone, vous avez une application appelée Gridwatch qui vous permet de voir en temps réel où se trouvent les différentes interconnexions en Ontario. C'est vraiment fascinant à regarder.

En Ontario, on pourrait être en train d'exporter près des chutes Niagara et d'importer près de Sault Ste. Marie. La Colombie-Britannique est la province qui importe le plus d'électricité. Je répète toutefois que le Canada est un pays exportateur. Il se trouve simplement qu'il y a toujours plus d'électricité de disponible dans l'État de Washington et qu'il est exporté au Canada. Les électrons suivent la demande.

**M. Michael Kram:** Madame Pohlmann, vous avez parlé brièvement du chapitre de l'ACEUM qui porte sur les petites entreprises.

Quels éléments de ce chapitre serait-il utile de bonifier dans nos futurs accords de libre-échange avec d'autres pays pour aider les petites entreprises?

**Mme Corinne Pohlmann:** Le fait d'avoir un chapitre sur le sujet est un très bon départ, et une première, mais il faudrait le bonifier, car il n'y a rien de contraignant à l'heure actuelle. Il serait bon que certains éléments le soient. Les pays signataires pourraient créer des sites Web communs pour offrir des services ou des programmes, diffuser de l'information sur l'approche commerciale de chacun et parler de leur façon d'épauler les petites entreprises. C'est ce qu'il serait important de faire.

Les pays se sont engagés également à mettre sur pied un comité pour examiner les enjeux, mais ce comité ne comprend que des représentants gouvernementaux qui peuvent inviter des intervenants une fois par année. Il serait bon d'inclure aussi des représentants de l'industrie qui pourraient fournir des renseignements directement à chacun des gouvernements sur le système et sur la façon d'améliorer les services aux petites entreprises.

• (1800)

**La présidente:** Monsieur Sarai.

**M. Randeep Sarai (Surrey-Centre, Lib.):** Je vous remercie tous de votre présence. Il est très intéressant pour nous de voir comment les différents secteurs de l'industrie sont touchés, qu'il s'agisse de la production d'électrons ou de biens de consommation.

Ma première question s'adresse à Mme Pohlmann.

Au sujet du nouveau régime sans papier qui sera instauré en vertu du nouvel ACEUM pour les produits qui traversent la frontière dans un sens ou dans l'autre, croyez-vous que cela aidera notre secteur de la vente au détail ou des affaires, en particulier les petites et moyennes entreprises, à réduire leurs coûts?

**Mme Corinne Pohlmann:** Je vais vous répondre: « je l'espère ».

Avoir un environnement sans papier présente souvent des avantages, mais il se peut aussi que cela ne change pas grand-chose. Si on ne fait que transférer l'information sur papier à l'écran, et qu'il faut encore extraire l'information et chercher comment l'obtenir, il n'y a pas nécessairement de changement, mais si on améliore le fonctionnement, si les entreprises peuvent suivre à la trace la marchandise, cela fera une grande différence.

Pour beaucoup de petites entreprises, le problème ne se trouve pas du côté des règles ou des procédures, mais dans la façon de les appliquer. Elles ne savent pas ce qu'elles doivent faire. Lorsqu'elles ne reçoivent pas l'information, ou qu'elles ne reçoivent pas l'information qui leur permettrait, par exemple, de suivre à la trace leur marchandise, la situation devient très stressante pour elles. Si elles recevaient l'information en temps réel, oui, ce serait une nette amélioration.

**M. Randeep Sarai:** Ma prochaine question ne concerne pas uniquement l'ACEUM, mais aussi l'AECG et le PTPGP. Comment peut-on mieux renseigner les entreprises indépendantes sur les options qui s'offrent à elles? J'ai regardé les diapositives, et il semble y avoir encore une lacune du côté de l'information, en particulier pour ce qui est des marchés publics, soit où elles peuvent exporter. Je sais qu'Exportation et développement Canada travaille dans le dossier.

Que peut-on faire pour que les petites, moyennes et grandes entreprises obtiennent l'information très rapidement? Qui les informe des marchés d'exportation?

**Mme Corinne Pohlmann:** On me pose souvent la question, et il n'est pas facile d'y répondre en raison de la grande diversité des entreprises au pays. Elles ont toutes des objectifs différents. Les propriétaires d'entreprise se concentrent sur la gestion de leur entreprise, et c'est tout.

Comme l'a mentionné, je pense, mon collègue du Conseil canadien du commerce de détail, l'idéal est de travailler avec des organismes comme les nôtres. Les entreprises ont confiance en nous. Nous leur acheminons l'information que nous recevons. Nous les encourageons à penser aux échanges commerciaux, à travailler avec les divers organismes qui sont là pour les aider. C'est un élément clé.

Comme je l'ai dit plus tôt, il est important lorsque vous apportez des améliorations au système commercial de bien communiquer l'information aux petites entreprises pour qu'elles voient de quoi il s'agit, qu'elles sentent sur le terrain qu'elles n'ont plus besoin de remplir tel formulaire ou qu'elles peuvent maintenant suivre à la trace leur marchandise vers sa destination.

Ainsi, elles commenceront à se communiquer l'information entre elles, et ce sera plus utile que tout ce que nous pourrions leur dire.

**M. Randeep Sarai:** Monsieur McLinton, vous avez beaucoup parlé des droits de douane et des échanges transfrontaliers. J'ai rencontré des propriétaires d'entreprise en franchise de droits qui m'ont dit qu'un des problèmes de notre côté — et je veux savoir si c'est vrai —, c'est l'application des règles sur des produits comme les cigarettes. Il est permis d'en exporter une quantité maximale aux États-Unis, et vice-versa.

D'après eux, la loi n'est pas appliquée avec rigueur. On importe plus qu'on le devrait, car l'agent des services frontaliers ne voudra pas faire appliquer la loi même si le produit est déclaré.

Y voyez-vous un problème ayant de vastes ramifications? Si oui, que peut-on faire pour améliorer la situation?

**M. Jason McLinton:** Oui, nous souhaiterions assurément que les règles existantes soient appliquées avec plus de rigueur. Cela dit, nous sommes conscients des difficultés. Nous sommes une nation commerçante, et c'est bien.

Pour revenir à la question que vous avez posée plus tôt au sujet du commerce en ligne, tout ce qui facilite le commerce dans les deux sens, et dans le cas des détaillants et des consommateurs, tout ce qui facilite l'entrée de produits au pays est une bonne chose.

Nous sommes conscients des volumes. Nous souhaiterions, bien sûr, que les règles soient mieux appliquées, mais comme je l'ai mentionné, je pense que l'équipe de négociation canadienne a réussi à établir de bonnes limites.

Je voulais justement parler du commerce en ligne et de la facilitation du commerce, que les détaillants appuient. L'obstacle le plus important, toutefois, et le plus gros défi pour tous nos détaillants, y compris les petits et moyens détaillants, c'est la réglementation gouvernementale excessive.

Je pense que ce dont vous avez parlé simplifiera les choses, mais nous aimerions qu'il y ait plus de collaboration en matière de réglementation entre le Canada et les États-Unis, et même au Canada, car nous avons de nombreux exemples — pensons aux jouets, aux poussettes et aux sièges d'auto pour enfants — où les exigences sont légèrement différentes entre les deux pays, et si nous pouvions tous nous entendre pour offrir le plus haut niveau de protection possible à tous les citoyens, nous pourrions ainsi nous assurer que les Canadiens ont accès au plus grand choix possible de produits, et que les prix restent bas.

• (1805)

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur McLinton.

Nous passons à M. Lewis.

**M. Chris Lewis:** Ma question s'adresse à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Désolé de vous harceler de questions, mais nous en avons beaucoup à poser. Je vous remercie d'être venue témoigner devant le Comité.

Avant d'être élu au Parlement, j'étais moi aussi, comme beaucoup d'entre nous, propriétaire d'une petite entreprise — de plusieurs —, alors je comprends très bien les défis et les possibilités qui sont en jeu.

J'ai remarqué que vous étiez au nombre des cinq signataires de la lettre qui a été envoyée le 29 mai 2019 au premier ministre Trudeau pour appuyer le nouvel ALENA. Dans cette lettre, vous vous réjouissez des nouvelles retombées importantes que l'ACEUM apportera à l'économie canadienne, en stimulant les nouveaux investissements et la création d'emplois de haute qualité. De plus, vous parlez de la possibilité, avant même la ratification, d'améliorer la compétitivité de l'Amérique du Nord et les pratiques de réglementation en créant des comités dans chaque secteur pour promouvoir la croissance économique et la collaboration en matière de réglementation.

Nous avons toutefois des dirigeants de l'industrie qui ont parlé de l'ACEUM en termes moins élogieux. Essentiellement, ils disent que cet accord est mieux que pas d'accord du tout. Cela vous surprend-il, ou tient-il au fait que le niveau d'enthousiasme varie d'un secteur à l'autre?

**Mme Corinne Pohlmann:** Je pense que c'est une question de secteur, notamment. Nous sommes un organisme multisectoriel et nous représentons donc des entreprises de tout genre, et comme j'ai voulu le souligner, il y a des éléments de l'ACEUM touchant certains secteurs qui nous préoccupent, mais nous croyons qu'il s'agit, dans l'ensemble, d'un accord important et qu'il faut aller de l'avant.

L'ALENA était dépassé. Le monde a changé au cours des 25 dernières années, et il était important d'avancer. Le monde du commerce était très instable, et il l'est encore, d'où l'importance d'instaurer un climat de certitude. Toutes les entreprises, pas seulement les petites, ont besoin d'un climat de certitude pour se développer. C'est primordial pour elles, et c'est pourquoi nous exerçons des pressions en ce sens à ce moment.

**M. Chris Lewis:** Merci.

Pouvez-vous nous en dire plus au sujet des retombées importantes pour l'économie canadienne dont vous parliez, plus particulièrement en ce qui concerne votre association?

**Mme Corinne Pohlmann:** Encore une fois, il s'agit dans l'ensemble d'occasions à saisir. Comme nous l'avons indiqué dans notre exposé, les États-Unis sont notre principal partenaire commercial. Selon les commentaires que nous avons reçus de nos membres lors

des négociations de l'ALENA, ce qu'ils souhaitaient c'est, encore une fois, avoir un climat de certitude, connaître et comprendre les règles et leurs obligations, éviter les bouleversements, mais aussi sentir qu'on tient encore à ce que le commerce se poursuive.

Il s'agit d'une vue d'ensemble, en fait. Je peux difficilement vous donner des exemples précis, car nos membres sont très diversifiés. L'important est d'avoir ce climat de certitude et de pouvoir continuer de commercer librement avec les États-Unis.

**M. Chris Lewis:** La courte période de 90 jours entre la ratification et la mise en oeuvre inquiète-t-elle vos membres? Une courte période d'apprentissage aussi inquiète-t-elle votre association?

**Mme Corinne Pohlmann:** Non, je ne crois pas. Au risque de me répéter, je pense que les entreprises savent vaguement que cela s'en vient, et le plus tôt sera le mieux.

**M. Chris Lewis:** Madame la présidente, puis-je céder la minute qu'il me reste à mon collègue, M. Carrie?

**La présidente:** Monsieur Carrie.

**M. Colin Carrie:** Merci beaucoup, monsieur Lewis.

J'ai une question qui s'adresse à l'Association canadienne de l'industrie de la chimie.

