



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 016

Le jeudi 9 juillet 2020

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 9 juillet 2020

• (1320)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): Je déclare ouverte la 16^e séance du Comité permanent du commerce international.

Le Comité se réunit aujourd'hui conformément au paragraphe 108(2) du Règlement pour discuter de l'impact de la COVID-19 sur les relations commerciales internationales du Canada, notamment avec les États-Unis et le Royaume-Uni.

La réunion d'aujourd'hui se déroule en présentiel et les délibérations seront disponibles sur le site Web de la Chambre des communes. La séance est télévisée.

Pour assurer le bon déroulement de cette réunion, je vais vous énoncer les quelques règles que j'ai établies.

Les responsables de la santé et de la sécurité au travail nous ont demandé de limiter nos déplacements dans la salle et de porter un masque à moins d'être assis. Les marquages au sol indiquent le sens de la circulation pour les personnes présentes dans la salle. Il y a lieu de respecter les deux mètres de distance physique entre chaque personne, surtout si les gens ne portent pas de masque. Les sièges et les microphones ont été placés de manière à respecter l'éloignement physique, et nous vous demandons de ne pas les bouger.

Afin de réduire au minimum les risques pour la santé, vous remarquerez que peu de membres du personnel ont été autorisés à assister à la séance d'aujourd'hui. Le personnel dispose d'un numéro de téléphone qu'il peut appeler pour écouter les délibérations en temps réel.

Veillez noter que nous allons suspendre la séance entre chaque groupe afin de permettre à celui qui aura terminé son témoignage de se débrancher et de laisser sa place au suivant. Vous remarquerez également que nous n'avons pas de documents papier à distribuer. Tous les documents ont été distribués électroniquement à tous les membres. Si vous avez besoin d'une copie d'un document, veuillez en informer la greffière par courriel, et nous vous la ferons parvenir.

Notre premier groupe de témoins est celui d'Affaires mondiales Canada. Nous accueillons Steve Verheul, qui a témoigné devant notre comité à maintes reprises. Il est sous-ministre adjoint, Politique et négociations commerciales, et négociateur commercial en chef de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique. Il est accompagné d'Eric Walsh, directeur général, Bureau de l'Amérique du Nord, et de Robert Fry, directeur général, Direction générale des affaires européennes.

Je souhaite la bienvenue à tous les membres du Comité, et surtout à nos témoins que je remercie d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer aujourd'hui.

Monsieur Verheul, je vous cède la parole.

M. Steve Verheul (sous-ministre adjoint, Politiques et négociations commerciales et négociateur commercial en chef de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci beaucoup, madame la présidente et merci aux membres du Comité.

Nous sommes évidemment heureux d'être ici aujourd'hui pour discuter des répercussions de la COVID-19 sur les relations commerciales du Canada, notamment avec les États-Unis et le Royaume-Uni. Je commencerai par quelques brèves observations, puis nous répondrons avec plaisir à vos questions.

Le Canada est une nation commerçante. En effet, le commerce est un pilier fondamental de l'économie canadienne, qui représente la 10^e plus importante économie mondiale. Les deux tiers environ de notre PIB proviennent du commerce et près de 3,5 millions d'emplois canadiens sont liés au commerce. La pandémie de COVID-19 a exercé une pression considérable sur les chaînes d'approvisionnement mondiales. Elle nous a montré que la dépendance excessive à l'égard d'un seul pays ou fournisseur constitue un risque majeur pour les entreprises et les gouvernements. Divers pays ont pris des mesures pour restreindre les exportations ou encourager une plus grande production intérieure, notamment pour les biens essentiels.

Nous estimons que le Canada ne peut pas répondre à ses besoins simplement en produisant davantage à l'échelle nationale. Notre meilleure stratégie d'atténuation des risques consiste à assurer et à renforcer l'intégration du Canada dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et à œuvrer pour mieux tirer profit de nos accords commerciaux préférentiels, comme l'ACEUM en Amérique du Nord, l'AECG en Europe et le PTPGP en Asie-Pacifique. Nous devons continuer de rehausser la réputation du Canada en tant que source d'exportations fiables et de qualité, ainsi que de maintenir un environnement d'investissement attrayant, avec des mécanismes de sélection appropriés.

La COVID-19 présente des défis importants, mais aussi des possibilités de promouvoir nos exportations. Le Service des délégués commerciaux du Canada continuera d'aider les entreprises canadiennes à faire face à cette situation sans précédent. Cette aide comprend le dépannage auprès des entreprises canadiennes dont la chaîne d'approvisionnement est perturbée, le soutien des secteurs prioritaires pour la réponse à la pandémie et la mise en place de modèles de services sans contact.

À l'aide des mécanismes en place, y compris les organisations internationales, le Canada a agi rapidement afin de collaborer avec des pays d'optique commune pour prendre des mesures visant à stabiliser le commerce et réduire l'incertitude. Tout au long de cette pandémie, nous avons continué de nous opposer au protectionnisme et de veiller à ce que le transit des cargaisons et des biens essentiels ne soit pas inutilement entravé. Malgré cela, face à la pandémie, de nombreux pays ont mis en place des restrictions à l'exportation visant à garantir un approvisionnement intérieur adéquat en marchandises. Nous continuerons de plaider en faveur du démantèlement de ces mesures afin de réduire au minimum les perturbations au sein des chaînes d'approvisionnement mondiales. Nous continuerons de travailler avec nos partenaires internationaux pour soutenir des chaînes d'approvisionnement résilientes et des relations commerciales solides, aujourd'hui et à l'avenir. À la lumière de notre nouvelle réalité mondiale, le Canada devra s'adapter à cette dynamique en évolution, tout en continuant de diversifier ses relations commerciales, d'identifier des marchés prévisibles pour ses exportateurs et de renforcer le système fondé sur des règles.

En ce qui concerne l'Organisation mondiale du commerce, il faut dire qu'en tant qu'économie de taille moyenne, le Canada bénéficie d'un système commercial multilatéral ouvert, transparent et fondé sur des règles. Des règles commerciales mondiales stables et prévisibles contribuent à ouvrir de nouveaux marchés pour les Canadiens et à créer de nouveaux débouchés, tant au pays qu'à l'étranger. Au cœur du système commercial multilatéral se trouve l'Organisation mondiale du commerce, qui a joué un rôle indispensable en facilitant et en préservant un commerce international fondé sur des règles, et en permettant au Canada de réaliser des gains économiques.

Le Canada est à l'avant-plan de la réforme de l'OMC grâce à son leadership du Groupe d'Ottawa, un groupe de 13 pays membres de l'OMC partageant les mêmes idées, convoqué par le Canada en octobre 2018 en vue de renforcer et de moderniser l'OMC. Le Groupe d'Ottawa continue d'œuvrer à des réformes concrètes et de déployer des efforts qui s'ajoutent à d'autres initiatives de réforme entreprises par l'ensemble des membres de l'OMC. Le Canada a également travaillé en étroite collaboration avec les partenaires du Groupe d'Ottawa sur la réforme de l'OMC et la COVID-19, en tenant des discussions sur le rôle que l'OMC peut jouer pour maintenir les chaînes d'approvisionnement ouvertes et assurer une reprise durable et inclusive. Par ailleurs, le 15 juin dernier, la ministre Ng a présidé une réunion virtuelle des ministres du Groupe d'Ottawa, dans le cadre de laquelle a été approuvée une déclaration commune identifiant des mesures concrètes dans les domaines de la transparence à l'OMC, de l'agriculture, du commerce électronique, du commerce de fournitures médicales et de l'engagement des entreprises en réponse à la COVID-19.

• (1325)

Le Canada et les États-Unis sont les plus importants partenaires bilatéraux. Le Canada travaille en étroite collaboration avec les États-Unis face à cette crise, notamment en mettant en place des mesures de coopération frontalières. Les États-Unis et le Canada partagent également des chaînes d'approvisionnement en équipements médicaux essentiels, tels que des gants, des ventilateurs, des trousseaux de test et des masques. Le Canada continue de travailler avec ses partenaires américains pour veiller à ce que les fournitures nécessaires soient disponibles et pour les rassurer sur le fait qu'ils obtiendront du Canada ce qu'ils attendent de notre pays. La relation commerciale entre les États-Unis et le Canada est équilibrée et

équitable, et elle favorise la croissance et l'innovation dans les deux pays.

Comme vous le savez, l'Accord Canada–États-Unis–Mexique est entré en vigueur le 1^{er} juillet. Le nouvel accord sanctionne la modernisation du partenariat économique nord-américain pour le commerce du XXI^e siècle, de réduire les formalités administratives à la frontière et d'offrir une plus grande prévisibilité et stabilité aux travailleurs et aux entreprises. Plus important encore, il préserve l'accès en franchise de droits du Canada aux États-Unis et au Mexique.

Le renforcement de nos relations économiques étroites avec les États-Unis et le Mexique est important pour l'intégration continue de la plateforme de production nord-américaine et pour la prospérité économique du Canada, notamment dans le contexte de la reprise économique post-pandémique.

Cette relation commerciale est vaste et complexe; nous continuerons de travailler avec nos partenaires nord-américains tout en défendant toujours les intérêts canadiens. Cela vaut notamment pour les récents articles de presse suggérant que les États-Unis pourraient envisager d'imposer à nouveau les droits de douane de l'article 232 sur l'aluminium canadien. Il est essentiel de garantir le maintien d'un commerce libre et ouvert entre le Canada et les États-Unis afin d'assurer la prospérité économique des deux pays et l'intégration continue de la plateforme de production nord-américaine. La réimposition des droits de douane en vertu de l'article 232 compromettrait la mise en œuvre du nouvel accord. Le gouvernement a adopté une approche cohérente en ce qui concerne son engagement à protéger les travailleurs et les entreprises du Canada contre de tels droits injustes et inéquitable.

Le Canada et le Royaume-Uni entretiennent une relation historique unique fondée sur des liens entre deux peuples, sur des valeurs communes et des liens économiques dynamiques. Cette relation est renforcée par une collaboration sur d'importants enjeux mondiaux, y compris au sein des tribunes multilatérales. De plus, le Canada et le Royaume-Uni entretiennent depuis longtemps d'étroites relations en matière de commerce et d'investissement. Le Royaume-Uni est d'ailleurs le plus important partenaire commercial du Canada en Europe et son cinquième à l'échelle mondiale.

À l'heure actuelle, l'Accord économique et commercial global, l'AECG, entre le Canada et l'Union européenne continuera de s'appliquer au Royaume-Uni jusqu'à ce que la période de transition post-Brexit avec l'Union européenne prenne fin. Le Royaume-Uni et l'Union européenne négocient actuellement leurs futures relations commerciales. Tout éventuel accord commercial entre le Canada et le Royaume-Uni sera influencé par les termes de l'accord entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, ainsi que par toute approche unilatérale adoptée par le Royaume-Uni après la période de transition. Cela comprend le tarif global récemment annoncé par le Royaume-Uni. Quelle que soit l'issue du Brexit, le Royaume-Uni demeurera un marché important pour les entreprises canadiennes. Le Canada et le Royaume-Uni étaient de solides alliés bien avant que le Royaume-Uni n'adhère à l'Union européenne; nos relations étroites se poursuivront bien après son départ.

Les représentants commerciaux canadiens et britanniques sont en contact pour planifier nos relations commerciales après la transition. Au-delà de cette transition, le Canada serait intéressé à discuter d'un nouvel accord mieux adapté à nos relations commerciales bilatérales et mutuellement avantageux pour les parties concernées.

Je tiens aussi à souligner que le Royaume-Uni a récemment exprimé son intérêt à adhérer au PTPGP. Nous nous réjouissons à la perspective d'accueillir de nouveaux membres en mesure de respecter les engagements ambitieux et de haut niveau du PTPGP.

• (1330)

Pour conclure, madame la présidente, nous reconnaissons qu'un accès stable et fiable aux marchés internationaux est indispensable pour les entreprises canadiennes, et nous sommes bien conscients des pressions que cette pandémie a exercées sur les chaînes d'approvisionnement mondiales. C'est pourquoi nous sommes déterminés à continuer de travailler avec nos partenaires internationaux afin de soutenir la libre circulation des biens et des services, ainsi que des marchés prévisibles et stables pour les entreprises canadiennes.

Merci. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Verheul.

Nous passons maintenant aux questions des membres du Comité. Monsieur Hoback, vous avez cinq minutes.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, madame la présidente. Cinq minutes, ça ne semble pas assez long.

Monsieur Verheul, encore une fois, je vous remercie d'avoir servi le Canada et d'avoir consacré du temps à l'élaboration de certains des accords que le pays possède actuellement. Il y a un peu de confusion autour de l'une des préoccupations que j'ai, alors peut-être pourriez-vous clarifier cela.

Au paragraphe 5 de la déclaration de règlement de notre différend avec les États-Unis au sujet des droits de douane sur l'acier et l'aluminium, on peut lire ceci:

[...] une forte augmentation subite des importations de produits de l'aluminium et de l'acier portant le volume des échanges au-delà des volumes antérieurs pendant une longue période, en tenant compte de la part de marché, le pays importateur peut demander la tenue de consultations avec le pays exportateur. À l'issue de ces consultations, le pays importateur peut appliquer au(x) produit(s) individuel(s) en cause des droits dont le taux peut aller jusqu'à 25 % pour l'acier et 10 % pour l'aluminium et [...] pour remédier à l'augmentation subite des importations en provenance de l'autre pays. Si le pays importateur prend une telle mesure, le pays exportateur peut exercer des mesures de rétorsion uniquement dans le secteur touché (c.-à-d. l'acier, l'aluminium ou les produits qui contiennent de l'aluminium).

Est-ce qu'on retrouve maintenant cela dans le cas de l'ACEUM? Quelles possibilités de rétorsion auriez-vous si l'aluminium était frappé d'un droit de douane? Je ne veux pas que vous nous donniez des détails, mais de quelle boîte à outils auriez-vous besoin pour exercer des représailles?

M. Steve Verheul: Tout d'abord, l'entente ou la déclaration publiée en mai 2019 indiquait clairement que les tarifs imposés par les États-Unis seraient supprimés. De plus, comme vous l'avez mentionné, il était question du genre d'options dont nous pourrions nous prévaloir comme mesures de rétorsion.