Par curiosité, quel pourcentage de vos membres ou de vos activités sont dans l'industrie pétrochimique?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Il s'agit d'un fort pourcentage, en fait. Nous avons quelques membres au Québec qui travaillent dans le secteur des produits chimiques organiques, mais au moins 85 % de nos membres travaillent dans le secteur des produits pétrochimiques.

**M. Colin Carrie:** C'est donc 85 %. Nous convenons tous qu'un accord est important parce que nous avons des règles de part et d'autre. Nous avons accueilli des représentants du secteur automobile un peu plus tôt, et ils nous ont dit que l'idée générale derrière ces accords est d'harmoniser les règles et les règlements.

Le gouvernement actuel multiplie les coûts pour les entreprises canadiennes, qu'on pense aux coûts environnementaux, à la taxe sur le carbone et au prix élevé de l'électricité en Ontario. Les fabricants nous répètent sans cesse qu'ils en arrachent et qu'ils s'acheminent vers une mort lente.

Si le gouvernement met en place des politiques qui rendent difficile pour l'industrie pétrochimique de faire des affaires au Canada, et si l'approvisionnement doit venir des États-Unis, quel est l'intérêt pour vos entreprises de rester au Canada?

• (1810)

**Mme Isabelle Des Chênes:** C'est une excellente question.

Nos membres examinent divers facteurs, naturellement, avant de décider d'investir, comme la réglementation, notamment les règlements sur les changements climatiques, etc.

Nous travaillons avec le gouvernement pour tenter de mettre en place des systèmes qui vont permettre à des secteurs comme le nôtre qui sont à forte intensité d'émission et tributaires du commerce d'avoir... pour qu'il tienne compte du fait que nous sommes tributaires du commerce et qu'il comprenne bien l'importance d'avoir des règlements équitables. Le transport et la disponibilité des matières premières sont d'autres éléments importants qui pèsent dans la balance au moment de prendre des décisions d'investissement.

**La présidente:** Merci beaucoup.

**Mme Isabelle Des Chênes:** Le temps a passé si vite.

**La présidente:** Nous aurons peut-être du temps plus tard.

Monsieur Arya, vous avez cinq minutes.

**M. Chandra Arya:** Merci, madame la présidente.

J'ai une autre question pour l'Association canadienne de l'industrie de la chimie.

Je dois dire que l'industrie chimique est celle dont les perspectives sont les plus positives en matière d'investissement et de potentiel de croissance. Si je ne me trompe pas, votre industrie prévoit des investissements en Amérique du Nord de près de 250 milliards de dollars, dont 25 milliards pourraient être destinés au Canada. J'ai travaillé pendant quelques années dans des pays riches en pétrole du Moyen-Orient, et j'ai vu naître les nouveaux complexes pétrochimiques. On a mis fin à presque toute la fabrication des polymères de base ici, mais je crois savoir que NOVA Chemicals implantera une usine de polyéthylène ici au Canada.

**Mme Isabelle Des Chênes:** NOVA Chemicals, oui. On parle d'un investissement de 2,2 milliards de dollars à Sarnia et...

**M. Chandra Arya:** Au sujet des 25 milliards de dollars d'investissements que vous prévoyez faire au cours des deux, trois ou quatre prochaines années, à quel secteur de l'industrie chimique sont-ils destinés?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Au cours des 18 derniers mois, des investissements de 10 milliards de dollars ont été prévus, ou annoncés, dans l'industrie des plastiques. Il s'agit de résine de plastique produite à partir de propane: le polypropylène. Les entreprises concernées seront les premières à fabriquer ce genre de produits au Canada. Il pourrait y avoir aussi d'autres investissements dans la fabrication des plastiques durables. Il faut dire que c'est au Canada qu'on trouve le réseau énergétique le plus faible en carbone de la planète en raison de l'électrification...

**M. Chandra Arya:** Le fait que beaucoup de grandes sociétés nord-américaines sont rachetées ou établissent des partenariats avec de très grandes sociétés de produits chimiques mondiales nuit-il aux investissements dans les marchés nord-américains? Les sociétés investissent-elles principalement dans les pays du Moyen-Orient?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Les grandes sociétés sont, bien sûr, internationales. La concurrence se fait à l'interne pour les investissements, et les sociétés vont regarder du côté du Canada, du Chili et de la côte américaine du golfe du Mexique. Au bout du compte, ce sont les politiques de réglementation qui influent considérablement sur les investissements.

**M. Chandra Arya:** Le pétrole et le gaz sont aussi utilisés par les industries pétrochimiques pour produire des engrais. Je ne pense pas qu'on parle d'implanter des usines d'engrais au Canada ou en Amérique du Nord.

**Mme Isabelle Des Chênes:** Nous ne représentons pas l'industrie des engrais, mais des représentants de cette industrie pourraient venir vous parler des possibilités, assurément.

**M. Chandra Arya:** Très bien. Quelles sont les possibilités d'exportation pour l'industrie chimique à l'extérieur de l'Amérique du Nord?

**M. David Cherniak (analyste principal des politiques, Affaires économiques et commerciales, Association canadienne de l'industrie de la chimie):** Nous n'avons pas de données précises,

mais la demande en produits chimiques dans les marchés développés suit de près le niveau de croissance du PIB. C'est totalement différent...

**M. Chandra Arya:** Je pose la question parce que vos industries soeurs, comme les producteurs d'aluminium et d'acier, ont essentiellement abandonné l'idée de s'intéresser aux marchés à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Les producteurs d'aluminium n'ont pas investi dans la construction d'une seule fonderie au cours des 15 dernières années, et ils ne prévoient pas le faire. Le marché de l'Amérique du Nord leur suffit.

L'industrie chimique au Canada veut-elle exporter à l'extérieur du marché nord-américain?

• (1815)

**M. David Cherniak:** Oui.

**M. Chandra Arya:** Très bien. Les accords de libre-échange que nous avons avec les pays européens et de l'Asie-Pacifique favorisent-ils la croissance de l'industrie?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Oui.

**M. Chandra Arya:** Y a-t-il un segment particulier au sein de votre industrie où ce potentiel existe, ou est-ce dans tous les segments de votre industrie?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Le potentiel existe dans tous les segments pour ce qui est de la production des résines plastiques, des produits chimiques organiques et des produits chimiques utilisés dans les sources d'énergie de remplacement ou encore dans la préservation de la salubrité des produits alimentaires ou de l'eau. Cela dépend donc.

**M. Chandra Arya:** Voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. David Cherniak:** Oui. Au sujet de la fabrication des produits chimiques de base, le beau côté de notre industrie est que nous sommes ce qu'on pourrait appeler des bonificateurs en série. Nos produits de base peuvent entrer dans la composition d'une vaste gamme de produits différents et nous ne voulons pas nous limiter à parler d'une ou deux choses en particulier.

Nous avons quelques membres en Alberta qui ont des partenaires de coentreprise du Moyen-Orient et ils investissent au Canada, plutôt que dans le sens inverse. Ils vont faire ce qui est le mieux pour eux. Ils vont ajouter des installations dans leurs grappes internes pour rendre ces installations les plus concurrentielles possible.

Le potentiel existe partout, mais il est important de savoir que c'est la croissance économique qui stimule principalement la demande pour les produits chimiques de base. Ainsi, pour nous, le potentiel d'exportation pour nos produits se trouve dans les régions du monde où la croissance est la plus forte.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous passons à M. Savard-Tremblay pendant deux minutes et demie.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Merci.

Je vais continuer notre échange de tout à l'heure. Au moment où il s'est terminé, vous nous disiez qu'il fallait aller plus loin en ce qui concerne les barrières non tarifaires.

Pourriez-vous nous en dire plus, s'il vous plaît?

[Traduction]

**Mme Corinne Pohlmann:** C'est le problème le plus important à régler pour aider les petites entreprises. Il peut s'agir, par exemple, de normes qui sont imposées par certains secteurs ou certains gouvernements. Il peut s'agir aussi — et c'est ce qui n'a pas été inclus dans cet accord — des niveaux de gouvernement infranational. Les règles et les règlements varient d'une province ou d'un État à l'autre, et cela peut aussi constituer une vraie barrière pour les petites entreprises, et c'est là où doivent vraiment se concentrer les accords de coopération en matière de réglementation. Il ne faut pas s'en tenir au niveau national, mais se rendre jusqu'au niveau infranational, car c'est souvent là où les petites entreprises sont bloquées. C'est un élément important.

Il y a aussi d'autres règles. Prenons par exemple les règles d'origine. Ces règles sont très complexes. Les grandes entreprises arrivent à faire ce qu'il faut pour leurs produits, mais pour les petites entreprises, une fois la décision rendue, il est très difficile de faire appel. Il faudra trouver des façons d'aider les entreprises à régler ces problèmes ou à s'en occuper rapidement pour que cela fonctionne bien pour elles.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Je m'adresse maintenant à vous, monsieur Powell.

Comme vous le savez, au Québec, nous avons Hydro-Québec qui nous fournit de l'électricité à des tarifs parmi les plus avantageux. Dans ce contexte, croyez-vous que l'Accord aura des effets particuliers, négatifs ou positifs, pour le Québec?

[Traduction]

**M. Michael Powell:** Je pense que oui, mais dans toutes les régions du Canada. Le Nord-Est des États-Unis constitue un très grand marché d'exportation pour le Canada. Je pense, et c'est ce que nous espérons, qu'il y en aura de plus en plus. Selon la dernière année pour laquelle nous avons des données, les prix et les volumes sont en hausse. Ce sont deux signes positifs. L'ACEUM crée une certitude qui fait en sorte que la situation continuera de s'améliorer.

**La présidente:** Nous passons à M. Blaikie pendant deux minutes et demie.

**M. Daniel Blaikie:** Merci beaucoup.

Ma question s'adresse à l'Association canadienne de l'industrie de la chimie.

Dans l'industrie de la pétrochimie, dans quelle mesure vos membres utilisent-ils des produits primaires qui proviennent du Canada? Importent-ils habituellement du pétrole d'ailleurs pour le traiter ici, ou s'approvisionnent-ils auprès des sociétés pétrolières canadiennes?

**Mme Isabelle Des Chênes:** Certains de nos membres sont intégrés. La Compagnie pétrolière Impériale fait partie de nos membres, mais elle est intégrée en amont à l'industrie pétrolière et gazière. La plupart des produits chimiques que nous fabriquons sont dérivés des liquides du gaz naturel. Nous avons des grappes en Alberta, en Ontario et au Québec pour être à proximité de la matière première. Diverses sociétés, comme Dow, NOVA, Inter Pipeline, se trouvent dans la grappe en Alberta, où elles utilisent le gaz naturel disponible.

Les sociétés sont intégrées à un point tel que les produits chimiques vont traverser la frontière à plusieurs reprises avant d'être finalisés et préparés pour passer à l'étape suivante des produits en

aval. Il y a beaucoup d'allers-retours, ce qui témoigne des chiffres élevés liés aux exportations-importations.

• (1820)

**M. Daniel Blaikie:** Quand on parle du secteur pétrolier et gazier au Canada, on pense souvent qu'il s'agit uniquement d'un secteur voué à l'exportation et que la seule façon de stimuler la demande consiste à accroître l'accès aux marchés d'exportation. Ce que j'entends, toutefois, c'est qu'il existe une industrie qui veut continuer d'investir et de croître ici au Canada et qui va contribuer à stimuler la demande pour nos produits pétroliers et gaziers.

**Mme Isabelle Des Chênes:** C'est une industrie très dynamique. La chimie est essentielle à la fabrication de tous nos produits. Quand on parle de transition à une économie faible en carbone, on pense énergies de remplacement, on pense allègement des véhicules pour réduire les émissions de gaz à effet de serre. C'est une aventure fascinante pour la chimie et les produits chimiques.

**M. Daniel Blaikie:** Avez-vous une idée, en termes d'emplois par unité de pétrole ou de gaz, de l'efficacité de votre industrie comparativement à la simple exportation du pétrole et du gaz du Canada?

**Mme Isabelle Des Chênes:** C'est une bonne question.

**La présidente:** ... cela tombe au moment même où votre temps est plus qu'écoulé. Merci.

Je tiens à remercier nos témoins de leurs témoignages fort instructifs. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Je suspends la séance.

La sonnerie commencera à se faire entendre dans quelques minutes. Nous reviendrons pour entendre notre prochain groupe de témoins à 19 heures.

• (1820)

(Pause)

• (1900)

**La présidente:** La séance reprend.

Conformément à l'ordre de renvoi du jeudi 6 février, nous examinons le projet de loi C-4, Loi portant mise en oeuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains. Cette semaine, nous continuons d'entendre des témoins et de recueillir des commentaires sur l'importance de cet accord et sur l'ajout d'éléments, si nécessaire, par la suite.

Je vais présenter nos témoins.

Par vidéoconférence, nous accueillons M. Rick White, président-directeur général, de la Canadian Canola Growers Association. Bienvenue. Nous sommes heureux de vous avoir avec nous. Nous savons que nous avons le système de vidéoconférence jusqu'à 20 heures seulement, alors nous allons nous assurer de vous poser nos questions avant cette heure.

Nous accueillons aussi Mme Rosemary MacLellan, vice-présidente, stratégie et affaires industrielles, de la Coopérative Aliments Gay Lea ltée.

Nous avons Mme Janice Tranberg, présidente-directrice générale, et M. Michel Daigle, président, de l'Association nationale des engraisseurs de bovins.

Bienvenue à tous.

Monsieur White, nous allons commencer avec vous, si vous voulez bien nous présenter votre déclaration liminaire.

**M. Rick White (président-directeur général, Canadian Canola Growers Association):** Merci beaucoup.

Est-ce que la transmission vidéo est bonne?

**La présidente:** C'est très bien.

M. Carey est ici également.

**M. Rick White:** Oui, c'est parfait.

Je vous remercie de m'avoir invité à prendre la parole devant le Comité pour l'étude du projet de loi C-4, Loi portant mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains, aussi connu sous l'acronyme ACEUM.

Je suis heureux de représenter aujourd'hui les 43 000 producteurs de canola du Canada. Je m'appelle, bien sûr, Rick White, et je suis président et directeur général de la Canadian Canola Growers Association, ou CCGA.

Je vous remercie de m'avoir permis de témoigner par téléconférence depuis le siège social de notre association à Winnipeg. M. Dave Carey, notre vice-président des relations avec le gouvernement et l'industrie, se trouve avec vous dans la salle. Il est basé à Ottawa.

Les producteurs de canola soutiennent l'ACEUM et encouragent le gouvernement à mener à bien le processus parlementaire dans les meilleurs délais. La ratification de l'Accord par le Canada enverra un signal fort à nos partenaires commerciaux sur son importance et rétablira la prévisibilité et la certitude dans le marché nord-américain pour les agriculteurs canadiens.

La CCGA représente les producteurs de canola de l'Ontario à la Colombie-Britannique en ce qui concerne les enjeux, les politiques et les programmes nationaux et internationaux qui ont une incidence sur la réussite de leurs exploitations. Développé au Canada, le canola est un élément important de l'agriculture canadienne ainsi que de la science et de l'innovation au pays. Aujourd'hui, il s'agit de la culture la plus répandue au Canada et de la plus importante source de recettes monétaires agricoles parmi tous les produits agricoles, ce qui a permis aux agriculteurs canadiens de gagner plus de 9,3 milliards de dollars en 2018. Chaque année, le secteur du canola injecte 26,7 milliards de dollars dans l'économie canadienne et procure de l'emploi à 250 000 Canadiens.

Comme 90 % du canola est exporté sous forme de semences, d'huile ou de tourteau, le libre-échange et l'accès aux marchés internationaux constituent des facteurs clés de réussite pour la prospérité continue de nos agriculteurs. Les accords de libre-échange comme l'ACEUM permettent de préserver et d'offrir des marchés et des règles commerciales prévisibles pour la vente et la croissance de notre secteur. Dans un contexte de protectionnisme croissant, il est encore plus important pour le Canada de soutenir les marchés ouverts et de permettre le commerce.

L'Accord de libre-échange nord-américain a bien aidé les producteurs de canola. Depuis sa mise en place il y a 26 ans, les ventes de canola à nos voisins du Sud ont augmenté de manière significative et ont directement contribué à la croissance et au développement du secteur du canola, ici, au Canada. Aujourd'hui, les États-Unis sont notre plus grand marché, et le Mexique, notre quatrième. En 2019, le Canada a vendu pour 3,5 milliards de dollars de produits de canola aux États-Unis, soit plus de 5,6 millions de tonnes

de semences, d'huile et de tourteau. Il y a 10 ans, nos ventes se chiffraient à 1,6 milliard de dollars, ce qui veut dire qu'elles ont plus que doublé au cours de la dernière décennie.

Il est important de noter que les États-Unis sont un marché essentiel pour les produits de canola à valeur ajoutée. Les États-Unis achètent plus de 50 % de nos exportations d'huile et plus de 75 % de nos exportations de tourteau. L'activité économique générée par la transformation des semences au Canada et l'exportation d'huile et de tourteau fait partie intégrante de la contribution du canola à l'économie canadienne. De plus, nombre des transformateurs se trouvent dans les régions rurales du Canada, à proximité des champs de canola. Cette activité à valeur ajoutée soutient les collectivités locales, maintient des emplois en milieu rural et offre des possibilités de vente aux producteurs de canola en dehors du système traditionnel de silos-élevateurs.

L'ACEUM se fonde sur l'ALENA et le renforce. La CCGA a fait valoir trois priorités avant et pendant les négociations, lesquelles sont largement satisfaites par l'ACEUM.

Notre premier objectif était de préserver les conditions de l'ALENA et de maintenir l'accès aux marchés des États-Unis et du Mexique. Dans le cadre de l'ALENA — et toujours dans le cadre de l'ACEUM —, les exportations de semences, d'huile et de tourteau de canola restent exemptes de tarifs douaniers et continueront à faire l'objet de peu de barrières commerciales. Ainsi, nos relations commerciales et d'affaires sont prévisibles à long terme et bénéficient d'un gain de certitude.

Notre deuxième objectif était de rationaliser et d'harmoniser les pratiques réglementaires entre les partenaires de l'ALENA. L'ACEUM ajoute une nouvelle section sur la biotechnologie agricole, y compris la nouvelle génération de techniques de reproduction des plantes, reconnaissant ainsi l'importance de l'innovation pour l'agriculture nord-américaine. Il cimenter les procédures existantes et s'appuie sur l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste en couvrant les mesures de facilitation du commerce, les cas de présence de bas niveau et la création d'un groupe de travail pour la coopération en matière de biotechnologie agricole.

● (1905)

Notre troisième objectif était de rechercher des améliorations pour les produits de canola transformés, tels que la margarine et le shortening. L'ACEUM modernise les règles d'origine en améliorant l'accès aux produits de type margarine dont le canola ou le soya sont les ingrédients principaux. Le fait de rendre le marché de l'huile végétale plus concurrentiel devrait générer des activités à valeur ajoutée supplémentaires au Canada et permettre de capter davantage d'activité économique sur le plan national. Il est regrettable que nous n'ayons pas obtenu le même résultat pour le shortening, car le marché pour ce produit est beaucoup plus important.

Je reconnais que le sujet abordé aujourd'hui est le projet de loi C-4, mais l'année qui vient de s'écouler a été difficile pour les agriculteurs. La perte du marché chinois des semences de canola, les diverses difficultés rencontrées dans le secteur ferroviaire, les conditions météorologiques défavorables et les forces géopolitiques et macro-économiques hors du contrôle des agriculteurs ont créé une incertitude et un risque important sur le plan agricole. Les agriculteurs prennent de nouveau des décisions de production pour 2020 avec peu de certitude et des connaissances limitées sur la demande, les prix et les possibilités de vente disponibles.



Tandis que l'ACEUM rétablit la certitude en Amérique du Nord, la réouverture du marché chinois aux semences de canola, des changements importants aux programmes gouvernementaux de gestion des risques commerciaux et la diversification du marché des biocarburants sont également nécessaires pour aider les agriculteurs à gérer la perturbation actuelle, et toute perturbation future, du commerce. Les programmes actuels de gestion des risques, notamment Agri-stabilité, ne permettent pas de faire face aux pertes financières des exploitations agricoles, et des améliorations importantes sont nécessaires afin qu'ils fonctionnent pour les agriculteurs. En outre, une exigence claire dans la Norme sur les combustibles propres selon laquelle tout le carburant diesel consommé au Canada doit contenir un minimum de 5 % de matières renouvelables permettrait de réduire les gaz à effet de serre et d'augmenter la demande intérieure de semences de canola de 1,3 à 2,3 millions de tonnes supplémentaires.

En conclusion, l'ALENA a été essentiel au développement et au succès de l'industrie canadienne du canola, et sa modernisation grâce à l'ACEUM offre une plateforme pour stimuler davantage la croissance de notre secteur et de l'économie en général. À ce titre, je voudrais faire un dernier commentaire: la CCGA demande respectueusement aux membres des deux chambres de passer en revue le projet de loi C-4 et de le faire adopter rapidement.

Je serai ravi de répondre à vos questions.

Merci beaucoup.

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur White.

Nous passons à Mme Rosemary MacLellan, de la Coopérative Aliments Gay Lea ltée.

**Mme Rosemary MacLellan (vice-présidente, Stratégie et affaires industrielles, Coopérative Aliments Gay Lea ltée):** Merci.

La Coopérative Aliments Gay Lea Ltée est une fière coopérative canadienne regroupant plus de 1 400 fermes laitières de l'Ontario et du Manitoba. Ses membres représentent environ 40 % de la production des vaches laitières ontariennes. Dans 11 établissements partout en Ontario, nous transformons 24 % du lait ontarien en protéines laitières, ingrédients laitiers, fromage cottage, beurre, crème fouettée, fromage à pâte molle et ferme, crème sure, produits du lait liquides, etc. Nous gérons également 45 % du lait de chèvre de l'Ontario dans le cadre d'initiatives de courtage. Aliments Gay Lea possède par ailleurs une usine de production de fromage en Alberta, en plus d'être partenaire dans une entreprise conjointe au Manitoba.

Consciente de la menace externe attribuable aux accords commerciaux internationaux, ainsi que de l'évolution rapide du marché, Aliments Gay Lea n'a cessé de renforcer sa coopérative par des investissements dans ses activités courantes. Cela nous a permis de faire passer de 560 millions de dollars, en 2013, à 872 millions de dollars, en 2019, les ventes de notre coopérative, qui est une entité entièrement détenue et exploitée par des intérêts canadiens.