La réponse indique clairement que nous pourrions exercer des représailles dans le cas de l'aluminium et des produits contenant de l'aluminium. La catégorie des « produits qui contiennent de l'aluminium » est assez large, mais je pense qu'à ce stade-ci, nous devons vraiment voir ce que les États-Unis peuvent faire exactement s'ils prennent des mesures. Ensuite, nous évaluerons éventuellement les options qui s'offrent à nous et fournirons une analyse aux politiciens pour déterminer la voie à suivre.

M. Randy Hoback: J'essaie de comprendre. On retrouve donc la même mécanique dans l'ACEUM. Pour le moment, vous ne pourriez essentiellement pas imposer un droit de douane sur, disons, le bourbon du Kentucky ou un produit semblable?

M. Steve Verheul: Je tiens à préciser que cela ne fait pas partie de l'ACEUM. Cela ne fait pas partie des obligations du traité international officiel que nous avons conclu avec les États-Unis et le Mexique. Il existe donc une certaine souplesse en ce qui concerne la déclaration publiée en mai 2019.

De notre point de vue, je pense que tout dépend en définitive des mesures prises par les États-Unis. Si les États-Unis adoptent des mesures pouvant être jugées conformes à cette déclaration, alors nous devons réfléchir au genre de réaction à adopter. Nous voudrions sans doute rester dans le contexte de cette entente, en reconnaissant que les « produits qui contiennent de l'aluminium », par exemple, constituent une catégorie très large.

Si les États-Unis ne respectent pas les contraintes de l'accord ou de la déclaration de mai 2019, nous aurons certainement plus de souplesse dans la façon de réagir.

• (1335)

M. Randy Hoback: Encore une fois, la dernière fois que cela s'est produit, nous nous sommes adressés à l'OMC. Nous avons présenté une demande et avons fait rapport. Comment pourrions-nous faire cette fois-ci, alors que l'OMC est en plein désarroi?

M. Steve Verheul: Je pense que nous pourrions encore exercer cette option. Nous nous sommes toujours opposés à l'idée que les États-Unis invoquent des motifs de sécurité nationale pour prendre ce genre de mesures, des mesures d'autant plus préoccupantes que nous ne nous considérons pas comme une menace à la sécurité nationale des États-Unis.

Il y a déjà eu de nombreuses contestations auprès de l'OMC et d'autres instances au sujet de l'application de ces tarifs par les États-Unis, tant sur l'aluminium que sur l'acier. L'organe d'appel de l'OMC étant confronté à certaines difficultés, nous avons travaillé avec d'autres membres de l'OMC pour trouver une solution de rechange à ce mécanisme d'appel. Je n'écarterais donc pas d'emblée d'éventuelles actions de l'OMC qui pourraient...

M. Randy Hoback: C'est le même problème. Si on s'adresse à l'OMC et que les États-Unis ne participent pas, et c'est l'attitude qu'ils semblent de plus en plus enclins à adopter, comment faire appliquer cette procédure? On a obtenu satisfaction auprès de l'OMC, d'accord, et d'autres pays estiment, eux aussi, que c'est scandaleux — je pense pour ma part que ces tentatives sont inacceptables —, mais quelles sont les alternatives? Songeons à l'ACEUM, si nous sommes limités aux mesures de rétorsion sectorielles, nous sommes bien menottés. Comment aller de l'avant?

Concernant l'étiquetage du pays d'origine dans le secteur du bœuf, par exemple, nous avons pu faire pression sur les viticulteurs de la Californie et sur les pomiculteurs de l'État de Washington, qui ont fait pression à Washington, pour obtenir les résultats dont nous avons besoin pour nos producteurs de bœuf. Je crois que ce ne serait plus possible aujourd'hui. Est-ce que je me trompe?

M. Steve Verheul: Non. Je pense que nous pouvons faire les deux. Nous pouvons agir sur le plan bilatéral, puisque, comme je l'ai dit, l'énoncé parle bien de « produits contenant de l'aluminium ». C'est une catégorie très vaste. Beaucoup de produits sont emballés dans des matériaux contenant de l'aluminium, par exemple. On pourrait envisager des moyens de ce côté-là, mais le recours à l'OMC reste toujours possible.

L'OMC a rendu des décisions favorables à certains pays qui avaient contesté les droits imposés par les États-Unis sur l'acier et l'aluminium au motif de la sécurité nationale — c'est le cas de la Turquie, tout récemment —, et il serait donc également possible de poursuivre des initiatives auprès de l'OMC et devant les tribunaux américains. Nous sommes en train d'étudier toutes les possibilités envisageables.

M. Randy Hoback: Mon temps est écoulé, n'est-ce pas?

La présidente: En effet.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur Verheul.

La présidente: Madame Bendayan, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme Rachel Bendayan (Outremont, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je vous remercie, monsieur Verheul, de vous joindre à nous aujourd'hui.

En tant que députée québécoise, je suis très préoccupée par la situation. On entend parler de la possibilité de droits de douane sur l'aluminium et sur l'acier. En ce qui concerne l'industrie de l'aluminium, au Québec, ce sont les producteurs et l'industrie manufacturière qui en seraient affectés, tout comme les consommateurs, bien sûr. Cependant, qu'en est-il des États-Unis? Il me semble que de tels droits auraient des effets négatifs sur leur économie.

[Traduction]

M. Steve Verheul: Eh bien, au sujet de ce qui se passe aux États-Unis, je crois que nous essayons surtout de leur faire comprendre notre point de vue en ce moment; autrement dit, nous essayons de les empêcher de réimposer des droits sur l'aluminium. Nous y avons des alliés assez solides qui sont opposés à l'imposition de ces droits, et c'est avec eux que nous travaillons. Un énorme travail a été fait auprès de membres du Congrès américain, notamment à partir de notre ambassade à Washington.

Je crois qu'il faut rappeler ici que, quand on examine la situation aux États-Unis, le fait est que ce sont deux entreprises qui font pression pour le rétablissement de ces droits. L'Association américaine de l'aluminium, qui représente de loin la majorité des intérêts américains dans ce secteur, s'oppose à l'imposition de droits de douane sur les produits du Canada. Aux États-Unis, beaucoup d'utilisateurs d'aluminium — des producteurs de bière, des fabricants d'automobiles, etc. — s'opposent à l'imposition de droits de douane sur les produits du Canada. Des organisations commerciales générales, dont la Chambre de commerce des États-Unis, s'opposent à l'imposition de droits de douane sur les importations en provenance du Canada.

On parle ici de deux ou trois entreprises qui font pression pour que le gouvernement américain prenne des mesures, mais, à mon avis, la grande majorité des entreprises américaines du secteur de l'aluminium se rendent compte que cela nuira probablement plus aux intérêts américains qu'aux intérêts canadiens. Nous faisons le

maximum pour faire valoir et expliquer ce point de vue et pour essayer de faire comprendre qu'il n'y a pas eu de brusque augmentation des exportations d'aluminium vers les États-Unis. C'est l'approche que nous avons adoptée jusqu'ici.

• (1340)

Mme Rachel Bendayan: Si vous permettez, j'aimerais m'arrêter un instant sur l'état des négociations avec le Royaume-Uni. Vous avez dit que nous suivions évidemment de près les négociations entre le Royaume-Uni et l'Union européenne et que cela aura une incidence sur nos propres négociations. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet et nous expliquer comment être dans la meilleure position de négociation possible en surveillant ces négociations?

M. Steve Verheul: Bien sûr. Nous collaborons étroitement avec les représentants du Royaume-Uni pour entamer des discussions sur les relations commerciales susceptibles de régir nos futurs échanges bilatéraux. L'AECG est déjà en place, et il le restera jusqu'à ce que le Royaume-Uni quitte l'Union européenne. Nous espérons conclure un accord, une entente, qui permettra de faire face à cette éventualité.

Le problème, c'est que nous ne savons pas exactement ce que le Royaume-Uni a l'intention de faire. Nous ne savons pas s'il y aura un accord avec l'Union européenne, même si les signes ne sont pas positifs pour le moment. C'est une question qui, à mon avis, aura une incidence sur ce que nous pouvons envisager. Nous savons que le Royaume-Uni négocie avec divers autres partenaires, en particulier avec les États-Unis. Nous ne savons pas ce qui va se passer de ce côté-là. Notamment, nous ne savons pas comment le Royaume-Uni réagira s'il n'a pas obtenu ces ententes à l'expiration de la période de transition. S'il veut revenir à des droits applicables au reste du monde, comme en mars dernier je crois, il ne serait pas très avantageux pour nous d'avoir un accord avec le Royaume-Uni si l'accès est largement ouvert.

Nous devons rester attentifs à l'évolution de la situation, mais nous maintenons un dialogue très étroit avec le Royaume-Uni. Nous voulons reproduire autant que possible l'accord que nous avons avec l'Union européenne, l'AECG, mais nous aimerions aussi avoir quelque chose de plus adapté à la relation entre le Canada et le Royaume-Uni. C'est dans cette direction que nous travaillons en ce moment.

La présidente: Monsieur Savard-Tremblay.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay (Saint-Hyacinthe—Bagot, BQ): Je vous remercie, madame la présidente.

Je salue l'ensemble de mes collègues. Je suis heureux de vous voir en personne après tous ces mois de distanciation et de Chambre virtuelle. C'est sans compter toutes les difficultés techniques que nous avons connues en raison de cette situation.

Monsieur Verheul, je vous remercie d'être parmi nous. J'aimerais d'abord que vous me disiez si la façon dont je vois la situation est exacte. Depuis longtemps, les producteurs primaires d'aluminium aux États-Unis agitent le drapeau rouge. Autrement dit, ils affirment haut et fort, à tort ou à raison, qu'il y a un sérieux problème et que des pratiques déloyales ont cours. Or, dans le cas présent, je ne comprends vraiment pas ce qu'il y a derrière cela.

En effet, on nous reproche d'accroître nos exportations, mais si on examine le contexte, on constate que, depuis le début de cette législature, il y a eu deux crises pendant lesquelles les chemins de fer ont été bloqués et que des retards se sont accumulés. Je crois que nos alumineries ont tout simplement décidé de livrer l'aluminium qui était en retard. C'est aussi simple que cela, il me semble. À mon avis, la crainte des États-Unis ne repose sur rien, à preuve, les producteurs primaires d'aluminium américains auraient très bien pu emprunter la voie normale, soit des mesures de sauvetage, mais ils ne l'ont pas fait.

Cela n'indique-t-il pas qu'il s'agit ici d'une tempête dans un verre d'eau?

Avons-nous perdu M. Verheul?

● (1345)

[Traduction]

M. Steve Verheul: Je suis là. Désolé, j'ai manqué un petit bout de la dernière partie de la question.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Les producteurs primaires d'aluminium américains auraient pu emprunter la voie normale s'ils avaient vraiment été lésés, mais ils ne l'ont pas fait.

N'est-ce pas un signe que tout cela ne repose sur rien?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Eh bien, oui. Au cours des derniers mois, et surtout depuis le début de la crise de la COVID-19, nous avons observé une certaine évolution dans le commerce de l'aluminium avec les États-Unis. Nous avons constaté des tendances que nous avions prévues et que nous avons déjà observées pendant des périodes de pression économique, notamment durant la crise financière de 2008-2009.

Nous nous sommes entendus avec les États-Unis pour examiner la situation de l'aluminium brut, qui est une catégorie de produit. Nous nous y étions engagés dans le cadre de cet accord. En fait, les États-Unis ont examiné l'aluminium non allié et non pas l'aluminium allié sous forme brute.

En cas de ralentissement économique ou de crise, lorsque la demande commence à se tarir, les producteurs d'aluminium réagissent généralement, au Canada aussi bien qu'aux États-Unis, en transformant une grande partie de leur production d'aluminium allié en aluminium non allié. Si on examine les statistiques de plus près, on peut voir qu'il y a eu une certaine augmentation de l'aluminium non allié et une diminution des exportations d'aluminium allié. En examinant ces deux éléments et la situation de l'aluminium brut, qui comprend les deux catégories, on constate qu'il n'y a pas eu d'augmentation, brusque ou autre. Nous ne voyons pas pourquoi les États-Unis envisageraient ce genre de mesure, étant donné qu'il n'y a pas eu de brusque augmentation. En l'occurrence, les entreprises du secteur de l'aluminium ont simplement fait des ajustements, comme les entreprises de l'aluminium aux États-Unis, pour s'adapter au marché pendant cette période particulière.

Nous pensons que les choses reviendront à la normale à mesure que les marchés commenceront à rouvrir, mais nous estimons que l'allégation des États-Unis selon laquelle les exportations canadiennes d'aluminium ont bondi est fondamentalement fautive. Ce n'est pas ce que disent les statistiques, et ce n'est pas conforme à

l'engagement que nous avons pris d'examiner la situation produit par produit.

La présidente: La parole est maintenant à Mme Mathysen.

Mme Lindsay Mathysen (London—Fanshawe, NPD): Merci de vous être joint à nous virtuellement, monsieur Verheul.

Concernant les négociations sur l'acier et l'aluminium, et maintenant sur les droits appliqués à l'aluminium, vous dites que nous avons des alliés. Nous avons la preuve que le Canada ne menace pas la sécurité nationale des États-Unis et nous essayons de négocier. Mais nous l'avons déjà fait, et cela n'a rien donné comme l'attestent les résultats obtenus auprès de l'administration Trump. Les États-Unis ont agi comme bon leur semblait, au détriment des entreprises canadiennes.

Et pourtant vous semblez dire qu'on va s'y prendre de la même façon. Est-ce qu'on ne devrait pas s'attendre au même résultat? Que faites-vous précisément de différent pour faire en sorte que cela n'arrive pas?

● (1350)

M. Steve Verheul: Nous tirons parti de l'expérience acquise, mais je crois que la situation actuelle est un peu différente.

En fait, les États-Unis ne peuvent pas répondre à la demande intérieure avec leur production nationale. Ils produisent moins de deux millions de tonnes par année, mais ils en consomment plus de cinq millions; autrement dit, ils ne produisent tout simplement pas assez eux-mêmes pour répondre aux besoins de leur marché intérieur. Ils doivent donc importer. On peut dire que, depuis des dizaines et des dizaines d'années, nous sommes le fournisseur d'aluminium le plus fiable, le plus durable et le plus constant des États-Unis.

Si les États-Unis envisageaient d'imposer ce droit supplémentaire sur leurs importations d'aluminium canadien, cela pénaliserait évidemment encore plus nos exportations vers les États-Unis. Mais cela signifierait que, dans le contexte de ce qu'ils appellent leur enquête sur la sécurité nationale, en invoquant ce motif pour imposer ces droits, nos exportations d'aluminium vers les États-Unis seraient confrontées à la concurrence, principalement de la Russie et de la Chine. La Russie et la Chine gagneraient une plus grande part du marché américain de l'aluminium aux dépens de nos exportations.

Il est difficile de comprendre en quoi c'est lié à leur sécurité nationale, compte tenu des types d'exportations que nous fournissons régulièrement. Étant donné, comme je l'ai dit, que les États-Unis ont besoin d'importer de l'aluminium en raison de leur production nationale insuffisante, le genre de mesure qu'ils envisagent nous semble tout à fait injustifié.

Mme Lindsay Mathysen: À mon avis, nous avons tous du mal à croire que nous emprunterions la même voie, mais c'est pourtant le cas. Cela me rappelle que, pendant que nous étions en train de négocier le nouvel ALENA avec les États-Unis, nous avions des moyens de pression. Les négociateurs commerciaux ont toujours dit qu'il s'agissait de deux questions distinctes à l'époque où ces droits ont été imposés, mais nous avions des moyens de pression. Ce n'est plus le cas.

Peut-être pourriez-vous nous expliquer pourquoi nous avons renoncé à ces moyens et, surtout, pourquoi le Canada a accepté d'autoriser ces deux lettres d'avenant. Comment s'en sortir? Comment continuer à chercher ces moyens de pression à l'extérieur d'une administration américaine qui ne semble pas comprendre que ce qu'elle fait lui nuit en réalité?

M. Steve Verheul: Les lettres d'avenant que nous avons signées avec les États-Unis au sujet de l'élimination des droits de douane sur l'aluminium et l'acier étaient en réalité des déclarations. Ce n'étaient même pas des lettres d'avenant, et elles ne font donc pas partie de l'accord juridique officiel conclu avec les États-Unis au sujet du nouvel ALENA. Elles n'ont donc pas la même valeur juridique que les mesures prévues dans l'accord.

Il faudra examiner les mesures que pourraient prendre les États-Unis contre nous en ce qui concerne l'aluminium et déterminer si elles sont fidèles aux déclarations que nous avons faites au sujet de la levée des droits sur l'aluminium et l'acier, mais il faudra aussi vérifier si cela va au-delà. Il faudra évaluer la situation.

Au bout du compte, comme vous l'avez dit, si les États-Unis imposaient ces droits sur l'aluminium en provenance du Canada, l'impact sur les utilisateurs, les fabricants et les perspectives commerciales en général se ferait sentir davantage du côté américain que du côté canadien. Ce ne serait pas une sage décision politique, mais il est évident que nous sommes très préoccupés par le fait que, surtout dans le contexte de la relance de nos économies et de la COVID-19, ce serait une orientation tout à fait néfaste.

• (1355)

La présidente: C'est au tour de M. Carrie pour quatre minutes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Ce n'est pas beaucoup.

Merci beaucoup aux témoins d'être parmi nous.

Je suis heureux de voir des collègues.

Je voulais parler un peu des répercussions économiques. Je sais que, dans le cas de l'ACEUM initial, nous avons supplié le gouvernement de nous fournir ces études d'impact économique. Le premier ministre ne les a rendues disponibles qu'après la conclusion de l'entente. Entre autres choses troublantes, on y apprend, à la page 61, que, en gros, l'industrie automobile subira une perte de 1,5 milliard de dollars par rapport à l'ancien ALENA.

Monsieur Verheul, vous avez dit dans votre déclaration préliminaire que le Canada doit absolument maintenir un « environnement d'investissement attrayant ». Les deux tiers de nos revenus proviennent du commerce, et ce secteur emploie 3,5 millions de personnes. Je suis vraiment inquiet des incertitudes associées à la mise en oeuvre de l'ACEUM et des effets de la COVID sur les chaînes d'approvisionnement.

Je ne suis pas un député du Québec, mais, à mon avis, tout le monde sait que le gouvernement fédéral a récemment fait appel à un fournisseur unique et a commandé deux avions à réaction à Bombardier Aéronautique. Immédiatement après l'entrée en vigueur de l'ACEUM, Bombardier Produits récréatifs a annoncé l'ouverture d'une toute nouvelle usine. Mais, monsieur Verheul, pas au Canada, au Mexique. Ils investissent 185 millions de dollars et créent jusqu'à 1 000 emplois, mais pas au Canada, pas au Québec. Au Mexique.

Je me demande ce que le gouvernement libéral a fait et quelles ressources il vous a données, dans le cadre de cette mise en oeuvre,

pour faire savoir que le Canada est un endroit propice pour faire des affaires. Qu'a-t-on fait pour réduire l'incertitude associée à ces chaînes d'approvisionnement? Comme c'est le cas à chaque nouvel investissement, les fabricants vont se demander comment faire passer ces produits de part et d'autre de la frontière. Qu'est-ce que le gouvernement vous a demandé de faire dans l'immédiat, au moment de l'entrée en vigueur de l'ACEUM, pour que cela arrive?

M. Steve Verheul: Au sujet de la mise en oeuvre, nous avons fait beaucoup de travail, beaucoup de consultations auprès des entreprises, pour veiller à ce que le passage de l'ALENA dans sa version actuelle à l'ACEUM, qui en est la nouvelle mouture, soit le plus harmonieux possible. Mais ce qui est encore plus important, je crois, c'est que nous avons envisagé des mesures qui permettront aux entreprises canadiennes de comprendre comment elles peuvent tirer parti des changements inscrits dans le nouvel accord, et que nous avons cherché les moyens de consolider notre position dans les relations économiques entre le Canada et les États-Unis, et avec le Mexique. Nous avons surtout, par l'entremise du Service des délégués commerciaux, consacré notre énergie à aider ces entreprises à obtenir ce genre de résultats.

J'aimerais passer brièvement la parole à mon collègue Eric Walsh, qui est chargé des relations commerciales avec les États-Unis; il voudra peut-être ajouter quelques commentaires.

M. Colin Carrie: Un mot avant cela, monsieur Walsh; je sais que beaucoup d'entreprises voulaient que l'ACEUM entre en vigueur après le 1^{er} janvier 2021, à cause de la COVID et pour d'autres raisons. Quel impact la mise en oeuvre immédiate de l'ACEUM pourrait-elle avoir sur les constructeurs automobiles? Quel effet cela aurait-il sur le degré de certitude de leur planification? Je ne tiens pas à ce que cette hémorragie continue dans le secteur de l'automobile et dans le secteur manufacturier, où l'on pense qu'il vaut mieux construire aux États-Unis ou au Mexique parce qu'on n'y a pas ces problèmes de chaînes d'approvisionnement, etc.

• (1400)

La présidente: Veuillez répondre brièvement, s'il vous plaît. Il vous reste environ 12 secondes.

M. Steve Verheul: C'était clairement ce qui nous inquiétait beaucoup quand les États-Unis ont insisté pour que l'accord entre en vigueur le plus tôt possible. Nous savons que les entreprises de partout au Canada ont suffisamment de difficultés à cause de la COVID-19. Nous étions réticents, du moins au début, à les obliger à s'adapter aux nouvelles règles prévues dans le nouvel accord, et nous avons donc collaboré étroitement avec elles pour rendre le processus le plus simple possible.

Pour ce qui est plus particulièrement du secteur de l'automobile, certaines dispositions permettent une mise en oeuvre graduelle, avec certaines marges de manœuvre compte tenu des difficultés actuelles. Diverses mesures d'assouplissement permettraient de retarder l'entrée en vigueur de certains de ces éléments.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Sarai.

M. Randeep Sarai (Surrey-Centre, Lib.): Merci, madame la présidente.

Merci, monsieur Verheul.

Comme député de Surrey-Centre, et à l'instar de mon collègue député de Surrey-Newton, je sais que Surrey est une importante plaque tournante commerciale, qu'il s'agisse des ports ou des frontières. Les entreprises de logistique ont leur siège social ici et ont un impact énorme sur notre économie locale.

Je tiens d'abord à vous remercier d'avoir conclu l'ACEUM avant la pandémie et de l'avoir ratifié. Ce serait, à mon avis, une tâche beaucoup plus difficile désormais compte tenu de l'intensification des opinions protectionnistes en temps de pandémie, et nous avons donc la chance que ce soit réglé. Cependant, à cause de la pandémie, les échanges commerciaux entre les deux pays ont encore chuté d'un tiers. On parle d'environ 35 % de part et d'autre, en plus du renforcement des frontières qui allonge les délais de passage et limite les passages.

À votre avis, dans quelle mesure sera-t-il difficile de relancer les chaînes d'approvisionnement et de redémarrer le générateur commercial que nous avons? L'ACEUM serait-il utile à cet égard, compte tenu des problèmes que connaissent les États-Unis, notamment avec certains de leurs partenaires asiatiques?

M. Steve Verheul: Nous faisons beaucoup de travail, effectivement, pour déterminer à quelle vitesse nous pouvons revenir à la normale dans les relations commerciales. Je pense que l'impact dont vous parlez sur les échanges commerciaux entre les deux pays... Ces chiffres sont plus élevés que ceux que j'ai vus. Je crois que nous avons réussi à protéger les chaînes d'approvisionnement, dans l'ensemble, surtout avec les États-Unis et le Mexique.

Nous subissons probablement d'autres pressions pour rétrécir encore les chaînes — je parle des pressions supplémentaires exercées sur l'Amérique du Nord comme chaîne d'approvisionnement propre —, et les relations avec le reste du monde dépendront de nos efforts pour protéger aussi ces chaînes d'approvisionnement.

J'aimerais savoir si Eric Walsh a quelque chose à ajouter au sujet de la question des chaînes d'approvisionnement. Il a travaillé plus spécifiquement que moi sur ces enjeux.

M. Eric Walsh (directeur général, Bureau Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Oui, avec plaisir. Je vous remercie de m'avoir invité ici aujourd'hui.

À mon avis, on peut dire que le Canada et les États-Unis sont des partenaires très proches et qu'ils font partie de ces chaînes d'approvisionnement complexes, intégrées et réciproques qui traversent la frontière de part et d'autre, et il est dans l'intérêt des deux pays de permettre à ces marchandises et à ces gens de continuer à traverser la frontière.

Nous l'avons constaté avec l'EPI, l'équipement de protection individuelle, et avec tout le matériel connexe de lutte contre la COVID. Nous avons eu du mal à avoir accès aux intrants et aux matières premières, ce qui a vraiment ralenti la production. La logistique a été un autre facteur dans les perturbations de la chaîne d'approvisionnement, et le renforcement de nos solides relations avec les États-Unis et avec le Mexique est donc vraiment important pour la prospérité du Canada. L'intégration de la plateforme de production nord-américaine, surtout dans le contexte de la pandémie de COVID-19, est tout aussi importante.

M. Randeep Sarai: La première chose que les entreprises d'ici se demanderont, c'est en quoi un accord commercial entre le Canada et le Royaume-Uni leur serait profitable. Si la sortie de la

Grande-Bretagne se fait d'ici la fin de l'année, à quoi ressemblerait un nouvel accord commercial pour les entreprises canadiennes?

• (1405)

M. Steve Verheul: Au sujet du Royaume-Uni... Eh bien, je vais commencer, et Robert Fry voudra peut-être intervenir également.

La présidente: Veuillez être très bref.

M. Steve Verheul: D'accord. Avec le Royaume-Uni, nous avons bénéficié de l'AECG, l'accord conclu avec l'Union européenne et le Royaume-Uni depuis un certain nombre d'années. Il faudrait le traduire en un accord bilatéral, et une grande partie de ce travail a déjà été fait. Certains éléments devraient en être adaptés à la relation entre le Canada et le Royaume-Uni, mais, dans l'ensemble, nous avons une longueur d'avance considérable sur les autres pays dans ces négociations, parce que nous avons déjà un accord commercial entre le Canada et le Royaume-Uni.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Kram, vous avez quatre minutes.

M. Michael Kram (Regina—Wascana, PCC): Merci beaucoup à tous les témoins de s'être joints à nous aujourd'hui. Il est bon de voir que nous allons bien en ces temps difficiles.

Comme vous le savez sans doute, les pipelines sont un enjeu majeur dans le Sud de la Saskatchewan, et ce, pour deux raisons. Premièrement, la province possède beaucoup de pétrole et de gaz naturel et souhaite extraire et exporter vers le reste du monde; et, deuxièmement, beaucoup de pipelines sont fabriqués en acier Evraz, juste à l'extérieur de Regina. Au sortir de cette pandémie, je n'aimerais rien tant que de voir se créer de bons emplois bien rémunérés dans les secteurs des ressources et de la fabrication de l'acier, aussi bien en Saskatchewan que dans le reste du pays.

Affaires mondiales Canada indique sur son site Web que l'une de ses priorités est « d'approfondir ses relations avec les États-Unis [...] dans des domaines clés tels que [...] l'énergie [...] ». La question que je pose aux témoins est la suivante: comment le gouvernement du Canada concrétise-t-il cet objectif au sujet du pipeline Keystone XL et comment veille-t-il à ce que la construction de ce pipeline se poursuive du côté canadien et du côté américain de la frontière?

M. Steve Verheul: J'aimerais qu'Eric Walsh réponde à cette question.

M. Eric Walsh: Bien sûr, avec plaisir.

Comme vous le savez, le Canada est le fournisseur d'énergie le plus important, le plus sûr, le plus fiable, le plus durable et le plus concurrentiel des États-Unis, et cela comprend le pétrole brut et les produits pétroliers raffinés, le gaz naturel, l'électricité, l'hydroélectricité et l'uranium. Dans notre lutte contre les changements climatiques, nous prenons des mesures pour passer à une économie moins polluante, mais toutes les projections indiquent que les économies auront besoin de quantités importantes de combustibles fossiles jusqu'en 2040.