Aliments Gay Lea travaille pour ses membres, ses employés et les collectivités qu'elle touche, mais aussi pour l'industrie laitière canadienne. Ce qui a motivé, en 2003, la coopérative à investir dans des installations de séchage, c'est sa volonté de soutenir la transformation de solides non gras du lait, dans une optique de responsabilité de l'industrie laitière. En ce sens, Aliments Gay Lea a en outre été un partenaire actif dans l'élaboration d'ingrédients de classe 6 et 7 et de la stratégie nationale sur les ingrédients, comme solutions de l'industrie visant à résorber les excédents structurels croissants de

solides non gras du lait, qui découlent de la satisfaction de la demande nationale de matières grasses du beurre.

Il est nécessaire de souligner que la politique élaborée par l'industrie et axée sur le marché s'est avérée une étape de grande importance pour le secteur et a stimulé des investissements dans l'ensemble de celui-ci, y compris des projets d'une valeur de plus de 1 milliard de dollars rendus publics par les transformateurs laitiers canadiens et portant notamment sur de nouvelles usines, des travaux de modernisation pour l'augmentation des capacités, ainsi que des expansions.

Dans cette optique, la Coopérative Aliments Gay Lea s'est engagée, en 2016, dans un plan de création d'un pôle nutritionnel pour les produits laitiers en Ontario, grâce à un investissement de 72 millions de dollars dans la construction d'une usine d'ingrédients laitiers nutraceutiques à Teeswater. C'est la seule usine de ce genre au Canada.

Nous avons également noué un partenariat de coentreprise non conventionnel à Winnipeg, au Manitoba, pour la construction d'une nouvelle usine de beurre et de concentrés de protéine de lait (CPL) en collaboration avec Vitalus Nutrition Inc. Ce dernier projet s'attaquait à la sous-production chronique dans l'Ouest canadien par la mise en place d'une capacité de transformation grandement nécessaire pour soutenir les producteurs laitiers de cette région.

La réalisation de ces deux projets s'est enclenchée concrètement avant les négociations sur l'Accord de libre-échange nord-américain, et les deux usines sont maintenant opérationnelles.

Je dois mentionner que, dans le cas de l'investissement de 72 millions de dollars, l'usine a été construite entièrement à partir d'aluminium et d'acier produit à cet effet aux États-Unis.

Au cours des quatre dernières années, Aliments Gay Lea a investi 180 millions de dollars de plus dans l'entreprise, et projette un autre investissement de l'ordre de 100 millions de dollars d'ici 2023. Toutes ces décisions s'accompagnent de risques, mais elles ont été prises par la coopérative laitière dans un contexte où l'industrie et le gouvernement s'engageaient à travailler ensemble à la croissance d'un secteur laitier prospère, innovant et uniquement canadien.

Les répercussions de l'ACEUM sur le secteur laitier canadien doivent être analysées dans un contexte où les pressions, les possibilités et les changements ont été nombreux au cours des six dernières années.

Le marché mondial et la demande des consommateurs en matière d'alimentation évoluent, et les producteurs laitiers canadiens ont perdu des parts du marché national dans le cadre de l'AECG, du PTPGP et de l'ACEUM. De plus, nous devons respecter l'échéancier de l'Organisation mondiale du commerce sur l'abolition des subventions à l'exportation, qui entrera en vigueur plus tard cette année.

Le règlement de nos problèmes d'excédents structurels et la satisfaction de la demande croissante de matières grasses du beurre faisaient partie des raisons qui nous ont poussés à créer des produits de classe 6 et 7. Notamment, nous avons étudié la façon dont nous pourrions utiliser et vendre notre poudre de lait écrémé, qui est reconnue à l'échelle mondiale comme l'une des meilleures qui soient.

En 2019, nous avons commencé à ressentir l'incidence véritable des importations de fromage sur le marché canadien. Bien que les volumes de fromage augmentent progressivement, leur effet sur les prix exige que les producteurs apportent des changements pour maintenir la compétitivité du fromage canadien. En effet, l'industrie devra s'ajuster encore plus pour conserver ses parts de marché à mesure que d'autres produits importés pénétreront le marché canadien.

L'accord obligera l'industrie à apporter des changements aux prix des différentes classes de lait et imposera une formule de tarification de trois types de produits laitiers précis, c'est-à-dire la poudre de lait écrémé, les concentrés de protéines de lait et les préparations pour nourrissons. L'accord appliquera aussi des seuils aux exportations mondiales de ces trois classes de produits en fonction de notre campagne laitière. Cela influera directement sur la capacité de l'industrie à équilibrer la demande de matières grasses du beurre en mettant en valeur les solides non gras du lait associés aux volumes laitiers.

Comme le Comité a pu l'entendre au cours de témoignages antérieurs, le moment de l'entrée en vigueur des dispositions de l'accord pourra occasionner des difficultés supplémentaires à notre secteur, car ces dispositions sont fondées sur une campagne laitière qui débute le 1<sup>er</sup> août.

L'accord prévoit également quelques dispositions portant sur la divulgation de certains renseignements et des obligations de soumettre à l'examen de l'autre partie les changements de classification du lait. Notons que ces dispositions s'appliquent aux deux parties à l'annexe, soit le Canada et les États-Unis. Il est à espérer que le gouvernement travaillera avec l'industrie pour s'assurer que les deux parties respectent leurs obligations relatives à ces dispositions.

● (1910)

Nous, les membres du secteur, devons avoir une bonne conversation sur l'avenir souhaité de notre industrie. Nous devons élaborer une vision commune et échafauder un plan pour les trois, cinq et 10 années à venir. Cela dit, nous devons être en mesure de compter sur l'appui du gouvernement pendant les trois prochaines années les plus difficiles et les plus inédites qu'occasionneront ces nouveaux accords commerciaux, dont les effets cumulatifs auront des répercussions importantes sur toutes nos entreprises et sur nos décisions à venir.

Notre secteur doit s'employer à retrouver sa stabilité et sa prévisibilité, de manière à gérer efficacement les stocks laitiers pour répondre à la demande visant différents composants du lait dans le marché. Le gouvernement aura son rôle à jouer quant à la manière dont nous assurerons la pérennité du secteur en nous concentrant sur la croissance, la durabilité et l'innovation. L'industrie laitière offre toujours un excellent potentiel, et nous devons tous la soutenir.

Le gouvernement doit mettre en œuvre un programme d'investissement dans la transformation laitière en vue d'indemniser les producteurs laitiers pour les effets du PTPGP et de l'ACEUM. Il s'est engagé à plusieurs reprises à le faire d'une façon complète et équitable. J'ajouterais également que cette indemnisation devra être appliquée de façon rétroactive en date de la signature du PTPGP, en mars 2018. La raison en est simple. Nous n'avons pas attendu que les répercussions de ces accords commerciaux se fassent sentir dans notre marché. Nous avons élaboré des stratégies pour atténuer ces répercussions, et nous avons investi dans ces stratégies. Nous

l'avons fait en croyant que le gouvernement appuierait nos investissements dans nos activités qui ont été durement touchées par les accords commerciaux.

Affaires mondiales Canada doit attribuer aux transformateurs laitiers les contingents tarifaires liés à l'accès au marché concédé dans le cadre de l'ACEUM. Nous sommes tout simplement les mieux placés pour déterminer les produits qui sont requis pour répondre aux besoins nationaux. Je vous ferais observer que, contrairement à ce qui a été conclu dans le cadre de l'AECG, l'accès au marché concédé dans le cadre du PTPGP et de l'ACEUM repose sur les débouchés. Le Canada n'est pas tenu d'accorder pleinement cet accès, ni même du tout. Cet accès devrait être accordé seulement si des besoins nationaux doivent être satisfaits.

En ce qui concerne l'administration des contingents tarifaires par Affaires mondiales Canada, le gouvernement doit s'assurer que le ministère dispose des ressources nécessaires pour remplir ses nouvelles obligations en vertu des différents accords commerciaux, d'une manière rapide et favorable au commerce. Affaires mondiales Canada administre actuellement 38 contingents tarifaires touchant des produits soumis à la gestion de l'offre, et l'entrée en vigueur de l'ACEUM viendra hausser ce nombre à 54. Le ministère devra en conséquence prévoir à son budget de fonctionnement une dotation et une formation de personnel adéquates, pendant que nous attendons impatiemment de voir comment cette administration sera assurée d'une façon rapide et axée sur les entreprises.

Même si de nombreux défis nous attendent, la Coopérative Aliments Gay Lea demeure résolue à travailler avec des partenaires de l'industrie et tous les ordres de gouvernement à l'établissement d'un plan pour le secteur et pour son avenir à titre de coopérative laitière engagée dans la prospérité et la croissance du secteur laitier canadien.

Merci.

● (1915)

**La présidente:** Merci beaucoup, madame MacLellan.

Nous allons maintenant céder la parole aux représentants de l'Association nationale des engraisseurs de bovins, soit Mme Tranberg et M. Daigle.

**M. Michel Daigle (président, Association nationale des engraisseurs de bovins):** Au nom de l'Association nationale des engraisseurs de bovins, nous aimerions vous remercier de l'occasion qui nous est donnée de parler du projet de loi C-4.

Pour commencer, je tiens à dire que l'Association nationale des engraisseurs de bovins appuie la ratification rapide de l'Accord Canada États-Unis Mexique, et qu'elle exhorte tous les députés à faire en sorte que le projet de loi C-4 soit adopté promptement.

Je m'appelle Michel Daigle, et je suis président de l'Association nationale des engraisseurs de bovins. Je vis et exploite une ferme à Sainte-Hélène-de-Bagot, au Québec, depuis 43 ans. Sainte-Hélène est une petite collectivité près de Saint-Hyacinthe. Je fais équipe avec mes deux fils et, ensemble, nous ensemençons et cultivons plus de 3 000 acres. Nous exploitons un parc d'engraissement d'une capacité ponctuelle de 2 300 bovins, et nous commercialisons 4 000 bovins gras chaque année. À la ferme, mon fils aîné dirige une exploitation de naissance de 100 vaches. Par conséquent, je connais bien le secteur dont je vous parle ce soir.

**Mme Janice Tranberg (présidente-directrice générale, Association nationale des engraisseurs de bovins):** Je m'appelle Janice Tranberg, et je suis présidente-directrice générale de l'Association nationale des engraisseurs de bovins ou, l'ANEB. Je travaille dans l'industrie agricole depuis plus de 20 ans, et j'ai exercé mes activités dans différents secteurs, dont l'industrie, le gouvernement et, maintenant, le secteur de l'engraissement des bovins.

**M. Michel Daigle:** L'ANEB représente les engraisseurs de bovins canadiens dans le cadre de dossiers nationaux, et

[Français]

les Producteurs de bovins du Québec font aussi partie de l'Association.

[Traduction]

L'ANEB travaille en collaboration avec le gouvernement et des intervenants afin d'améliorer le secteur de l'engraissement des bovins et de le renforcer. Par l'intermédiaire de l'ANEB, les engraisseurs de bovins du Canada parlent d'une seule voix. L'ANEB est une organisation axée sur les entreprises qui met l'accent sur la croissance, la durabilité, la compétitivité et le leadership de l'industrie. Nous nous employons à créer un milieu des affaires et du commerce qui est propice à la croissance et la durabilité de l'engraissement des bovins, en nous concentrant sur un accès élargi aux marchés d'exportation existants et sur l'ouverture de nouveaux marchés.