Le Canada est très en faveur de l'achèvement d'une nouvelle infrastructure énergétique transfrontalière élargie, notamment du projet Keystone XL, dont le député a parlé, ainsi que des projets de remplacement de la canalisation 3 et de la canalisation 5. Nous estimons que cela profitera à la fois au Canada et aux États-Unis et nous collaborons étroitement avec les provinces et d'autres parties intéressées au Canada.

M. Michael Kram: Justement, que fait le gouvernement du Canada pour s'assurer que la canalisation 5 d'Enbridge continue d'être exploitée?

M. Eric Walsh: C'est l'une des canalisations dont j'ai parlé, en effet. Elle est très importante pour nous. Nous collaborons avec des partenaires aux États-Unis, à l'échelle fédérale et à l'échelle des États, mais aussi avec des organismes de réglementation, pour veiller à ce que cela continue.

M. Michael Kram: Voilà une très bonne chose.

J'aimerais changer de sujet et parler de l'accord de libre-échange entre le Canada et le Royaume-Uni.

En février dernier, la ministre Freeland a écrit au député néo-démocrate du Comité, Daniel Blaikie, pour lui dire qu'elle allait informer la Chambre de l'intention du Canada d'entamer des négociations d'un accord de libre-échange 90 jours avant qu'elles ne commencent. Quand peut-on espérer que la Chambre soit avisée du délai de 90 jours à cet égard?

M. Steve Verheul: Je crois que nous discutons des relations commerciales avec le Royaume-Uni depuis un certain temps. En fait, cela remonte probablement à l'époque où son gouvernement a fait connaître son intention de se retirer de l'Union européenne. Nous n'avons pas cessé de communiquer avec lui. Nous avons été très proches d'un accord au début de l'année dernière, au moment où il a proposé son tarif de la NPF.

Je peux vous dire que le Canada respectera clairement les engagements pris dans le cadre de cette entente, et nous irons de l'avant sur cette base.

• (1410)

M. Michael Kram: Et aussi...

La présidente: Veuillez être très bref, monsieur Kram.

M. Michael Kram: D'accord.

La même lettre indiquait également que les objectifs des négociations seraient déposés 30 jours à l'avance. Est-ce que vous ou votre ministère avez commencé à rédiger le document énonçant les objectifs du Canada dans le cadre d'un accord de libre-échange entre le Canada et le Royaume-Uni?

M. Steve Verheul: Nos objectifs à cet égard sont très clairs. Ce n'est pas encore consigné dans un document officiel, mais cela pourrait effectivement se faire très rapidement.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, madame la présidente.

Merci à tous mes amis. Bon retour à Ottawa.

Monsieur Verheul, M. Sarai et moi-même venons de la Colombie-Britannique et nous sommes donc très conscients des répercussions du différend avec les États-Unis au sujet du bois d'œuvre. Les parties canadiennes attendent toujours que soient réglées les contestations devant l'OMC et en vertu de l'ALENA concernant les droits compensateurs et antidumping imposés par le Département américain du commerce. Quel sera l'impact de la ratification de l'ACEUM sur ces différends? Globalement, d'après vous, en quoi le nouvel accord pourrait-il contribuer à désamorcer le différend qui oppose les États-Unis et le Canada?

M. Steve Verheul: Comme vous le savez, nous avons depuis longtemps un différend avec les États-Unis au sujet du bois d'œuvre. Comme ils ont récemment imposé de nouveau des droits antidumping et compensateurs à nos producteurs de bois d'œuvre, nous avons contesté ces mesures en vertu de l'ALENA et devant l'OMC. Nous avons obtenu satisfaction à bien des égards. Nous espérons que cela ramènerait les États-Unis à la table des négociations pour régler le problème à long terme, mais nous constatons qu'il n'y a pas de volonté de faire avancer les choses du côté des États-Unis.

Concernant le nouvel ACEUM, il faut se rappeler que toute entente sur le bois d'œuvre échappe au champ d'application de cet accord. Ce n'était pas prévu dans cet accord, ni dans l'ALENA d'ailleurs. Quand les États-Unis imposent des droits antidumping et compensateurs contre nos producteurs de bois d'œuvre, ils en ont le droit légitime en vertu des dispositions sur les recours commerciaux de l'ALENA et de l'ACEUM. Et nous avons le droit de les contester. Nous avons généralement obtenu satisfaction, mais la négociation suppose que les deux parties soient disposées à essayer de trouver une entente.

Nous sommes prêts à négocier en tout temps pour régler ce problème, qui cause des dommages des deux côtés de la frontière. Les coûts augmentent, surtout pour la construction d'habitations aux États-Unis, et c'est de toute façon complètement illégitime. Nous sommes prêts à retourner à la table de négociations n'importe quand, mais les États-Unis ne se sont pas encore montrés disposés à le faire.

M. Sukh Dhaliwal: La pandémie de COVID-19 nous a permis de mesurer la fragilité de la chaîne d'approvisionnement mondiale et ses répercussions sur le Canada. Concernant le secteur manufacturier, pouvez-vous nous expliquer en quoi le nouvel ACEUM pourrait aider à ramener ici certains emplois de ce secteur qui ont quitté le Canada dans les dernières décennies?

M. Steve Verheul: En dehors de la modernisation des dispositions dans le nouvel ALENA, notamment au sujet de la fluidité de la circulation des marchandises de part et d'autre de la frontière, l'accent est mis sur la réforme de la réglementation et sur la modernisation et la simplification de tous ces processus.

À l'avenir, on s'intéressera probablement davantage aux chaînes d'approvisionnement en Amérique du Nord, et c'est dans cette direction que porte notre réflexion. Dans un secteur comme celui de l'automobile, par exemple, les règles d'origine sont plus strictes, et les pièces, les produits et l'assemblage des automobiles doivent se faire en fonction de pièces principalement nord-américaines et d'intrants nord-américains.

Il en va de même pour d'autres produits, et je pense donc qu'on accordera désormais plus d'importance à la production en Amérique du Nord. Nous escomptons effectivement qu'un plus grand nombre d'emplois dans ces secteurs reviennent en Amérique du Nord et au Canada. C'était un objectif important des négociations.

• (1415)

La présidente: Je remercie nos témoins des précieux renseignements qu'ils nous ont communiqués aujourd'hui.

Nous allons suspendre la séance pour cinq minutes, le temps d'accueillir notre prochain groupe, qui témoignera par vidéoconférence. Je vous rappelle que vous devez porter votre masque si vous quittez votre fauteuil.

Soyez prudent et en bonne santé, monsieur Verheul. Ce fut un plaisir de vous revoir.

M. Steve Verheul: Merci. Ce fut un plaisir de vous voir.

• (1415) _____ (Pause) _____

• (1420)

La présidente: Nous reprenons nos travaux.

Encore une fois, nous tenons des audiences sur l'impact de la COVID-19 sur les relations commerciales internationales, notamment avec les États-Unis et le Royaume-Uni.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins, que je remercie beaucoup d'être revenus comparaître devant le Comité. Vous êtes très bien connus en commerce international.

Nous accueillons Derek Burney, président du Burney Investment Group; Mark Agnew, directeur principal, Politiques internationales, Chambre de commerce du Canada; Mathew Wilson, premier vice-président, Politiques et relations avec le gouvernement, Manufacturiers et exportateurs du Canada; et Ken Neumann, directeur national pour le Canada au bureau national du Syndicat des Métallos, et Mark Rowlinson, adjoint au directeur national.

Je vous remercie tous de votre participation.

Nous allons commencer par M. Burney.

• (1425)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, j'invoque le Règlement.

Au début de la séance, vous disiez que, si on voulait avoir les documents imprimés, il fallait en faire la demande par courriel à la greffière. C'est ce que mon assistante a fait. Or il semblerait que le procédé ne fonctionne pas et qu'on ne puisse pas les avoir. Alors, je voudrais savoir ce qu'on peut faire dans ce cas. La consigne est-elle toujours valable?

[Traduction]

La présidente: Vous avez quelque chose à dire, madame Lafrance?

[Français]

La greffière du Comité (Mme Christine Lafrance): Aucun document papier n'est distribué pendant la réunion. Les documents sont envoyés aux députés avant la réunion pour qu'ils puissent les imprimer et les apporter. Cela était indiqué dans la directive qui a été envoyée à tous les parlementaires.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: On nous a dit qu'on pouvait demander un document papier pendant la réunion.

C'est ce que vous avez dit, madame la présidente.

[Traduction]

La présidente: Oui, c'est ce que j'avais compris, mais la greffière m'a corrigée. J'ai imprimé moi-même mes documents. On ne me les a pas fournis. Ils nous ont été envoyés électroniquement, et

je crois comprendre que c'est maintenant à nous de les imprimer ou de les faire imprimer par notre personnel.

J'espère avoir clarifié ce point. C'est un autre inconvénient.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je vous remercie de cette précision.

[Traduction]

La présidente: Merci.

Monsieur Burney, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Derek Burney: Merci, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Bonjour et merci de votre invitation. Si vous me le permettez, je vais déborder un peu des sujets précis dans mes propos et présenter une perspective un peu plus globale.

En premier lieu, je crois que le problème le plus grave pour le commerce du Canada dans la foulée de la pandémie de la COVID-19 est que le monde se replie sur lui-même et devient un foyer de protectionnisme. Malheureusement, les États-Unis sont aussi réticents à prendre les devants sur la scène du commerce mondial qu'ils l'ont été dans le cas de la pandémie. Les grandes puissances se disputent le pouvoir, et laissent les puissances intermédiaires comme le Canada à la merci des institutions multilatérales comme l'OMC, qui ont été affaiblies par l'absence de leadership clair et de réelle volonté de concertation. En refusant de se faire représenter au mécanisme de règlement des différends de l'OMC, les États-Unis ont sérieusement limité la capacité de l'institution à protéger la primauté du droit en matière de commerce.

En raison de la pandémie, l'autonomie et l'intérêt des pays individuels sont en progression. Le commerce mondial a déjà été victime d'une profonde perturbation de l'emploi, de la production, des prix et des chaînes d'approvisionnement, et voici que la santé publique devient une justification de contraintes au commerce, sous le couvert de la sécurité nationale. La raison du plus fort s'installe et force les pays à se débrouiller seuls.

Qu'est-ce que le Canada devrait faire dans ce contexte? En premier lieu, maintenant que l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM, est opérationnel, nous devons défendre vigoureusement et, dans la mesure du possible, faire progresser l'accès aux États-Unis, notre marché le plus vital, en invoquant le mécanisme de règlement des différends — qui a été repris de l'ALENA — sans hésiter et en recourant au besoin à des mesures de rétorsion sélectives. Pour le Canada, l'ACEUM est plus un sauvetage respectueux qu'une plateforme de croissance économique, mais il devrait aider à contenir les élans de protectionnisme. Le commerce bilatéral est à peu près équilibré, et il n'y a aucune raison pour que le Canada se laisse taper dessus par les protectionnistes et les mercantilistes américains.

Le retour des droits de douane arbitraires sur les exportations canadiennes d'aluminium fera mal aux producteurs et aux consommateurs américains plus qu'à quiconque. C'est un message qu'il faut marteler au Congrès et auprès de divers États américains. Il ne faut pas hésiter à user de représailles.

De même, il faut rejeter les plaintes chroniques du sénateur Schumer, le leader de la majorité démocrate au Sénat, au sujet de la politique laitière canadienne. Le Canada a fait des concessions modestes sur les produits laitiers lors de la renégociation de l'ALENA et devrait s'en tenir à cela, et à rien de plus. Néanmoins, ces attaques sont un présage de ce à quoi il faut s'attendre si l'administration change en novembre. Nous devons rester fermes. Le meilleur antidote contre le protectionnisme américain, à mon avis, serait une reprise économique robuste, en forme de V. Le plus tôt sera le mieux.

Deuxièmement, comme 75 % de nos échanges sont avec les États-Unis, la diversification a toujours été souhaitable. Aujourd'hui, elle est essentielle. Pour la concrétiser, par contre, nous devons d'abord doter le Canada d'un libre-échange intégral, en poursuivant l'effort de nombreuses décennies qui a accouché de plus de communiqués solennels que de résultats de substance. Cet effort très populaire dans l'Ouest canadien ne donnera des résultats qu'au prix d'un leadership ferme d'Ottawa et seulement si la raison économique prime sur le provincialisme étroit, notamment au Québec et en Ontario. Selon le Fonds monétaire international, la libéralisation des marchés intérieurs du Canada ferait augmenter le PIB de 4 %. C'est beaucoup plus que ce qu'on attend de l'ACEUM.

Troisièmement, le libre-échange à l'échelle du Canada nous donnerait un meilleur levier et un meilleur accès grâce à d'autres accords commerciaux préférentiels, qui présentent les meilleures perspectives de diversification immédiate: l'Accord économique et commercial global, l'AECG, avec l'Union européenne, l'Accord de libre-échange Canada-Corée, et le mini-Partenariat transpacifique, qui ouvre d'intéressantes perspectives au Japon, en Malaisie, en Indonésie et au Vietnam, entre autres.

Quatrièmement, nous devrions chercher posément à conclure un accord commercial bilatéral avec la Grande-Bretagne de l'après-Brexit, un accord complémentaire, dans la mesure du possible, des conditions négociées dans l'AECG, mais tenant compte également des conditions négociées par la Grande-Bretagne avec les États-Unis. Le Canada jouit d'une balance commerciale de plus de deux pour un avec la Grande-Bretagne. Je soupçonne que les négociateurs britanniques voudront retrouver ce que l'Union européenne leur aura coûté, en arrachant un meilleur accès spécifiquement aux États-Unis, au Canada et à l'Australie. Nos négociateurs devraient être déterminés à obtenir au moins autant d'augmentation de l'accès que nous sommes prêts à en concéder. Tel est l'objectif de toute négociation commerciale.

• (1430)

Cinquièmement, le Canada devrait explorer activement les perspectives d'une plus grande ouverture du commerce avec l'Inde, malgré les difficultés que pose le niveau élevé de réglementation et de protectionnisme dans l'économie indienne. L'initiative aura les meilleures chances de succès si elle s'appuie sur une préparation et des consultations minutieuses, plutôt que sur des voyages éclair de haut niveau.