Nous appuyons un système de réglementation qui permet à notre industrie de mieux se positionner pour sa croissance et sa prospérité futures. L'Association nationale des engraisseurs de bovins est un membre de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, et elle maintient un partenariat solide avec la Canadian Cattlemen's Association. Ces deux organisations ont comparu la semaine dernière devant votre comité au sujet du projet de loi C-4.

Au Canada, l'agriculture et l'agroalimentaire constituent une industrie qui emploie plus de deux millions de Canadiens. Le rapport Barton et les Tables de stratégies économiques du Canada pour le secteur agroalimentaire distinguent l'agriculture et l'agroalimentaire comme un secteur économique à forte croissance ayant le potentiel d'accroître sa contribution à l'économie canadienne. Toutefois, pour ce faire, nous devons prendre les devants et exploiter des occasions comme l'ACEUM.

Le Canada produit l'une des viandes de bœuf les plus abordables, les plus nourrissantes et les plus salubres du monde. L'industrie canadienne du bœuf génère des recettes monétaires agricoles qui totalisent 9,4 milliards de dollars annuellement. Elle soutient approximativement 228 000 emplois au Canada, et chaque emploi dans ce secteur crée 3,56 emplois supplémentaires dans d'autres secteurs de l'économie.

Au Canada, il y a environ 82 665 fermes, ranchs et parcs d'engraissement.

● (1920)

**Mme Janice Tranberg:** Le commerce du bœuf et des bovins vivants entre les États-Unis et le Canada a créé un marché nord-américain fortement intégré qui profite au secteur du bœuf des deux côtés de la frontière. En pratique, les industries du bœuf canadienne et américaine exercent leurs activités dans un seul marché nord-américain où le bœuf transformé et les bovins vivants franchissent la frontière d'une façon relativement libre et exempte de droits de douane.

L'engraissement des bovins représente l'élément de production le plus précieux de la chaîne de valeur de l'industrie du bœuf, et les deux pays profitent grandement de son degré élevé d'intégration.

Même si l'industrie du bœuf du Canada est approximativement 10 fois plus petite que celle des États-Unis, les deux pays effectuent une énorme quantité d'échanges commerciaux de bœuf transformé et plus encore de bovins vivants.

Les États-Unis sont le plus grand marché d'exportation du Canada, et le Canada est le plus important fournisseur de produits importés des États-Unis. Le Canada consomme environ un dixième des produits exportés des États-Unis et lui fournit un cinquième des importations dont il a besoin.

Chaque année, le Canada transforme trois millions de têtes de bétail et produit environ un million de tonnes de bœuf. Le Canada exporte annuellement 45 % de sa production totale de bœuf, et près de 75 à 80 % de ces exportations sont destinés aux États-Unis.

L'ANEB appuie la ratification rapide du présent accord et demande à tous les députés de veiller à ce que le projet de loi C-4 soit adopté sans tarder.

Notre secteur n'est pas en mesure de subir d'autres perturbations de ses échanges avec ses partenaires commerciaux et, en particulier, avec les États-Unis. À ce stade, nous n'avons plus le temps de rouvrir l'ACEUM ou de le modifier si nous voulons que le secteur agricole ait quelques chances de croissance et de viabilité.

L'accord de libre-échange qui a été conclu en 1988 et l'ALENA qui a été négocié dans les années 1990 démontrent que le bœuf est un bon exemple de la façon dont le libre-échange renforce les industries des deux côtés de la frontière. Ces ententes ont créé une forte concurrence au sein de l'industrie et ont assuré une intégration véritable de l'industrie nord-américaine. La concurrence a provoqué une réduction du coût des intrants et un accroissement de la productivité. Cela a permis à l'industrie nord-américaine du bœuf de soutenir la concurrence à l'échelle mondiale.

Au début des négociations entourant l'ACEUM, les engraisseurs de bétail du Canada avaient quatre priorités. Premièrement, ils souhaitaient que l'accord ne cause aucun tort à leurs conditions actuelles. Deuxièmement, ils espéraient que leur accès aux marchés serait amélioré dans la mesure du possible. Troisièmement, ils désiraient que l'accord comporte un engagement précis de coopération en matière de réglementation. Et, quatrièmement, ils espéraient qu'aucune forme d'étiquetage du pays d'origine, ou COOL, ne serait rétablie.

L'ACEUM s'appuie sur la réussite de l'ALENA et rétablit la prévisibilité à long terme de la chaîne d'approvisionnement de l'Amérique du Nord. Cela est incroyablement important en cette période d'imprévisibilité continue des marchés mondiaux.

Parmi les principaux avantages que les engraisseurs de bétail tireront de l'ACEUM, on retrouve l'absence de nouveaux tarifs douaniers ou de mesures commerciales restrictives, des progrès significatifs sur le plan de l'uniformisation de la réglementation et de la coopération en ce sens, et la modernisation des éléments qui contribueront à faire entrer l'ALENA dans l'ère numérique.

L'ACEUM maintient l'accès en franchise de droits sur lequel le secteur nord-américain des bovins de boucherie repose depuis plus de 25 ans.

Les producteurs se réjouissent qu'aucune disposition de l'accord ne mentionne un étiquetage obligatoire du pays d'origine de la viande ou des bovins vivants aux États-Unis. De plus, les producteurs accueillent avec satisfaction le fait que les intervenants souhaitent toujours régler les problèmes de réglementation qui touchent le commerce du bétail et du bœuf, ainsi qu'améliorer constamment la compétitivité du secteur nord-américain du bœuf.

En conclusion, notre message est simple. Nous exhortons les députés de tous les partis à favoriser la ratification rapide de l'ACEUM. Veuillez adopter le projet de loi C-4 et mettre en œuvre l'ACEUM afin que les engraisseurs de bovins puissent tirer parti de ses avantages économiques et concurrentiels dès que possible.

Merci.

• (1925)

**La présidente:** Merci beaucoup.

Nous entendrons maintenant M. Hoback.

Nous ferons des séries de cinq minutes plutôt que de six minutes pour terminer notre soirée. Est-ce que cela vous va?

**M. Randy Hoback:** C'est bien. Merci, madame la présidente.

Merci à tous les témoins d'être venus ce soir.

Il est intéressant d'entendre les divers groupes et associations dire qu'ils souhaitent que cet accord soit adopté immédiatement. Nous sommes d'accord avec vous. Nous le disons depuis avril 2019. Nous avons dit que nous devrions mener une étude préliminaire et la terminer rapidement pour pouvoir donner suite au projet sans tarder. Nous sommes revenus à la charge l'automne dernier. Nous avons demandé qu'on reprenne les travaux à la Chambre et qu'on en finisse une bonne fois pour toutes.

Chaque fois que nous avons fait des suggestions sur la façon d'accélérer le processus, elles ont toujours été rejetées, jusqu'à maintenant, soudainement. Mais nous affirmons avoir encore besoin de temps pour faire preuve de diligence raisonnable. C'est ce que nous aurions fait dans le cadre des études précédentes. Maintenant, on nous dit de nous dépêcher et de le faire. C'est frustrant.

À titre d'exemple, nous avons entendu les témoignages des Producteurs laitiers aujourd'hui. Ils disent, en gros, que si nous faisons les choses à la hâte et précipitons la ratification de l'accord, ils perdront les avantages d'une année si tout va trop vite. Si nous attendons après le 1<sup>er</sup> mai, ces avantages entreront en vigueur pour un an.

Le NPD a conclu une entente en coulisse pour s'assurer que l'accord soit ratifié relativement vite, tandis que nous aurions proposé de travailler pendant la relâche pour ensuite pouvoir avancer. Je trouve frustrant que les gens disent qu'il nous faut avancer vraiment vite dans ce dossier alors que c'est précisément ce que nous faisons. Je ne sais pas ce que vous dit la ministre, mesdames et messieurs, mais en réalité, ce sont eux, et pas nous, qui n'ont pas géré ce dossier. La frustration se fait sentir de notre côté, car nous déployons tous les efforts possibles pour nous assurer que des situations comme celle que Mme MacLellan a soulevée sont traitées comme il se doit.

Voici un exemple classique dans cette entente. Si nous avions fait un partenariat transpacifique, le remplacement de l'ALENA, je pense que toutes les personnes ici présentes auraient affirmé qu'il s'agissait d'un bon accord. Les retombées pour l'économie cana-

dienne se sont chiffrées environ à 4,3 milliards de dollars. Barack Obama voulait le faire, mais pas Justin Trudeau. Le partenariat ne s'est pas concrétisé. Maintenant, nous travaillons à l'ALENA. Nous concluons un partenariat transpacifique sans l'ALENA, alors nous obtenons 3,5 % au titre du Partenariat transpacifique avec des contingents tarifaires et encore 3,5 % au titre de l'ALENA avec des contingents tarifaires, si bien que le secteur laitier est maintenant touché deux fois. Selon l'Institut C.D. Howe, le bénéfice net est une réduction de 10 milliards de dollars du PIB canadien. Nous attendons toujours que le gouvernement parle des facteurs économiques.

Ce que je constate, c'est que plus on se penche en profondeur sur cet accord qui est censé être profitable à tout le monde, plus on trouve de perdants qui ont besoin d'être entendus. Le secteur laitier est un bon exemple. Je connais M. White et Mme Tranberg. J'ai participé à des pourparlers de l'Organisation mondiale du commerce avec M. White. Nous nous connaissons depuis un bon moment. Nous sommes tous en faveur du libre-échange, c'est indéniable. Cela dit, je regarde le présent accord et je me demande où sont les dédommagements et les mesures d'atténuation pour les pertes essuyées. Nous ne les voyons nulle part. Je ne vois que les capacités d'exportation restreintes dans le secteur laitier. En gros, vous allez permettre l'importation d'une plus grande quantité de produits, mais vous ne pouvez exporter qu'une quantité limitée de lait en poudre, par exemple, non seulement en Amérique du Nord, mais dans le monde entier.

Madame MacLellan, vous parliez de suivre le processus de consultation avec la ministre. Lorsqu'il a été question d'imposer des restrictions à la quantité de lait en poudre, par exemple, qui peut être exportée, sur quoi portaient ces discussions? Avez-vous accepté d'imposer une interdiction mondiale ou des contingents tarifaires mondiaux à la quantité que vous pouvez exporter?

**Mme Rosemary MacLellan:** Je ne pense pas qu'une quelconque entreprise accepterait qu'on impose des restrictions à sa croissance et à son potentiel futurs. Avant le début des négociations, pendant celles-ci et immédiatement après, Gay Lea Foods a communiqué fréquemment avec les fonctionnaires du commerce international surtout, directement ou par l'intermédiaire d'associations commerciales. C'était, en partie, pour s'assurer qu'ils comprennent vraiment l'incidence marquée et vitale des classes 6 et 7 de la Stratégie nationale sur les ingrédients.

**M. Randy Hoback:** Exactement.

**Mme Rosemary MacLellan:** Il fallait, en partie, trouver une solution pilotée par l'industrie à un problème de l'industrie, mais aussi nous repositionner pour l'avenir. Je pense qu'ils avaient besoin de le comprendre dans le contexte des investissements...

**M. Randy Hoback:** D'accord

**Mme Rosemary MacLellan:** ... qui avaient été faits, mais qui remontaient trop loin en arrière pour qu'on puisse les revoir.