Sixièmement, les perspectives en Chine sont encore plus intimidantes, car les relations sont aujourd'hui complètement paralysées par l'impasse des dossiers de Mme Meng et des deux Michael. Le comportement de la Chine en matière de commerce ces jours-ci et au sujet de bien d'autres questions n'a pas grand-chose de séduisant. La façon dont la Chine a accumulé les fournitures nécessaires pour lutter contre la pandémie avant la publication des premières don-

nées sur le virus, pour les vendre ensuite à fort prix devrait lui attirer le mépris mondial, voire des sanctions sévères.

Aujourd'hui, nous hésitons à réprimer les mesures commerciales discriminatoires contre les exportations agricoles canadiennes, même si la Chine jouit d'un avantage commercial de trois pour un par rapport à nous, afin de ne pas empirer le sort des nôtres en détention. Nous ne devrions pas hésiter à exercer des représailles. Nous devons également être plus fermes en imposant des sanctions à la Chine pour ses mesures répressives contre Hong Kong. Le Canada devrait, à l'instar de la Grande-Bretagne, accueillir les réfugiés de Hong Kong. Nous devrions également élargir prestement nos relations avec Taïwan.

Qui plus est, nous devrions trouver une façon d'échapper au piège dans lequel nous nous sommes enfermés, sinon par un échange de détenus, du moins par d'autres moyens. Nous sommes devenus un triste pion coincé dans une chicane entre deux géants. En invoquant des principes vertueux, nous pourrions nous sentir mieux, mais ce n'est pas cela qui va dénouer l'impasse actuelle. Nous devons traiter avec le monde tel qu'il est, plutôt que comme nous souhaiterions le voir dans notre naïveté.

Nous ne pouvons pas nous isoler ou nous immuniser contre ce qui sera bientôt la plus grande économie du monde. Notre intérêt mutuel nous oblige à évaluer prudemment et minutieusement les perspectives d'une relation pragmatique, quoique limitée, en procédant avec le plus grand soin, comme le veut l'adage sur la façon dont les porcs-épics copulent.

Enfin, si les États-Unis hésitent à endosser le manteau du leadership en matière commerciale, le Canada devrait faire preuve de créativité pour combler le vide, en travaillant avec des pays comme la Grande-Bretagne, le Japon, l'Australie, la Corée du Sud, Singapour et d'autres pour revigorer la capacité de l'OMC de faire respecter la primauté du droit dans le commerce mondial.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Burney. Nous vous savons gré de vos commentaires.

Nous passons maintenant à M. Agnew, directeur des Politiques internationales à la Chambre de commerce du Canada.

M. Mark Agnew (directeur principal, Politiques internationales, Chambre de commerce du Canada): Merci beaucoup, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité, de m'avoir invité à m'adresser à vous aujourd'hui.

Il est assez fréquent que les intervenants fassent ressortir la nature critique d'une étude donnée, et je pense que celle-ci arrive à point nommé. Le commerce international est crucial pour le Canada, tout comme nos relations avec les États-Unis et le Royaume-Uni.

J'aimerais aborder trois questions dans mes remarques préliminaires cet après-midi. Première, la COVID-19 a eu un impact considérable sur le commerce international, qui a certainement fait ressortir la nécessité de renforcer la résilience de la chaîne d'approvisionnement. Je pense que nous le savons et le reconnaissons tous. Je pense que la plupart des commentaires ont oublié de souligner que la résilience de la chaîne d'approvisionnement n'est pas monolithique — chaque secteur de l'économie, et peut-être chaque entreprise, a des besoins différents en ce qui concerne la situation de sa chaîne d'approvisionnement.

Et chose très importante, nous sommes une économie de marché. En général, les gouvernements ne sont pas propriétaires des chaînes d'approvisionnement; ils favorisent plutôt le comportement du secteur privé et créent les conditions propices aux affaires. Notre approche des chaînes d'approvisionnement doit tenir compte des intérêts des consommateurs et des entreprises, non seulement pour ce qui est de leur capacité de fournir les intrants et les produits qu'il faut produire nous-mêmes ou importer, mais encore pour ce qui est d'aider les exportateurs. Cela va dans les deux sens.

C'est aussi beaucoup plus que la production de biens matériels. Les services dans les différents modes d'approvisionnement jouent un rôle essentiel dans les chaînes d'approvisionnement, qu'il s'agisse des éléments d'amont, comme la recherche-développement, l'ingénierie et la conception, ou le service après-vente de l'équipement, ou le transport et la logistique.

Cette semaine, la Chambre de commerce a publié son énoncé de position sur la résilience de la chaîne d'approvisionnement, que j'ai remis au personnel du Comité. J'espère que vous avez eu la chance d'en prendre connaissance. En bref, nous croyons que les gouvernements doivent adopter une approche holistique de la façon dont la politique intérieure et internationale saura appuyer la résilience de la chaîne d'approvisionnement.

Le document est assez long, et je vais seulement attirer votre attention sur quelques-uns des outils internationaux qui nous semblent devoir constituer un élément essentiel de l'effort.

Le premier s'intitule « accords sur la sécurité de l'approvisionnement ». Nous avons vu que le contrôle des exportations d'équipement médical s'est révélé être un problème majeur au début de la pandémie. Nous demandons au gouvernement d'adopter une approche positive avec nos alliés les plus dignes de confiance et de trouver un moyen de circonscrire et de resserrer la façon dont les pays peuvent restreindre les exportations.

Nous ne sommes pas naïfs et nous comprenons certainement qu'il y aurait seulement un très petit groupe de pays avec qui nous pourrions le faire. Nous saluons le travail que le gouvernement a fait par l'entremise du Groupe d'Ottawa et nous pensons que cela pourrait être une bonne façon de prendre ce travail, en appliquant la transparence, limitant la durée et maintenant les proportions, et de le porter au niveau suivant de façon tangible.

Deuxièmement, il faut mettre un accent beaucoup plus net sur la question des subventions à l'industrie. Ce problème date de bien avant la pandémie, mais il va empirer à mesure que les gouvernements du monde entier injecteront d'énormes capitaux dans leurs industries nationales. Cela va fausser les règles du jeu, encore plus que ce n'est déjà le cas, au détriment des entreprises canadiennes, et nous devons certainement endiguer les excès des autres pays en recourant pour cela à des outils multilatéraux ou bilatéraux.

Le troisième aspect de la résilience de la chaîne d'approvisionnement est le commerce numérique et le commerce électronique. À mesure que d'autres activités passent au direct, nous devons veiller à ce que nos règles commerciales restent pertinentes dans l'économie de 2020, qu'il s'agisse de circuits frontaliers de données ou de mesures de facilitation du commerce qui appuieront le commerce électronique.

Le deuxième point dont je veux dire un mot concerne les États-Unis. Nous applaudissons très fort à l'entrée en vigueur de l'ACEUM et nous remercions les négociateurs comme M. Verheul

et son équipe, qui ont fait un travail phénoménal jusqu'au fil d'arrivée. Cependant, notre principal message ici est qu'il est trop tôt pour lever le proverbial flambeau de la mission accomplie, étant donné qu'il reste plusieurs enjeux commerciaux à régler avec les États-Unis. Le spectre des droits tarifaires dits nationaux sur les métaux et les bobines électriques est encore bien présent. Nous sommes fermement opposés à ce que les États-Unis les utilisent et nous travaillons de près avec nos homologues officiels américains et invitons le gouvernement à prendre le dossier en main. Par ailleurs, nous n'avons pas encore d'accord sur le bois d'œuvre. Nous espérons que l'ACEUM créera une bande passante qui permettra de reprendre et de régler le problème.

Le dernier élément que je veux aborder dans ma déclaration préliminaire est notre relation avec le Royaume-Uni. En l'absence d'une nouvelle conjoncture, les entreprises canadiennes partent généralement du principe que le Royaume-Uni abandonnera son statut de transition avec l'Europe d'ici la fin de 2020 et qu'il adoptera son régime tarifaire global en janvier 2021, comme il l'a annoncé plus tôt cette année.

• (1435)

Cela signifie essentiellement que le temps passe. Étant donné qu'il y a des discussions en cours depuis un certain temps entre le Royaume-Uni et le Canada, nous sommes d'avis que nous devons conclure à la première occasion les efforts pour transposer l'AECG dans un accord bilatéral et enclencher les processus nécessaires de mise en œuvre, surtout ici au Canada.

Étant pleinement conscient de la situation, je sais que cette opinion place la Chambre de commerce du Canada dans une position légèrement différente de certains autres, mais notre position repose sur plusieurs facteurs.

Premièrement, les entreprises ont déjà connu plus que leur part de perturbations des chaînes d'approvisionnement depuis quelques mois. Donnons-leur la certitude dont elles ont besoin et assurons-nous qu'elles ne se verront pas infliger des droits de douane sur leurs exportations vers le Royaume-Uni, peut-être dès janvier prochain.

En second lieu, d'après les reportages des médias, la Commission européenne a dit au sujet de l'état des discussions entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, qu'elles pourraient s'étirer jusqu'en octobre. Il est certain que c'est très près de la fin de l'année, et compte tenu de notre calendrier parlementaire, si nous décidons d'attendre d'être absolument certains du résultat des pourparlers entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, cela ne laissera pas grand temps aux entreprises pour planifier, surtout dans le contexte de la COVID-19.

Le troisième facteur, c'est qu'en concluant un accord bilatéral avec le Royaume-Uni, sur le modèle de l'AECG, nous serons très bien placés pour faire avancer la relation commerciale à un autre niveau. Sur les 28 pays de l'Union européenne, le Royaume-Uni est probablement celui où nous pourrions probablement avoir la relation commerciale la plus avancée possible. Cela comprend, par exemple, l'approfondissement des services, le travail de réglementation et les règles du commerce numérique. Cela envoie aussi un important message au Canada, à savoir que nous sommes le seul pays du G7 à avoir des accords de libre-échange exhaustifs avec tous les autres pays du G7.

La Chambre de commerce du Canada représente le Canada dans un certain nombre de forums d'affaires, ce qui est une source de grande fierté dans nos pourparlers avec nos homologues lorsque nous représentons le Canada à l'étranger.

Je m'arrête ici, mais je serai certainement très heureux de répondre aux questions des membres du Comité pendant les tours de questions et réponses.

• (1440)

La présidente: Excellent. Merci beaucoup, monsieur Agnew.

Passons maintenant à M. Wilson.

M. Mathew Wilson (premier vice-président, Politiques et relations avec le gouvernement, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Bonjour. Merci, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité, de m'avoir invité à participer à votre séance d'aujourd'hui.

Je suis heureux d'être ici, au nom des 90 000 manufacturiers et exportateurs du Canada et des 2 500 membres directs de notre association, pour discuter de la COVID-19 et du secteur manufacturier et des exportations du Canada. Nos membres sont des entreprises de toutes tailles, de toutes les régions du pays et de tous les secteurs industriels. Nous représentons la majorité de la production manufacturière du Canada ainsi que des exportations à valeur ajoutée.

Je m'en tiendrai à des observations brèves pour que nous puissions en parler davantage à la fin. Toutefois, quelques commentaires critiques s'imposent pour situer le contexte et l'historique.

Premièrement, nos manufacturiers ont joué un rôle essentiel dans la réponse du pays à la COVID-19. Non seulement ont-ils fabriqué bon nombre des produits nécessaires à la réponse, mais encore ils sont restés en exploitation en employant des millions de Canadiens. Malgré cela, le secteur a été très durement touché par la crise. La production a chuté d'environ 30 % en mars et avril. Nous ne nous attendons pas à une reprise complète avant 2022. Les répercussions ont été mauvaises, mais elles auraient pu être bien plus graves sans les interventions énergiques du gouvernement. Les subventions salariales et les autres mesures de liquidité ont littéralement sauvé nos membres. Comme la crise est loin d'être terminée, il est essentiel de maintenir ces mesures et de les adapter aux conditions économiques qui marqueront l'avenir prévisible.

Deuxièmement, bien que le secteur manufacturier ait continué de fonctionner et que les chaînes d'approvisionnement mondiales aient été maintenues malgré de légères perturbations, la baisse de la production a signifié une baisse correspondante de l'activité commerciale du Canada. Le recul de 30 % de la production a entraîné une baisse de l'ordre de 33 % des exportations de marchandises, et de 27 % des importations. Les secteurs les plus touchés, par contre, étaient parmi les plus importants du pays, en particulier l'automobile et l'aérospatiale. La baisse des importations et des exportations a été généralisée chez nos partenaires commerciaux, mais de toute évidence elle a représenté une plus grande valeur du côté des États-Unis, compte tenu du volume de nos échanges avec ce pays. En particulier, par contre, le Canada a été témoin d'une forte pointe de 35 % des importations en provenance de la Chine, à la faveur de l'augmentation des dépenses de consommation en produits électroniques en particulier.

Troisièmement, il est essentiel de nous donner un plan pour faire passer le pays de la reprise à la croissance et à la prospérité en exploitant la force du secteur manufacturier canadien au moyen d'une

stratégie globale. La stratégie doit s'articuler sur la stimulation de l'investissement afin d'accroître la compétitivité globale pour la croissance économique à long terme. Le Canada a eu à composer avec des problèmes économiques structurels de sous-investissement, d'explosion de déficits commerciaux et de faible productivité avant la COVID-19, autant de problèmes sur lesquels il faut se pencher maintenant.

Pour les besoins de votre comité, nous croyons que le gouvernement a plusieurs mesures concrètes à prendre pour venir en aide aux exportateurs canadiens. Premièrement, s'employer à mettre en œuvre tous les aspects du nouvel ACEUM, et surtout du chapitre sur la compétitivité, qui vise à accroître la coopération entre les pays pour débusquer les tricheurs et réprimer les pratiques commerciales déloyales de pays tiers. Deuxièmement, lancer au pays même et sur les marchés internationaux un exercice de promotion de l'image de marque « Fabriqué au Canada » afin de faire mieux connaître les capacités et les technologies canadiennes en vue de stimuler les ventes et les exportations de produits faits au Canada. Troisièmement, appuyer le potentiel d'exportation des PME en augmentant l'investissement dans les programmes gouvernementaux de services de conciergerie à l'exportation et les réseaux de mentorat par les pairs dans le secteur privé, qui sont essentiels pour permettre aux entreprises de se lancer à l'international.