**M. Randy Hoback:** Désolé, mais je n'ai que cinq minutes.

Monsieur White, en ce concerne les dédommagements offerts pour le Partenariat transpacifique et, ensuite, l'ALENA, nous avons vu un grand nombre de marchés du canola se fermer à cause des commentaires ou des actions de ce gouvernement. Quel type de dédommagement estimez-vous que les producteurs de canola devraient recevoir compte tenu de ce que reçoivent les producteurs laitiers? Quand je fais du porte-à-porte, j'entends souvent ce commentaire: « Le secteur laitier est dédommagé; ils donnent notre accès au marché. J'ai perdu des marchés en Arabie Saoudite; j'ai perdu des marchés en Chine à cause de ce gouvernement. »

À quoi devrait ressembler leur dédommagement?

• (1930)

**M. Rick White:** Monsieur Hoback, dans mon exposé, j'ai parlé des améliorations au programme Agri-stabilité. Les membres du secteur des céréales et des oléagineux se sont entendus sur la façon de gérer et d'aider les producteurs agricoles pendant cette période très difficile, surtout avec la Chine. Nous aimerions que les marges de référence d'Agri-stabilité soient haussées à 85 %. Il faudra du financement, mais elles offriront aux agriculteurs une couverture adéquate, ou du moins meilleure, pour affronter ces types de tempêtes. C'est sur ce point qu'on a dégagé un consensus. On a d'autres idées de dédommagements, mais il est évident qu'il faut rectifier le programme Agri-stabilité. Ce n'est pas encore fait.

**M. Randy Hoback:** D'accord.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci, madame la présidente.

Merci aux témoins.

Ma première question s'adresse à vous, madame MacLellan.

Je comprends vos préoccupations. Vous avez mentionné que vous aviez des plans sur trois ans, cinq ans et 10 ans si le gouvernement protège vos arrières. Je peux vous affirmer qu'il le fait. C'est pourquoi nous avons réussi à préserver la gestion de l'offre. Plus tôt, lorsque j'ai parlé à l'autre groupe, les représentants des Producteurs laitiers du Canada ont dit qu'environ 3,9 % du marché des produits laitiers était touché par l'ACEUM.

En quoi consiste votre plan sur trois ans? Quelle est votre vision sur trois ans et sur 10 ans?

**Mme Rosemary MacLellan:** C'est un plan sur trois ans parce que c'est au cours des trois prochaines années que nous verrons les répercussions les plus marquées alors que ces accords de libre-échange prendront forme, ainsi que les changements à l'OMC. Franchement, je pense que nous avons besoin de passer à travers ces trois années. Nous commençons à peine à constater les effets de l'AECG. Nous devons passer à travers les trois prochaines années. Nous devons commencer à tenir des discussions avec le gouvernement ainsi que l'industrie.

Que sommes-nous prêts à faire? Quels sont les débouchés que nous voyons pour le lait et les produits laitiers à l'avenir? Que faudra-t-il pour ensuite voir si c'est vraiment envers ce secteur que le Canada s'engage? Ces facteurs influenceront sur la confiance dans nos futurs investissements.

**M. Sukh Dhaliwal:** Je veux savoir ce que vous pensez. Qu'est-ce qui garantira que les 3,9 % que nous avons perdus par l'intermédiaire de l'ACEUM... serons-nous en mesure d'aider les producteurs laitiers?

**Mme Rosemary MacLellan:** Je me passionne pour les produits laitiers. Je vois d'énormes possibilités pour ces produits.

Ce qui constituera un obstacle, c'est l'argent et le risque que les transformateurs continueront à être prêts à prendre pour faire des investissements, comme nous l'avons fait au Canada, dont l'objectif est modifié avant même que nous ayons mis les installations en service.

On parle de longues périodes de récupération. Ce sont des décisions très difficiles. Les débouchés du côté des protéines... à vrai

dire, même la façon dont je les mélange à certains des produits de M. Carey, et nous faisons de la poudre de lait réengraissé.

Le marché mondial change et il y a tellement d'aspects différents dans lesquels l'industrie laitière pourrait jouer un rôle essentiel, comme c'est le cas aujourd'hui, et par des moyens que nous n'avons pas encore tout à fait élaborés. Il faudra pour cela un engagement et un investissement sérieux.

Il nous faut savoir si le Canada est le bon endroit.

**M. Sukh Dhaliwal:** Si le gouvernement le fait, êtes-vous à peu près certaine que vous serez en mesure de fournir aux Canadiens des produits de qualité et de peut-être étendre vos activités au cours des prochaines années?

**Mme Rosemary MacLellan:** Nous avons certainement le meilleur lait au monde. Nos producteurs laitiers sont dévoués et nous avons certains des meilleurs transformateurs.

Nous devons avoir la certitude que si nous prenons des décisions d'investissement à haut risque, le gouvernement nous appuiera.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

Monsieur White, vous avez dit que le secteur du canola fournissait 250 000 emplois. Sont-ils tous dans l'Ouest canadien? Pouvez-vous en dire davantage à ce sujet, s'il vous plaît?

**M. Rick White:** Il s'agit essentiellement d'emplois au Québec et en Ontario. Les emplois agricoles se trouvent principalement dans l'Ouest canadien, mais il y a des transformateurs au Québec et en Ontario également. Les 250 000 emplois de la chaîne de valeur sont répartis sur l'ensemble du pays, mais pas tellement dans l'Est du Canada, c'est-à-dire l'extrême est du Canada.

**M. Sukh Dhaliwal:** Est-ce que l'ACEUM sera avantageux pour les entreprises du Québec?

**M. Rick White:** Oui, il y a une pression à cet égard et l'ACEUM aidera non seulement les producteurs de canola, mais les producteurs de soja également. Le soja et le canola sont étroitement liés au même marché. L'accord sera certainement avantageux pour nos producteurs de soja aussi.

Je ne parlerai pas en leur nom. Or, l'accord sera avantageux pour l'ensemble de l'industrie. Il assure la stabilité et la prévisibilité, ce qui a une grande valeur dans le marché international de nos jours.

• (1935)

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

**La présidente:** Merci, monsieur Dhaliwal.

Monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Bonjour. Je vous remercie tous et toutes d'être venus exposer vos points de vue et parler de vos réalités.

Je suis très heureux de voir un citoyen de la belle municipalité de Sainte-Hélène-de-Bagot, qui fait partie de ma circonscription. Je suis heureux de vous représenter à la Chambre. Si vous êtes intéressés et que le temps vous le permet, je serai aussi heureux d'aller visiter vos installations prochainement.

J'ai envie de vous destiner ma première question.

En ce qui a trait à l'industrie bovine, faisons un parallèle avec le dernier accord avec l'Europe. Beaucoup de promesses ont été faites, mais il y a eu très peu de résultats. Pendant longtemps, on a vendu l'accord avec l'Europe en disant que l'on sacrifiait le secteur du fromage au profit du secteur bovin. Finalement, on a vu que les embûches étaient gigantesques. Le marché européen qu'on nous faisait tant miroiter n'était pas si facile d'accès.

Vous semblez beaucoup plus optimiste dans le cas du marché américain. Est-ce simplement parce que c'est déjà une réalité avec le nouvel ALENA et que cela se poursuivrait, ou y a-t-il véritablement quelque chose de neuf?

**M. Michel Daigle:** Comme vous l'avez dit, c'est une entente tout à fait différente de celle avec l'Union européenne. C'est déjà un marché très intégré.

Au sujet du marché comme tel, Mme Tranberg nous a dit tantôt que 45 % de toute la production canadienne de bœuf était exportée partout dans le monde, et que de 75 à 80 % de ces exportations le sont aux États-Unis. Il faut savoir que le prix de base est fixé aux États-Unis. L'accord de libre-échange est donc important pour nous.

Il doit être ratifié rapidement et, si possible, unanimement, par tous les députés à la Chambre. Compte tenu de toute l'incidence de l'Accord sur la création d'emplois et de la valeur qu'il ajoutera à l'économie, c'est très important.

Je sais bien qu'à l'échelle du Québec, la production de bœuf est beaucoup moins grande. Elle représente 10 % de la production canadienne, de la même façon que la production canadienne représente 10 % de la production nord-américaine, si on la compare à celle des États-Unis. L'Accord est très important, pour les éleveurs comme pour l'industrie. Cette réalité existe déjà.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Justement, c'est une réalité. Le nouvel Accord amène-t-il quelque chose de nouveau ou s'agit-il tout simplement de garder le canal ouvert, tel qu'il existe déjà, en reconduisant la chose?

**M. Michel Daigle:** Le canal existe déjà; le nouvel accord vient le renforcer. Ce qui est extrêmement important dans le nouvel accord, c'est qu'il n'y a pas de coûts. À l'époque, l'appellation du pays d'origine avait coûté des milliards de dollars à l'industrie canadienne de l'élevage. Il y a quelques années, beaucoup d'investissements ont été faits pour faire sauter cette modification, qui était carrément une barrière à l'importation. Nous sommes très heureux que, dans l'entente actuelle, il ne soit aucunement question d'appellation du pays d'origine. C'est vraiment une amélioration pour nous.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Pour le bien de tous, pourriez-vous nous parler un peu plus de cette appellation du pays d'origine?

**M. Michel Daigle:** Un groupe d'éleveurs des États-Unis avait décidé de demander au gouvernement américain d'identifier le pays d'origine de la viande. Vous comprendrez donc que, quand une organisation en libre-échange abat des animaux canadiens dans un abattoir, il doit les abattre en ségrégation et les identifier au comptoir. Or beaucoup d'abattoirs décidaient carrément de ne pas acheter de bovins canadiens. C'était une réelle ségrégation et c'est pour cela que cela a coûté beaucoup d'argent aux éleveurs.

Après plusieurs années, de concert avec la Canadian Cattlemen's Association, nous avons mis beaucoup d'efforts et nous sommes parvenus à avoir gain de cause dans cet Accord.

Vous comprendrez que, quand il n'y a pas de ségrégation, c'est beaucoup plus simple pour le commerce.

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Quand vous parlez d'appellation au comptoir, vous parlez du comptoir où le consommateur achète son produit?

**M. Michel Daigle:** Oui. Quand, à un moment donné, le détaillant exige l'appellation d'origine et qu'il n'exige que de la viande américaine, par exemple, il vient de faire de la discrimination envers toute la production canadienne.

L'économie est tellement imbriquée qu'il y a aussi un échange de bovins vivants. Actuellement, l'importation de bovins américains pour engraissement au Canada est plus importante que l'exportation de bovins canadiens pour engraissement aux États-Unis.

Dans ce contexte, il est important qu'il n'y ait pas de discrimination du point de vue de la vente de la viande au comptoir.

• (1940)

**M. Simon-Pierre Savard-Tremblay:** Mon temps de parole est déjà terminé.

[Traduction]

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Blaikie.

**M. Daniel Blaikie:** Merci beaucoup.

Madame MacLellan, je voulais commencer par dire — je l'ai dit plus tôt, mais je vais le répéter — que dans la mesure où le processus parlementaire se termine avant le 1<sup>er</sup> mai, nous sommes tout à fait favorables à ce que le gouvernement exerce sa prérogative de retarder la ratification jusqu'au 1<sup>er</sup> mai, ce qu'il peut certainement faire. Il s'agit d'une prérogative de la Couronne, des conditions quant au moment de la mise en oeuvre.

Si jamais le gouvernement choisissait de ne pas s'engager dans cette voie, nous demandons aux représentants de l'industrie laitière s'ils souhaiteraient que des indemnités supplémentaires soient négociées pour l'autre année et que la mise en oeuvre des plafonds soit accélérée.