Enfin, avant de faire quelques observations sur le commerce entre le Canada et le Royaume-Uni, j'aimerais signaler certains changements à prévoir dans les chaînes d'approvisionnement mondiales à compter de maintenant et l'amélioration des perspectives pour le Canada. Ce changement visera à protéger les chaînes d'approvisionnement et à répondre à la demande croissante d'achat local de la part des consommateurs. Cependant, ces occasions se présenteront aux endroits qui offrent les meilleurs rendements. Le Canada jouit d'un énorme avantage pour l'accès à de nombreux marchés étrangers grâce aux accords de libre-échange, ainsi qu'à un bassin de main-d'œuvre qualifiée de classe mondiale. Toutefois, en tant que petit pays exposé aux échanges commerciaux, si notre environnement d'affaires national n'est pas de classe mondiale, l'investissement continuera de fuir vers d'autres marchés et le Canada sera laissé pour compte. L'investissement dans le secteur manufacturier, en particulier, est en baisse depuis le début des années 2000, ce qui a ralenti nos exportations globales et gonflé nos déficits commerciaux. C'est une tendance à inverser.

MEC appuie d'emblée la possibilité d'un accord de libre-échange entre le Canada et le Royaume-Uni. Avec des exportations annuelles de près de 20 milliards de dollars, le Royaume-Uni était le troisième marché d'exportation du Canada en 2019, derrière les États-Unis et la Chine seulement. L'or représentait 71 % de ce total, et la valeur des autres produits exportés dépassait 5,5 milliards de dollars, dont plus de 4 milliards en biens manufacturés. Ainsi, même sans l'or, le Royaume-Uni est le sixième marché d'exportation du Canada.

Partant de là, il serait logique d'étendre au Royaume-Uni les conditions de l'AECG actuel. Cependant, nous devons veiller, par la négociation, à procurer aux exportateurs canadiens un avantage réel sur les autres pays qui ne signeront pas de nouveaux accords de libre-échange avec le Royaume-Uni. Nous comprenons que le Royaume-Uni fait de gros efforts pour conclure des accords de libre-échange avec de nombreux marchés et offre de vastes concessions tarifaires à de nombreux pays. Dans certains cas, ces concessions tarifaires sont consenties avant même la conclusion d'un accord commercial. Les accords commerciaux devraient être une question de gain et d'avantage mutuels. Si le Canada n'obtient pas d'avantage particulier en contrepartie de l'ouverture de son marché, cela mine la valeur de l'accord de libre-échange.

Merci encore une fois de m'avoir invité aujourd'hui. J'attends la discussion avec impatience.

• (1445)

La présidente: Merci, monsieur Wilson.

Nous allons passer à M. Neumann.

M. Ken Neumann (directeur national pour le Canada, Bureau national, Syndicat des Métallos): Merci, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Le Syndicat des Métallos remercie le comité CIIT de son invitation à participer à l'étude du Comité sur l'impact de la COVID-19 sur les relations commerciales internationales du Canada, notamment avec les États-Unis et le Royaume-Uni.

Le Syndicat des Métallos représente plus de 800 000 membres en Amérique du Nord, dont 225 000 au Canada, dans presque tous les secteurs de l'économie. Nous sommes le principal syndicat du secteur privé à représenter les travailleurs des régions et des secteurs tributaires du commerce. Nous avons une solide relation avec le mouvement syndical du Royaume-Uni, plus précisément dans le cadre de notre partenariat avec Unite the Union et notre syndicat mondial, Workers Uniting.

La politique commerciale et les accords commerciaux revêtent donc une importance fondamentale pour notre syndicat et nos membres. L'effondrement du commerce entre les États-Unis et le Canada, dont les exportations ont diminué de 41 % dans le seul mois d'avril, a eu un effet immédiat sur nos membres, particulièrement dans les secteurs tributaires du commerce, comme le secteur manufacturier. Au plus fort de la fermeture de l'économie, environ 15 % de tous nos membres, dont environ 20 % dans le secteur manufacturier, étaient en congé forcé d'une façon ou d'une autre.

La pandémie de la COVID-19 a mis en lumière des problèmes fondamentaux liés au système commercial international et à notre dépendance à l'égard des chaînes d'approvisionnement mondiales des produits essentiels. Nous devons recentrer tout le système commercial pour en faire un système qui profite à la fois aux travailleurs et à l'environnement, plutôt qu'un système dont l'unique but est de produire au meilleur prix, quelles que soient les conditions de production.

Toutefois, nous nous intéressons actuellement à la possibilité que les États-Unis réimposent des droits de douane en vertu de l'article 232 sur l'aluminium, au risque que représente le commerce déloyal pour l'industrie sidérurgique et au différend en cours concernant le bois d'œuvre. Nous sommes déçus que ces questions n'aient pas été définitivement réglées avant les négociations et la mise en œuvre de l'ACEUM, qui est entré en vigueur le 1^{er} juillet.

Malgré certains aspects positifs de l'ACEUM, et en particulier les dispositions relatives au travail qu'ont exigées les syndicats et le Parti démocrate américain, l'accord parallèle selon l'article 232 légitime les droits de douane, jadis rares, pour motif de sécurité nationale et limite nos options de contre-mesures si jamais les États-Unis réimposaient les droits de douane. La possibilité de droits de 10 % sur les produits de l'aluminium menace les 15 000 emplois directs et 41 000 emplois indirects dans le secteur canadien de l'aluminium, y compris ceux de 5 000 travailleurs représentés par les Métallos.

Le Syndicat des Métallos s'efforce de démontrer que l'aluminium canadien ne constitue pas une menace à la sécurité nationale des États-Unis et qu'il n'y a pas eu de montée soudaine des exportations. Cette affirmation est appuyée par l'Aluminum Association, qui représente la majorité des producteurs aux États-Unis. Comparativement à 2017, les exportations ont reculé de 12 % au premier trimestre de 2020, et n'ont progressé que d'environ 3 % par rapport à la moyenne annuelle de 2017, dernière année complète sans grandes perturbations des échanges.

L'annulation des droits de douane prévus par l'article 232 initial en mai 2019, ainsi que la fin du lock-out à l'aluminerie ABI au printemps 2019, ont mené à la reprise d'un régime commercial plus normal entre nos deux pays. La chute du prix de l'aluminium aux États-Unis est en grande partie attribuable au net recul de la demande à la suite des fermetures liées à la COVID, particulièrement dans le secteur de l'automobile. La croissance massive de la production chinoise depuis 20 ans demeure la plus grande menace; cette production est passée de 1,9 million de tonnes métriques en 1999 à 31 millions de tonnes métriques en 2019.

Au bout du compte, le Canada doit défendre vigoureusement ses emplois durables dans le secteur de l'aluminium, dont dépendent les collectivités. Ainsi donc, si les États-Unis réimposent des droits de douane sur l'aluminium canadien en vertu de l'article 232, le Canada doit imposer des droits de rétorsion sur une vaste gamme de produits américains, et pas seulement sur l'aluminium. Si les États-Unis ne sont pas prêts à respecter les règles du jeu, le Canada ne devrait pas s'estimer lié par l'accord signé en mai dernier. Le Canada doit aussi défendre les 22 000 emplois directs et 100 000 emplois indirects de l'industrie sidérurgique. Depuis cette pandémie, les exportations de nos aciéries vers les États-Unis ont fondu de 20 % en mai.

Il est d'autant plus important de développer le marché intérieur de l'acier canadien. Nous pourrions commencer par décider d'utiliser uniquement des produits d'acier fabriqués au Canada pour les projets d'infrastructure du gouvernement, comme les ponts, les projets énergétiques, les transports en commun et la construction.

• (1450)

L'acier canadien est très faible en carbone par rapport à la norme mondiale, ce qui en fait une solution de rechange écologique à l'acier étranger. Toutefois, nous devrions également mettre en œuvre un ajustement à la frontière pour le carbone, de manière à ne pas désavantager injustement nos aciéries par rapport aux autres pays où le carbone n'est pas taxé. De plus, les travailleurs et les syndicats devraient également être comptés dans l'industrie nationale en vertu du droit commercial canadien. Cela devrait permettre aux syndicats d'intenter des recours commerciaux pour protéger les travailleurs canadiens.

Les exportations de bois d'œuvre du Canada demeurent menacées, malgré le maintien dans l'ACEUM du mécanisme de règlement des différends selon le chapitre 19 de l'ALENA. Ces dispositions ne suffisent pas pour empêcher l'imposition de futurs droits sur le bois d'œuvre. Les fortes baisses des exportations de produits forestiers — recul de 18 % en mai — combinées à la volatilité du commerce avec les États-Unis sont aussi insultantes que dommageables pour le secteur forestier canadien, déjà victime d'une chute de prix.

Les travailleurs de la Colombie-Britannique ont été très durement touchés par ces crises multiples, qui ont coûté leur emploi à des milliers d'entre eux et décimé les collectivités, en conséquence des différends commerciaux, de la faiblesse des prix et de la COVID-19.

Au Royaume-Uni, le Syndicat des Métallos soutient que tout accord commercial de l'après-Brexit doit être fondé sur le renforcement des droits des travailleurs, et que le commerce des produits doit respecter des conditions de travail décentes dans les deux pays. Nous appuyons nos alliés syndicalistes du Royaume-Uni, qui s'opposent à l'adhésion du Royaume-Uni dans le PTPGP, l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste.

Avec notre syndicat partenaire, Unite, nous appuyons une politique commerciale qui comprend des droits du travail exécutoires et de solides mesures de protection commerciale pour les industries vulnérables et qui ne compte pas de dispositions relatives au règlement des différends entre investisseurs et États et n'affaiblit pas le droit de réglementer.

Dans l'ensemble, la pandémie de la COVID a mis au jour des problèmes fondamentaux liés au système de commerce international et notre dépendance à l'égard des chaînes commerciales mondiales des produits essentiels. Nous avons besoin d'une vaste vision ainsi que de politiques pour nous assurer que le Canada a la capacité de produire des biens essentiels sur son territoire tout en améliorant la quantité et la qualité de l'emploi et nous permettant de respecter nos obligations en matière de climat.

Chose très importante, nous devons nous tenir debout pour protéger les emplois dans le secteur de l'aluminium et éviter que le nouvel ACEUM n'amène une érosion continue de la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis.

Je vous remercie de m'avoir invité. Mark Rowlinson et moi serons heureux de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Neumann.

Nous allons passer aux questions.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Merci aux témoins d'être là en cette belle journée de juillet en Ontario.

Je vais commencer par vous, monsieur Burney. Je sais que vous êtes au Colorado, mais vous devriez être en Ontario. C'est beaucoup plus agréable ici qu'au Colorado aujourd'hui, je vous le jure.

Dans l'un de vos articles, vous parlez de la création d'un « réseau de prospérité économique ». Les États-Unis collaboraient essentiellement avec le Japon, l'Australie et des pays d'optique commune à la mise au point d'un système permettant aux pays de s'entraider en cas de besoin, par exemple, comme aujourd'hui pour l'équipement de protection individuelle ou les ventilateurs et ce genre de choses.

Au cours de discussions avec d'autres personnes ailleurs dans le monde, les membres du caucus conservateur ont parlé à des groupes, des associations et d'autres ministres du commerce. Nous commençons à voir des pays former des groupes ou des cartels qui ne se contentent pas de parler d'entraide, mais qui se donnent effectivement des règlements. Les règlements sont là, et si vous transigez avec ce bloc, il y a une norme de sécurité à respecter, une norme qui régit vos échanges. Et elle sera fixée dans le règlement mondial.

Qu'en pensez-vous et pourquoi pensez-vous que le Canada devrait y participer?

• (1455)

M. Derek Burney: Ma foi, cela revient au point fondamental que j'essayais de faire valoir dans ma déclaration d'ouverture, qui est que le monde se tourne davantage vers l'autonomie et l'intérêt des pays individuels et que l'initiative américaine va nettement dans ce sens.

Je pense qu'une foule de pays ont trouvé qu'ils étaient beaucoup trop à la merci de la Chine, au départ, pour l'approvisionnement en équipement médical que nous avons jugé nécessaire pour faire face à la pandémie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Je m'excuse. L'interprétation a été interrompue parce que le son était trop bas.

[Traduction]

La présidente: L'interprétation a été interrompue. À quel point l'a-t-elle été?

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: L'interprétation a été interrompue parce que le son était trop bas pour les interprètes. Avant de poursuivre, pourrait-on demander que le problème soit corrigé?

[Traduction]

La présidente: Monsieur Savard-Tremblay, vérifiez également que le volume est au plus haut.

Monsieur Burney, pourriez-vous revenir un peu en arrière?

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Ce n'est pas le son de mon système qui est problématique. Les interprètes ont dit qu'ils ne pouvaient pas faire l'interprétation avec le son actuel. Cela ne vient pas de moi.

[Traduction]

La greffière: Madame Slater, nous pouvons peut-être faire un test de son maintenant.

Monsieur Burney, m'entendez-vous?

M. Derek Burney: Oui, je vous entends très bien. M'entendez-vous?

La greffière: Pouvez-vous continuer de parler un peu? Mme Slater vous expliquera quoi faire.

M. Derek Burney: Je ne peux pas faire grand-chose pour réparer ma connexion Internet. Je suis sur WiFi, et dans les montagnes les choses ont tendance à devenir un peu erratiques. Excusez-moi, mais je n'ai pas de solution au problème.

La présidente: Je crois que la greffière est en train de nous interrompre, alors pourriez-vous revenir au point où nous vous avons interrompu?

M. Derek Burney: Je vais essayer. Je disais donc que cette initiative dont les Américains ont pris la tête est exactement ce à quoi je faisais allusion dans mes observations liminaires, soit que le monde se tourne davantage vers l'autarcie et l'intérêt national.

La pandémie de COVID-19 nous a appris, entre autres choses, que bon nombre de nos entreprises sont devenues trop dépendantes des chaînes d'approvisionnement liées à la Chine. C'est pourquoi les Américains essaient de constituer — j'ajouterais même, dans le contexte d'un partenariat transpacifique — un groupe de pays aux idées similaires pour faire en sorte que nous ne dépendions pas de sources d'approvisionnement peu fiables pour affronter d'autres pandémies. Le Canada devrait accueillir très favorablement cette initiative.

En fait, l'un des témoins qui se sont déjà exprimés a parlé de l'importance de la résilience des chaînes d'approvisionnement. L'une des façons d'accroître cette résilience consiste à tisser un réseau de pays pour éviter d'être pris au dépourvu comme nous l'avons été pendant cette pandémie.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Madame la présidente, il n'y a toujours pas d'interprétation.

[Traduction]

La présidente: D'accord.

M. Randy Hoback: J'espère que vous ne déduisez pas de mon temps de parole les minutes perdues à cause des difficultés techniques.

La présidente: Non, j'arrête le chronomètre et je le remets en marche pour m'assurer que vous obteniez tout le temps auquel vous avez droit.

M. Randy Hoback: Très bien. Je m'adresse maintenant à la Chambre de commerce du Canada et à vous, monsieur Wilson, des MEC.

Nous commençons à voir évoluer les chaînes d'approvisionnement, comme l'a dit M. Burney. D'autres nous ont dit la même chose. Selon eux, il y a là d'énormes possibilités pour le Canada, qui a des accords commerciaux avec une foule de pays et qui est bien positionné pour fabriquer et expédier des produits.

À votre avis, que devrait faire le gouvernement dès maintenant pour profiter de l'occasion d'attirer des entreprises qui veulent retirer de la Chine une partie de leur chaîne d'approvisionnement, pour ne pas dépendre uniquement de ce pays, et qui s'installeraient au Canada?

J'ai parlé à quelques entreprises qui m'ont dit qu'elles ne veulent pas recevoir de la Chine 100 % de leurs approvisionnements et qu'elles pourraient ramener cette proportion à 60 ou à 70 % pour éviter de se retrouver de nouveau dans la situation actuelle.

• (1500)

M. Mathew Wilson: Monsieur Hoback, la question s'adresse à moi, à M. Agnew, ou à nous deux?

M. Randy Hoback: À vous deux. Vous pouvez tous les deux très facilement y répondre.

M. Mathew Wilson: Je vais commencer, puis je vous céderai la parole, monsieur Agnew, si cela vous convient.

Comme je l'ai signalé dans mes observations, nous remarquons cette évolution, et nous y percevons une excellente occasion, mais les entreprises vont transférer les chaînes d'approvisionnement vers des pays où elles peuvent produire économiquement et continuer d'offrir leurs produits. Si mes entreprises sont allées en Chine au départ, c'est en partie par souci de compétitivité sur le plan des coûts. C'est pour cette raison qu'elles ont quitté des endroits comme l'Europe de l'Ouest et l'Amérique du Nord — certainement le Canada et les États-Unis, en tout cas —, pour aller vers ces marchés.

Il y aura un retour du balancier, mais en profiterons-nous? Cela dépend uniquement de nous. Mais les entreprises ne reviendront pas dans des pays où les coûts sont élevés, comme le Canada, les États-Unis et les pays de l'Europe de l'Ouest, par exemple. Elles ont toujours besoin dans une certaine mesure de producteurs dont les coûts sont plus bas.

Des sondages déjà réalisés révèlent que les entreprises s'intéressent à des pays comme le Vietnam et le Mexique, qui deviendraient des plaques tournantes régionales pour la fabrication des produits de ces chaînes d'approvisionnement, mais, je le répète, ce réalignement offre d'énormes possibilités au Canada. La transformation ne se fera pas du jour au lendemain. Il faudra quelques années. Cette évolution nous offre une occasion en or, et nous pouvons en profiter, mais nous devons mettre en place des conditions propices pour les entreprises.

M. Randy Hoback: À vous, monsieur Agnew.

M. Mark Agnew: Oui, je suis tout à fait d'accord avec M. Wilson. Nous exerçons un contrôle direct sur bien des choses qu'il est possible de faire et qui auraient du sens sur les plans fiscal et financier pour les entreprises. Au bout du compte, les entreprises ne peuvent pas fonctionner à perte en permanence.

Par exemple, comment pouvons-nous proposer des déductions pour amortissement qui seront avantageuses pour l'entreprise qui souhaite construire une installation à forte intensité de capital chez nous? Comment pouvons-nous utiliser les marchés publics comme levier pour inciter les entreprises en démarrage à investir au Canada? Bien des éléments relèvent directement de nous, et nous sommes convaincus qu'il y a aussi des choses que nous devrions faire à l'échelle internationale, mais nous ne pouvons pas nous intéresser à une dimension au détriment de l'autre.

M. Randy Hoback: Mon temps est-il écoulé?

La présidente: Oui.

M. Randy Hoback: D'accord. Je vous fais confiance.

La présidente: Madame Bendayan, vous avez la parole.

Mme Rachel Bendayan: Merci beaucoup, madame la présidente.

Je voudrais d'abord poser une question à M. Wilson, de Manufacturiers et exportateurs du Canada. D'après ce que j'ai lu à gauche et à droite, même l'Aluminum Association of the United States a déclaré que les États-Unis sont incapables de répondre à la demande intérieure d'aluminium et que, en fait, ils pourraient, à leur niveau de production maximal, satisfaire le tiers de la demande intérieure.

Est-ce aussi ce que vous avez compris?

M. Mathew Wilson: Oui, et cela tient en grande partie aux chaînes d'approvisionnement intégrées qui se sont développées. Nous avons des compétences en matière d'approvisionnement dont le système américain profite, et les Américains en ont dont nous profitons. C'est pourquoi ces droits tarifaires entre pays qui partagent une plateforme de production commune n'ont aucun sens. C'est la même chose pour l'acier, l'automobile et les autres secteurs. Ces droits n'ont aucune raison d'être dans un système intégré, et on peut en dire autant des politiques sur les marchés publics et de la politique Buy American. Toutes ces mesures protectionnistes du même type sont stériles dans le contexte d'une plateforme de fabrication intégrée comme celle que nous avons avec les États-Unis.

Mme Rachel Bendayan: Êtes-vous en contact avec des fabricants américains de l'autre côté de la frontière?

M. Mathew Wilson: Oui, tout à fait. Ce sont souvent les mêmes entreprises, n'est-ce pas? Bon nombre des entreprises qui utilisent ces produits aux États-Unis sont aussi celles qui ont des activités au Canada, et elles appartiennent à notre organisation. Nous entreprenons à propos de ces questions une étroite collaboration avec l'association américaine correspondante, la National Association of Manufacturers, ainsi qu'avec le gouvernement du Canada. Nous avons des échanges avec le ministère du Commerce, le cabinet de la vice-première ministre Freeland et d'autres. Chose certaine, nous avons fait connaître très clairement nos préoccupations. Le gouvernement est bien conscient des inquiétudes de l'industrie et des impacts négatifs possibles, tant au Canada qu'aux États-Unis.

Mme Rachel Bendayan: À propos des impacts négatifs, évidemment, cela se traduirait par une hausse des prix pour les fabricants, mais les prix à la consommation augmenteraient aussi. Est-ce votre impression?

M. Mathew Wilson: Au bout du compte, nous, les consommateurs, payons la facture. Ce n'est pas l'industrie qui paie. Personne, pas plus les gouvernements que l'industrie, ne paie la note. Au final, ce sont les consommateurs qui écopent, et c'est dommage. On ne l'explique jamais tellement. C'est pourquoi on abaisse souvent les droits tarifaires: on cherche à faire baisser les coûts pour les consommateurs. Prenons l'exemple d'une canette de soda ou de boisson alcoolisée. Son coût augmente d'environ 10 cents à cause des droits tarifaires sur l'aluminium. Cela n'a pas beaucoup de sens.

• (1505)

Mme Rachel Bendayan: Merci, monsieur Wilson.

S'il me reste du temps, je vais m'adresser à M. Agnew, madame la présidente.

Monsieur Agnew, dans votre déclaration liminaire, vous avez parlé de l'importance de nos accords d'approvisionnement. Je voudrais simplement signaler les dates de plusieurs déclarations communes auxquelles le Canada a adhéré ou dont, dans bien des cas, il a pris l'initiative: 25 mars, 30 mars, accord du 14 mai et 22 avril.

Le Canada a pu signer un certain nombre d'instruments très intéressants avec des partenaires aux vues similaires, des instruments qui ont été cruciaux pour le maintien de nos chaînes d'approvisionnement. Pourriez-vous être un peu plus précis au sujet de la sécurité de nos accords d'approvisionnement? Quelles autres mesures le gouvernement peut-il prendre, à votre avis, pour mieux assurer la poursuite des échanges commerciaux dans le monde?

M. Mark Agnew: Je dirais d'abord que les déclarations que nous avons faites ont été un effort initial fantastique. Ce que nous disons avec conviction, c'est qu'il faut s'appuyer là-dessus pour passer à

l'étape suivante. Au bout du compte, ces déclarations ne sont pas juridiquement contraignantes pour les pays signataires. L'étape suivante consisterait à dire que, maintenant que le principe a été accepté dans une déclaration, il faut donc agir en conséquence et élaborer un texte juridique que notre pays serait disposé à respecter. Il s'agirait d'un traité international en bonne et due forme.

À mon avis, le traité serait beaucoup plus strict au sujet des motifs que les pays peuvent invoquer pour imposer des restrictions sur l'exportation, par exemple, de la production d'équipement de protection individuel. Chose certaine, nous avons constaté dans le contexte actuel que, dans nos accords commerciaux existants, une grande latitude est laissée dans l'interprétation des motifs de santé publique et de sécurité nationale. Selon nous, il est possible de commencer à resserrer considérablement ces motifs et à en donner une définition plus étroite.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Savard-Tremblay.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Bonjour.

Je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations.

J'aimerais poser une question à M. Wilson. Tout comme celle de ma collègue, elle portera particulièrement sur le secteur de l'aluminium. Comme vous le savez, ce secteur est extrêmement important au Québec.

Monsieur Wilson, dans votre secteur, vous êtes fort probablement en contact avec les principaux acheteurs américains d'aluminium québécois, c'est-à-dire les fabricants de pièces automobiles.

Actuellement, on essaie d'éviter le pire. N'y aurait-il pas moyen de les sensibiliser au fait que de nouveaux droits de douane les pénaliseraient considérablement, d'autant plus qu'ils sont situés dans des États qui seront déterminants lors de l'élection présidentielle à venir?

[Traduction]

M. Mathew Wilson: Les entreprises américaines savent très bien quels seront les impacts sur elles-mêmes, et elles collaborent avec la Maison-Blanche et les responsables du commerce des États-Unis pour se soustraire à ces impacts.

Vous avez parlé du secteur automobile. La plupart des constructeurs utilisent des pièces moulées en aluminium pour leurs moteurs et d'autres éléments. La carrosserie du F-150 de Ford, le véhicule le plus vendu en Amérique du Nord, est faite presque entièrement d'aluminium. Le secteur de l'automobile subirait un impact énorme, et l'aérospatiale ne serait pas loin derrière.

Ces entreprises sont très conscientes des répercussions sur leurs chaînes d'approvisionnement. Elles n'ont pas d'autres sources d'approvisionnement. L'aluminium vient du Québec, du Manitoba et de la Colombie-Britannique. Une partie vient des États-Unis, évidemment, mais une grande partie vient d'ici. Nos services de renseignement et les entreprises nous disent qu'ils travaillent avec les bons fonctionnaires aux États-Unis pour les informer des répercussions directes sur leurs activités aux États-Unis et sur les travailleurs.

Le scénario a été le même dans le cas de l'acier. Ces entreprises ont été très discrètes pendant longtemps, puis elles ont commencé à se faire entendre. Ce sont des entreprises comme Ford et Harley-Davidson, entre autres, qui sont intervenues et ont commencé à parler des coûts directs des droits imposés en vertu de l'article 232 pour leur production, leurs employés et, en fin de compte, leurs produits, qui deviennent moins concurrentiels sur le marché.

Nous entendons dire qu'il y a des discussions et nous nous attendons à ce que ces échanges se poursuivent. Ce sont des problèmes politiques qui, bien souvent, n'ont aucun fondement, et c'est une partie des difficultés auxquelles nous sommes confrontés.

• (1510)

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Vous semblez nous dire qu'un contact est établi, à tout le moins entre certains élus ciblés et les fabricants de pièces automobiles, qui sont souvent situés, je le répète, dans des États clés dans l'élection présidentielle américaine. On les appelle « *swing states* », car c'est dans ces États que pourrait se décider qui sera le vainqueur.

Puisque vous nous dites que ce contact est fait, vous attendez-vous à ce qu'il y ait des droits de douane? Puisque la voie normale n'a pas été empruntée par les principaux producteurs d'aluminium, ils optent pour la voie présidentielle, mais ils doivent présenter cela aux deux chambres.

D'après les informations que vous semblez avoir et l'interprétation que vous en faites, est-ce là qu'on se dirige?

[Traduction]

M. Mathew Wilson: Pour être parfaitement honnête avec vous, je ne sais pas. J'espère vraiment qu'il y aura une exemption pour le Canada parce que les chaînes d'approvisionnement sont intégrées, mais je ne sais pas. C'est tellement politique. Peut-être que d'autres personnes qui participent à la séance peuvent mieux deviner que moi, mais c'est mon hypothèse. C'est au mieux une supposition.

La présidente: Votre temps de parole est écoulé.

Nous passons maintenant à Mme Mathysen.

Mme Lindsay Mathysen: Merci à vous tous d'avoir accepté de comparaître.

Monsieur Neumann, vous avez parlé brièvement de mesures de sauvegarde, et je sais que, lors de l'imposition des droits tarifaires précédents sur l'acier et l'aluminium, le gouvernement a appliqué des mesures de sauvegarde temporaires. Nous avons fait pression pour qu'elles soient permanentes.

À l'avenir, seriez-vous en faveur de mesures de protection permanentes contre ces autres droits que notre industrie semble devoir payer?

M. Ken Neumann: M. Agnew et moi sommes tout à fait d'accord. Comme je l'ai dit au début, notre syndicat représente des travailleurs de toutes les régions dans des secteurs exposés aux aléas du commerce: bois d'œuvre, aluminium ou acier. Et à écouter les échanges et les témoignages, je dois vous avouer que je ne ressens pas beaucoup de réconfort au sujet du sort qui sera réservé à nos membres avec qui nous travaillons au niveau local.