**Mme Rosemary MacLellan:** La question, c'est simplement de savoir où se situe la campagne laitière par rapport à l'année civile. Je dirais que cela nous ramène aux signaux envoyés par le gouvernement, soit qu'il voit un avenir pour l'industrie laitière au Canada, un avenir synonyme d'expansion, d'innovation et de durabilité grâce à la croissance et à de nouveaux produits ainsi qu'à un secteur de la transformation très fort.

Je crois qu'il sera plus important que le gouvernement nous montre dès maintenant qu'il considère l'industrie comme un atout au Canada. Nous pensons certainement que c'est le cas. Il nous faut savoir que le gouvernement nous épaula dans le cadre de cet engagement. Je laisse au gouvernement, que ce soit par des mesures administratives prévues dans l'accord ou par d'autres moyens, le soin de prendre cette décision.

**M. Daniel Blaikie:** À quoi ressembleraient certains de ces signaux? Que considérez-vous comme un signal positif que le gouvernement vous soutient?

**Mme Rosemary MacLellan:** Il s'agirait certainement de passer enfin à l'action. Deux années se sont écoulées maintenant. Concernant le moment où le PTPGP est entré en vigueur, la première et la deuxième année étaient à une journée d'intervalle, car c'était le 30 décembre et le 1<sup>er</sup> janvier, essentiellement. Nous attendons toujours l'indemnisation pour cet engagement, et donc aller de l'avant immédiatement avec l'indemnisation pour les investissements dans la transformation concernant le PTPGP, et nous commençons à nous y retrouver pour ce qui est de l'ACEUM, constitue une première étape.

Je pense que la deuxième étape consiste à examiner certains des autres moyens et mesures et à les clarifier dès maintenant. On en est à la deuxième série de consultations sur l'examen de l'administration des contingents tarifaires. Je pense que l'industrie dirait qu'on peut faire mieux à cet égard.

J'aimerais faire une autre distinction. L'AECG diffère du PTPGP et de l'ACEUM; nous ne sommes pas obligés d'importer. Cela devrait se faire uniquement si le marché national en a besoin.

J'ajouterais également que le ministère passe de 20 dans le cadre du PTPGP, ce qui a été ajouté à 16 à l'OMC. On parle d'une hausse importante des ressources. Il faut vraiment que l'administration soit efficace.

J'ai ici deux collègues du secteur qui ne voudraient pas qu'on retire des fonds de la facilitation des échanges contribuant au retrait de certains des obstacles qu'ils rencontrent pour nous appuyer dans l'administration nationale.

En ce qui concerne certains de ces processus, je pense que nous devons nous assurer maintenant, concernant l'évaluation des répercussions, que le gouvernement a aussi les ressources qu'il faut pour respecter certaines des obligations que le Canada a acceptées.

**M. Daniel Blaikie:** Lorsqu'on parle de l'allocation des contingents tarifaires et du fait que l'accès n'a pas à être accordé à moins qu'il y ait une demande intérieure, qui est le mieux placé pour évaluer la demande intérieure et pour déterminer s'il est nécessaire d'importer des produits des États-Unis?

**Mme Rosemary MacLellan:** Les transformateurs travaillent très étroitement avec les producteurs laitiers et c'est une partie de notre système de gestion des approvisionnements de lait. Dans ce cadre, nous avons les signaux appropriés et nous savons ce qui entre et à quel endroit et comment cela doit se passer, mais ils travaillent avec les producteurs pour s'assurer que le lait d'ici n'est pas supplanté si nous pouvons en fait combler la demande avec nos produits.

**M. Daniel Blaikie:** Bien dit.

Il a été question ici, avec quelques autres témoins, des répercussions sur les gens qui travaillent dans le secteur de la transformation de produits laitiers ainsi que de la question de savoir s'ils devraient être pris en compte dans le régime d'indemnisation en ce qui concerne les prestations de raccordement ou le soutien au recyclage pour les jeunes travailleurs qui pourraient se retrouver sans emploi par suite de l'accord.

Êtes-vous favorable à l'inclusion d'un régime important pour les travailleurs de l'industrie, en plus de ce qui serait prévu pour les producteurs et les transformateurs?

**Mme Rosemary MacLellan:** J'ose espérer qu'il n'y aura pas de pertes d'emplois au Canada. J'ose espérer que nous, les gens du secteur, et gouvernement, pouvons élaborer un plan pour favoriser l'expansion de l'industrie et éviter une réduction des activités. Si des

fermetures et d'autres choses qui doivent faire partie des décisions des entreprises se produisent, alors il faudrait absolument tenir compte des employés.

D'autre part, nous prévoyons une pénurie de 65 000 employés à temps plein d'ici 2025 dans le secteur de la transformation des produits alimentaires et des boissons au Canada. J'ose espérer que, s'il devait y avoir des pertes d'emplois dans le secteur des produits laitiers, le gouvernement collaborerait avec d'autres secteurs de l'industrie pour pourvoir une partie des postes vacants, et comme nous le savons il y a des postes vacants dans tous les secteurs aujourd'hui.

• (1945)

**M. Daniel Blaikie:** Si jamais le gouvernement...

**La présidente:** Merci beaucoup, monsieur Blaikie.

C'est maintenant au tour de M. Kram.

**M. Michael Kram:** Je remercie beaucoup les témoins de leur présence.

Madame MacLellan, quand avez-vous été informée de ces nouveaux droits à l'exportation de produits laitiers qui s'appliquent aux exportations canadiennes non seulement vers les États-Unis et le Mexique, mais aussi vers le reste du monde?

**Mme Rosemary MacLellan:** Le gouvernement, alors qu'il commençait à se pencher sur le dénouement, probablement un mois plus tard, a commencé à évoquer certaines des options qu'il envisageait, et il s'agissait certainement de conversations confidentielles. Il n'y avait rien de définitif, mais nous essayions de nous assurer qu'il comprenait bien où le lait écrémé en poudre, du point de vue de la production, se situait par rapport aux classes 6 et 7 et les éléments concernant les matières grasses du beurre.

Nous étions au courant de cela, mais c'est le matin suivant la conclusion de l'accord commercial qu'il a été confirmé que c'était un élément de l'accord, en fait.

**M. Michael Kram:** Lorsque vous dites un mois, est-ce par rapport au début des négociations ou à la fin?

**Mme Rosemary MacLellan:** Tout au long du mois de septembre, nous avons commencé à comprendre que le gouvernement examinait certaines variations et options dans le cadre de ses pourparlers avec les États-Unis.

**M. Michael Kram:** D'accord, et c'était en septembre l'an dernier.

**Mme Rosemary MacLellan:** En 2018.

**M. Michael Kram:** C'était en 2018. Merci.

Combien pensez-vous qu'Aliments Gay Lea paiera dans le cadre des nouveaux droits à l'exportation?

**Mme Rosemary MacLellan:** En 2003, les installations de séchage qu'Aliments Gay Lea a mises en place à Guelph servaient principalement à la fabrication du lait écrémé en poudre, de sorte que l'usine de Guelph fabrique entièrement du lait écrémé en poudre actuellement. Nous déciderons ce que nous ferons et la manière dont nous procéderons en partie, tout en sachant que nous produisons, il faut le dire, l'un des meilleurs laits écrémés en poudre au monde.

Il y aura des répercussions, mais tout n'est pas exporté. Une bonne partie est également destinée au marché national.

Cela nécessitera en grande partie un rajustement au sein de l'industrie quant à ce que nous fabriquons, la façon dont nous le faisons et comment nous en utilisons une partie à l'échelle nationale, et il est encore trop tôt pour évaluer pleinement ce qu'il en sera.

**M. Michael Kram:** D'accord. Il se peut donc que vous ne payiez pas de droits sur les exportations parce que vous cesserez simplement d'exporter le produit sur lequel les droits sont imposés. Est-ce une possibilité?

**Mme Rosemary MacLellan:** Ces droits sont prohibitifs en ce moment et ne nous permettraient pas d'être concurrentiels à l'heure actuelle.

**M. Michael Kram:** D'accord.

Le gouvernement a-t-il discuté avec vous de l'utilisation de l'argent perçu?

**Mme Rosemary MacLellan:** Non.

**M. Michael Kram:** Il n'est pas question d'un programme de remboursement des droits sur les exportations de produits laitiers découlant de ces nouveaux droits.

**Mme Rosemary MacLellan:** Non.

**M. Michael Kram:** Pourriez-vous nous donner une idée des options que vous examinez pour vous adapter aux nouveaux droits à l'exportation? Vous avez parlé de vos installations à Guelph. Quels sont certains des scénarios les plus probables découlant de cela?

**Mme Rosemary MacLellan:** Il y a certainement en partie la question de savoir ce que nous pouvons utiliser à l'échelle nationale. D'autre part, nous nous demandons quelle est la combinaison de produits et quelle est la voie à suivre. Il y aura une incidence — trois produits laitiers sont visés par les seuils d'exportation — quant à ce que nous pouvons faire d'autre et comment nous pouvons faire les choses différemment. Même pour mon collègue à côté de moi, il y a des variations de différents produits, selon les besoins du marché, nous permettant d'intégrer le lait en poudre réengraissé, ce qui change les lignes tarifaires.

Il y a des variations également qu'il nous faudra évaluer en fonction des besoins du marché, et non seulement en fonction de ce que nous voudrions produire.

**M. Michael Kram:** D'accord.

Au sud de la frontière, le gouvernement américain subventionne son industrie laitière à hauteur de milliards de dollars par année. Si le gouvernement américain cessait de subventionner ses producteurs laitiers, les producteurs laitiers canadiens seraient-ils plus concurrentiels?

**Mme Rosemary MacLellan:** Oui, en quelque sorte. Je dirais également que les États-Unis ne considèrent pas le Canada comme leur solution à tout. Il est en quelque sorte un lieu de décharge. Si nous regardons la taille de notre marché par rapport à celle de la Californie, nous constatons que nous ne serons pas leur solution non plus à l'avenir.

**M. Michael Kram:** Au cours des négociations de l'ALENA, vous a-t-on dit que nos négociateurs avaient tenté de faire éliminer, ou au moins réduire, les droits de douane américains imposés aux producteurs laitiers?

**Mme Rosemary MacLellan:** Cet accord permet à l'industrie laitière canadienne de bénéficier de certains avantages sur le plan de l'accès aux marchés, de façon similaire au PTPGP.

**M. Michael Kram:** D'accord.

Combien de temps me reste-t-il, madame la présidente?

**La présidente:** Vous disposez de 30 secondes. Je ne pense pas que vous puissiez poser d'autres questions.

**M. Michael Kram:** D'accord. Je vais m'arrêter là.

**La présidente:** Merci.

Monsieur Sheehan.

**M. Terry Sheehan:** Je remercie encore une fois tous les témoins.

Nous avons pris l'engagement, et nous l'avons entendu à maintes reprises, de faire adopter l'ALENA rapidement. Évidemment, les producteurs laitiers ont certaines préoccupations, que nous avons entendues. Ils sont venus à la table avec un certain nombre d'idées pour contribuer au renforcement de la situation des producteurs laitiers. Je suis heureux de ce témoignage également.

Je ne poserai pas de questions qui ont déjà été posées, portant sur des informations que les analystes ont déjà recueillies. Nous réunissons non seulement tous les renseignements que vous nous donnez, mais tous ceux que fournissent bien d'autres gens, et nous rédigeons un rapport.

J'ai une petite question qui n'a pas encore été posée. Il me restera probablement un peu de temps.

Nous parlons beaucoup des États-Unis dans le cadre de l'ALENA. Dans leur exposé, les producteurs de canola ont mentionné que les États-Unis et le Mexique sont respectivement nos premier et quatrième marchés en importance.

J'aimerais demander aux producteurs de canola quelles sont les possibilités d'augmenter nos exportations vers le Mexique, de sorte qu'il passe à un rang plus élevé, ou simplement d'augmenter les exportations vers le Mexique.

● (1950)

**M. Rick White:** Voulez-vous répondre, monsieur Carey?

**M. Dave Carey (vice-président, Relations avec le gouvernement et l'industrie, Canadian Canola Growers Association):** Oui. Je crois que la diversification du commerce est essentielle.

Je pense qu'étant donné que les États-Unis et la Chine représentent une si grande partie de nos marchés d'exportation, nous tourner vers le Mexique pour augmenter... Nous en étions à environ 782 millions de dollars en 2018. Je crois donc qu'un ALENA révisé est une bonne chose — l'ACEUM.

L'important, c'est que nous ne pouvons pas dépendre autant d'un seul marché d'exportation. En cherchant à renforcer nos relations avec le Mexique, nous constaterons qu'il y a certainement des gains à faire sur le marché.

Pour répondre rapidement à votre question, je dirais que 90 % de nos récoltes sont exportées. Nous ne pouvons pas consommer tout le canola que nous produisons.

Nous devons également examiner où en sont les États-Unis dans leur cycle électoral. À l'heure actuelle, les États-Unis et le Mexique ont ratifié l'accord, et nous sommes toujours dans le cadre de l'ALENA, mais si nous entrons dans le cycle électoral américain, nous serons dans une position dangereuse où le Canada serait hors du cadre de l'ALENA, et les États-Unis et le Mexique continueraient...



Nous aimerions vraiment exporter davantage vers un plus grand nombre de marchés, au Japon et en Asie du Sud-Est, au Bangladesh, au Pakistan. Il y a beaucoup d'autres marchés. Le Mexique est certainement l'un de ceux où nous pouvons faire des percées, mais nous ne pouvons pas le faire sans le PTPGP.

**M. Terry Sheehan:** Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

**La présidente:** Merci beaucoup.

Monsieur Lewis.

**M. Chris Lewis:** Merci, madame la présidente.

Je vais essayer d'être le plus bref possible.

Madame MacLellan, j'aimerais que vous répondiez à mes questions s'il vous plaît.

J'ai lu une déclaration d'Aliments Gay Lea. Je crois qu'elle date du 1<sup>er</sup> octobre 2018.

Très rapidement, ce que vous avez dit, entre autres, c'est que l'ACEUM « aura des effets déstabilisateurs et néfastes sur l'industrie laitière canadienne, notre coopérative et les producteurs laitiers ». Il y est question ensuite des investissements dont vous avez parlé, je crois, dans votre déclaration préliminaire. Je vois ici des montants de 140 millions de dollars pour la création d'un pôle pour les ingrédients laitiers en Ontario, de 68 millions de dollars pour une usine d'ingrédients à Teeswater, et de 3 millions de dollars pour un centre d'innovation à Hamilton, et ainsi de suite.

Vous avez mentionné que l'ACEUM remettra en question les millions de dollars qui ont été investis par Aliments Gay Lea ces dernières années. Avez-vous pu faire des recherches sur les effets de l'ACEUM depuis que vous avez fait cette déclaration, et quelles sont vos conclusions? Autrement dit, pouvez-vous nous expliquer en quoi le nouvel ALENA pourrait avoir des répercussions sur ces investissements?

**Mme Rosemary MacLellan:** L'usine d'ingrédients laitiers nutraceutiques de Teeswater que nous avons mise en service l'été dernier fabriquera une variation de concentré de protéine de lait de même que d'isolat de protéine de lait pour les secteurs nationaux ainsi que pour les secteurs d'exportation.

Puisqu'Affaires mondiales examinera comment sera alloué ce qui peut être exporté sous les seuils, nous ne savons pas encore quel sera notre volume. Cela fera partie des décisions que nous devons prendre.

Ensuite, que pouvons-nous envisager du point de vue du marché intérieur, et que pouvons-nous faire d'autre dans le contexte? Qu'est-ce qui est pris en compte concernant les trois produits laitiers pour les seuils d'exportation et qu'est-ce qui n'est pas inclus?

Concernant certains des autres investissements, nous continuons d'investir grandement dans nos activités fromagères, tant à l'usine d'Etobicoke qu'à celle de Hamilton, de même que dans certaines de nos plus petites installations des régions rurales de l'Ontario et de l'Alberta.

**M. Chris Lewis:** Avez-vous été en mesure de quantifier vos pertes potentielles jusqu'à maintenant?

**Mme Rosemary MacLellan:** Non. Nous avons décidé de nous concentrer davantage sur les possibilités et les moyens de continuer à renforcer et à faire croître l'industrie. Nos producteurs laitiers sont très progressistes et voués à l'industrie laitière canadienne et y

voient un énorme potentiel. Nous avons mis l'accent sur les moyens de leur assurer un avenir prometteur.

**M. Chris Lewis:** Excellent.

Je vais vous poser ma dernière question.

Vous avez plus de 4 200 producteurs et investisseurs. Comment ont-ils réagi au nouvel ALENA et au plafond d'exportation?

• (1955)

**Mme Rosemary MacLellan:** Je pense que cela a en bonne partie pris l'industrie par surprise et l'a encore plus déçue, parce que c'était un autre coup dur. C'est l'effet cumulatif de tout cela dans l'ensemble.

Je crois que nous avons vu une forte croissance, en particulier puisque nous constituons l'un des acteurs importants dans la création des classes 6 et 7 de la Stratégie nationale sur les ingrédients. Ils ont vu les contingents augmenter. Nous voyons d'importants investissements. La production laitière augmente. Il s'agit maintenant de savoir comment faire en sorte que cela se poursuive. Comment nous assurer que le gouvernement continue à nous soutenir pour que nous puissions faire certains investissements que nous avons faits et qui sont à haut risque avec de très longues périodes de récupération afin que notre secteur continue de prospérer ici au Canada?

**M. Chris Lewis:** Je vous remercie beaucoup.

Merci, madame la présidente.

**La présidente:** Monsieur Sarai.

**M. Randeep Sarai:** Je vous remercie tous de votre présence. Bien que de nombreux représentants du même secteur viennent témoigner, nous apprenons différentes choses.

Ma question s'adresse à Mme MacLellan.

Vous avez dit que vous voyiez en fait des occasions pour l'industrie laitière d'utiliser les gains ou une partie de la part de marché du secteur que nous obtenons aux États-Unis. Quelle est la meilleure façon d'y accéder? Est-ce que c'est par des moyens novateurs? Avez-vous besoin de soutien à cet égard? Parle-t-on de certains besoins liés au secteur ou aux talents? Quel serait le moyen le plus efficace d'augmenter votre part du marché aux États-Unis et d'accroître la productivité pour vos produits spécialisés?

**Mme Rosemary MacLellan:** Nous avons un certain nombre de produits. Nous fabriquons un merveilleux fromage cottage dans une région fantastique, à Etobicoke. Nous avons en fait un brevet nord-américain. Nous sommes en train d'analyser la situation pour divers produits que nous fabriquons déjà et que nous pouvons expédier aux États-Unis.

Bien que nous ayons maintenant accès au marché américain, nous ne nous attendons pas à ce que les États-Unis facilitent notre entrée sur leur marché, de sorte que nous nous intéressons bien sûr à d'autres marchés.

À mesure que la population mondiale augmente, la demande de protéines laitières est de plus en plus forte, de différentes manières, tant pour les confiseries que pour les pâtisseries. Il existe des possibilités d'exportation ailleurs dans le monde. Les États-Unis peuvent jouer un rôle dans un plan d'exportation canadien, mais ce ne sera certainement pas notre priorité. S'il y a une chose que nos collègues d'autres secteurs nous ont apprise, c'est que si l'on veut exporter, l'une des meilleures stratégies consiste à ne pas exporter toutes nos protéines laitières dans un seul pays.

**M. Randeep Sarai:** Concernant cette stratégie, il semble que bon nombre d'industries au Canada, comme celles du bois d'œuvre et du canola, peuvent en témoigner. Si l'on accorde trop d'importance à un seul marché, alors chaque fois qu'il y a un problème — le canola, en Chine, ou le bois d'œuvre, aux États-Unis —, on reste coincé. Donc la diversification...

Les gens de l'industrie laitière ne nous ont pas beaucoup parlé de diversification. Nous entendons dire qu'en Chine, au Japon ou à Hong Kong, la demande du marché pour nos produits pour bébé et d'autres produits laitiers en poudre augmentera.

Considérez-vous cela comme la voie à suivre pour augmenter les ventes de vos produits?

**Mme Rosemary MacLellan:** Cela en fait partie. Ne vous y trompez pas, le marché canadien est toujours notre premier marché. Je crois que nous avons également tiré des leçons d'autres secteurs, en ce sens que comme nous perdons des parts de marché, nous ne pouvons pas nous permettre de perdre plus que ce qui a été cédé dans le cadre d'accords commerciaux. De plus, nous devons continuer d'accorder la priorité à ce que nous offrons aux Canadiens et à notre façon de le faire, avec les produits laitiers canadiens qu'ils aiment et auxquels ils font confiance.

**M. Randeep Sarai:** Avez-vous utilisé une partie des fonds que l'industrie laitière reçoit — ou qu'elle recevra, et je crois comprendre qu'elle en a reçu une partie en décembre — pour sensibiliser les consommateurs canadiens au fait que les produits fabriqués au Canada sont de meilleurs produits?

Lorsqu'ils sont venus me rencontrer, des représentants de l'industrie laitière m'ont dit à maintes reprises que j'étais le mieux informé

sur les produits laitiers. Mon réfrigérateur contient plusieurs types de lait: lait biologique, lait provenant de vaches nourries à l'herbe, lait 2%, lait 1%, lait écrémé. Je les ai tous chez moi. Je connais bien cela. Chaque enfant a ses exigences, et j'ai les miennes.

L'industrie laitière ne fait pas la promotion de ce lait de grande qualité fait au Canada autant qu'elle le devrait. Je sais qu'il y a le logo bleu, qui est sur vos cartes, mais... quelque chose pour en faire la promotion. Nos médecins savent bien que c'est l'un des meilleurs produits. Il est meilleur que le lait des États-Unis, surtout parce que les Américains ont recours à certaines hormones ou injections.

Comment pouvez-vous mieux l'expliquer aux consommateurs canadiens?

**Mme Rosemary MacLellan:** Cette question s'adresse probablement davantage aux associations de l'industrie, parce que ce sont elles qui gèrent les budgets de commercialisation et qui s'occupent des activités de commercialisation. Je pense que cela fait partie d'une lutte, car le marché offre de plus en plus de choix aux consommateurs.

• (2000)

**M. Randeep Sarai:** Merci.

**La présidente:** Je remercie beaucoup nos témoins, qui ont pris le temps de venir comparaître. Nous leur en sommes très reconnaissants.

La journée a été longue. Une autre longue journée nous attend demain. Nous entendrons d'autres témoins à partir de 9 heures.

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 des communes.

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 :  
<https://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: <https://www.ourcommons.ca>