Lorsque nous avons émergé du marasme, en mai 2019, grâce à la levée des droits tarifaires, je crois que, hélas, nous avons lamentablement cafouillé. Nous ne nous sommes pas occupés des besoins

et des aspirations des travailleurs de l'aluminium, de la forêt, de la sidérurgie et de l'acier. On ne peut pas continuer à récompenser les mauvais comportements.

Je considère cet enjeu et j'ai l'impression, très franchement, qu'il s'agit probablement de politique à 80 %. Quant aux 20 % qui restent, ils reposent peut-être sur des faits. Bien des témoins ont déjà parlé de ce qui se passe aux États-Unis dans le secteur de l'aluminium. Les Américains ne peuvent pas produire tout ce dont ils ont besoin. Ils dépendent du Canada, qui leur propose de l'aluminium de qualité, un bon produit. Cette production fournit de bons emplois pour la classe moyenne. Les seuls qui profiteront de ces droits, ce sont la Chine et la Russie, alors que les travailleurs américains, le secteur de l'automobile et les consommateurs écoperont.

Oui, il faudrait imposer les droits, les prélèvements tarifaires ou les mesures compensatoires de façon permanente. Le fait est que nous ne devrions pas nous laisser bousculer, que le gouvernement doit défendre les Canadiens. Nous l'avons maintenu à l'époque, et nous le maintenons encore aujourd'hui.

Mme Lindsay Mathysen: Je vous remercie.

Vous avez également parlé de la croissance ciblée du produit intérieur, de l'utilisation de la main-d'œuvre locale qualifiée et des matériaux écologiques dans le cadre des programmes d'infrastructure du gouvernement. Je crois que, dans un témoignage antérieur, M. Wilson a également parlé de la nécessité de mettre en œuvre une stratégie nationale pour le secteur de la fabrication et de l'automobile, et de l'associer à nos stratégies visant les exportations et l'industrie.

Pourriez-vous tous les deux nous parler des avantages de cette proposition et de son incidence sur vos membres, et sur les vôtres aussi, monsieur Wilson?

• (1515)

M. Ken Neumann: Je vais céder la parole à mon adjoint, Mark Rowlinson. La question lui est familière.

M. Mark Rowlinson (adjoint au directeur national, Syndicat des Métallos): Bonjour à tous. Oui, nous réclamons depuis longtemps une stratégie nationale sur les activités de fabrication de pointe. À dire vrai, c'est maintenant plus que jamais nécessaire, au lendemain de la pandémie.

M. Agnew a également signalé le fait que les marchés publics peuvent être pour les gouvernements un moyen important de stimuler une nouvelle activité de fabrication au Canada. Je tiens toutefois à souligner une question qui se rapporte à l'étude du Comité. L'un des problèmes que nous avons relevés dans l'AECG, lorsqu'il a été signé, c'est qu'il impose ou pourrait imposer des limites, à notre avis, au pouvoir d'un gouvernement national de se servir des marchés publics pour créer des emplois en écartant les soumissionnaires de l'étranger.

Nous pensons que, le moment venu de renégocier ou de négocier un nouvel accord avec le Royaume-Uni, le gouvernement devrait accorder une attention particulière à la préservation de sa capacité de créer des emplois au Canada au moyen des marchés publics.

M. Mathew Wilson: Oui, nous avons absolument besoin d'une stratégie nationale pour le secteur manufacturier. L'approvisionnement devrait en être un élément central. Nous avons publié notre stratégie de relance et de prospérité. Il y a à peine deux semaines, j'ai rencontré environ 75 députés au cours d'une journée de lobbying virtuel pour la présenter. Nous pensons que c'est essentiel. Non seulement favorise-t-elle la croissance des investissements nationaux, mais elle contribue aussi à la croissance des exportations.

Une partie du défi que posent la croissance des exportations, la diversification des exportations et le reste, c'est ce programme dont nous parlons toujours au Comité, à savoir que si vous avez atteint la capacité industrielle maximale, ce qui est en grande partie le cas au Canada depuis un certain temps déjà, vous ne pouvez pas augmenter les exportations. Il n'y a pas de capacité de croissance. Nous sommes — ou nous étions avant la COVID-19 — à environ 83 ou 84 % de capacité. Dans les plus grands secteurs d'exportation comme celui de l'automobile, notre capacité était supérieure à 100 %. Si vous n'augmentez pas la capacité, vous n'augmentez pas les exportations.

Nous avons besoin d'une stratégie qui stimule l'investissement, qui fait croître le secteur et qui accroît la capacité, que ce soit pour l'approvisionnement ou les ventes à l'exportation, et c'est vraiment important.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Lewis, vous avez quatre minutes.

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

Je tiens à dire à tous mes collègues que je suis heureux d'être ici, à Ottawa, avec vous. Je suis heureux de vous voir tous.

Je remercie également tous les témoins d'aujourd'hui.

J'ai écouté très attentivement aujourd'hui. Ma circonscription, Essex, est très près du poste frontalier terrestre international le plus achalandé en Amérique du Nord. Je suis donc très heureux d'être ici.

J'ai quelques questions. Je suppose que nous allons donner la parole à nos témoins qui ont peut-être une réponse.

En raison de la COVID-19, indépendamment du fait que nous devons être très, très prudents à nos frontières en ce qui concerne les déplacements personnels, mais qui sont propres aux répercussions économiques, avez-vous une idée de ces répercussions, étant donné que nos frontières terrestres restent fermées de mois en mois peut-être ou de façon trimestrielle? Quel genre de répercussions économiques a-t-elle sur l'industrie et le commerce?

M. Mark Agnew: Je vais commencer, si vous le permettez. Nous n'avons pas fait d'analyse quantitative des répercussions. On dit que nous avons des données quantitatives. C'est ce que produit déjà l'Agence des services frontaliers du Canada au pays. Cependant, pour ce qui est des répercussions réelles, cela varie beaucoup, qu'il s'agisse d'une entreprise canadienne qui doit, par exemple, faire venir un acheteur ici pour, disons, inspecter un produit et atteindre des jalons critiques liés aux paiements, faire venir, disons, des pilotes qui ont besoin de formation sur simulateur de vol. On ne peut pas le faire virtuellement sur un ordinateur portable à la maison. Il faut en fait utiliser le simulateur de vol lui-même. Encore une fois, c'est une autre question qui a été soulevée par nos membres. Cela se manifeste de différentes façons.

Je dirais également qu'il est un peu difficile de quantifier un effet paralysant. En ce qui me concerne, même si le titre du poste inclut les voyages à l'étranger, il est assez difficile de savoir que lorsque je rentre à la maison, je dois me mettre en quarantaine dans mon sous-sol pendant 14 jours.

• (1520)

M. Chris Lewis: Pour ce qui est du Royaume-Uni, en dépit du fait que, oui, nous avons réussi à conclure l'ACEUM, il semble toutefois que c'était un accord de dernière minute et précipité. Dans quelle mesure est-il important pour nous, pour le Canada, d'arriver à la table tôt et d'être le premier à conclure un accord, de nous assurer d'avoir suffisamment de temps pour obtenir un accord très solide afin de ne pas le faire précipitamment, et de nous assurer d'avoir une évaluation économique avant de nous asseoir à la table? Quelle incidence cela aura-t-il sur le Canada?

M. Derek Burney: Je peux peut-être essayer de répondre à cette question, madame la présidente.

Je pense que la priorité est que la Grande-Bretagne conclue un accord avec l'Union européenne. Il y a très peu de choses que nous pouvons négocier avec la Grande-Bretagne tant que nous ne savons pas quelles seront les modalités de son accord avec l'Union européenne. Nous savons aussi que les États-Unis sont sa priorité absolue. Nous aimons à penser que nous sommes là, mais en fait, la priorité absolue pour la Grande-Bretagne est un accord bilatéral avec les États-Unis, ce qui lui donnera les meilleurs résultats.

Je pense que le temps est de notre côté. Nous saurons d'ici la fin de l'année, peut-être d'ici octobre, mais d'ici la fin de l'année assurément, quel genre de modalités la Grande-Bretagne obtient ou quel genre de modalités l'Union européenne obtient de la Grande-Bretagne. Nous aurons alors un choix fondamental à faire, à mon avis. Nous décidons de reconduire les modalités de l'AECG dans un accord bilatéral avec la Grande-Bretagne, ou bien nous partons de zéro avec un nouvel accord bilatéral.

Cependant, la Grande-Bretagne va donner la priorité aux États-Unis parce que c'est son marché le plus important. Nous devrions prendre du recul, regarder ce que les Américains obtiennent et nous assurer de ne pas obtenir moins.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Arya, vous avez quatre minutes.

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

Ma question s'adresse à M. Agnew et à M. Wilson.

À cause de la pandémie, pour la première fois dans l'histoire du monde, tous les pays ont été touchés sur le plan économique. J'aimerais savoir si cela va changer fondamentalement le commerce mondial. Pouvons-nous nous attendre à ce que le commerce mondial connaisse une croissance, diminue ou demeure inchangé au cours des trois à cinq prochaines années? Constatez-vous une certaine résistance dans le commerce mondial?

M. Mark Agnew: Je vais peut-être commencer avant de céder la parole à M. Wilson. Il est certain que l'Organisation mondiale du commerce a fait beaucoup de travail intéressant grâce à ses indicateurs avancés sur ce qu'elle constate dans le monde en matière de transport et de logistique. Donc, il y aura indiscutablement une diminution.

À quoi ressemble la trajectoire de croissance du commerce mondial? S'agit-il d'un U, d'un W ou d'un V? Est-ce autre chose? Seul le temps le dira. Étant donné la gravité de ce qui s'est passé, je pense que les entreprises examinent très minutieusement leurs chaînes d'approvisionnement, comme elles ne l'ont jamais fait par le passé. C'est probablement une bonne chose, en fait, que cela les ait forcées à au moins en savoir plus que de tout simplement examiner de façon superficielle ce qui se passe dans leurs chaînes d'approvisionnement.

L'autre aspect, à mon avis, qui est très préoccupant pour les entreprises, c'est la dynamique entre les États-Unis et la Chine. Chaque fois que vous prenez un journal ou que vous allez sur le site Web d'un organe de presse, les choses ne se présentent pas bien pour le moment. Nous parlons de guerres commerciales, de représailles. Les États-Unis imposent même au Canada des droits liés à la sécurité nationale. C'est un très mauvais environnement pour les entreprises canadiennes.

M. Mathew Wilson: Je vais peut-être ajouter deux ou trois choses.

Il y a de toute évidence une longue période de transition qui nous attend. Tout finira par se rétablir — tout finit toujours par se rétablir —, mais cela prendra du temps, et il y aura des changements dans les chaînes d'approvisionnement. Pour le Canada, il ne faut pas oublier que les trois quarts de nos échanges commerciaux se font avec les États-Unis. La grande majorité de ces produits sont des produits manufacturés, principalement dans les secteurs de l'automobile, de l'aérospatiale et de l'alimentation. Bon nombre des échanges commerciaux propres au Canada se résument à une poignée de secteurs qui sont entrelacés avec les États-Unis ou des produits de base qui sont destinés à la Chine et à des marchés du monde entier qui ont encore une forte demande pour ces produits.

Nous pensons qu'il faudra beaucoup de temps pour en sortir du point de vue commercial, mais une très grande partie de nos échanges commerciaux sera accaparée par la demande provenant des États-Unis. Si les gens n'achètent pas de voiture, par exemple, il n'y aura pas beaucoup de...

M. Chandra Arya: Je suis désolé, mais mon temps est limité et j'ai une autre question pour vous deux.

Nous avons des accords de libre-échange avec près de 50 pays. Cette étape est terminée. Que devons-nous faire ici, au Canada, pour tirer parti de ces accords de libre-échange? Quel est l'élément fondamental sur lequel nous devons nous concentrer après la COVID-19?

• (1525)

M. Mathew Wilson: Nous devons aider les petites entreprises à accéder à ces marchés étrangers. Dans l'ensemble, nous faisons du mauvais travail au Canada, en ce sens que très peu d'entreprises exportent. Si nous n'augmentons pas le nombre de petites entreprises exportatrices, nous ne changerons jamais la dynamique.

Ce n'est rien de nouveau. C'est la situation qui prévalait avant la COVID-19. La COVID-19 l'a tout simplement mise en évidence. Les petites entreprises doivent exporter davantage.

M. Chandra Arya: Monsieur Agnew, qu'en pensez-vous?

M. Mark Agnew: Je suis d'accord avec ce que M. Wilson a dit au sujet des PME. J'ajouterais qu'il faut utiliser les mécanismes de coopération en matière de réglementation. C'est excellent si les tarifs baissent, mais si les mesures de réglementation ne sont pas har-

monisées ou si elles empêchent une entreprise d'entrer sur le marché, alors la libéralisation des tarifs ne présente aucun intérêt. Nous l'avons vu dans le cas de l'AECG, par exemple, et de certains des problèmes liés à l'agriculture auxquels les entreprises canadiennes se sont heurtées.

M. Chandra Arya: Soixante pour cent de notre PIB provient du commerce, mais 75 % de nos échanges commerciaux se font avec les États-Unis. Pourquoi n'avons-nous pas réussi à accroître nos échanges commerciaux avec d'autres régions du monde?

M. Derek Burney: C'est parce que nous sommes complaisants.

La présidente: D'accord. Merci beaucoup de cette réponse...

M. Derek Burney: C'est la réponse simple. Nous avons un énorme client à notre porte, et nous hésitons à aller plus loin pour trouver de nouveaux clients. Nous ne profitons pas suffisamment des autres accords de libre-échange préférentiels que nous avons déjà. C'est ce que j'ai essayé de faire valoir dans ma déclaration préliminaire. Il y a l'ALE Canada-Corée, l'AECG et le mini-PTP. Nous avons un avantage sur les Américains en ce qui concerne le mini-PTP. En profitons-nous? Je ne crois pas.

La présidente: Merci beaucoup.

Allez-y, monsieur Carrie.

M. Colin Carrie: Merci, madame la présidente.

J'aimerais commencer par vous, monsieur Agnew. Vous nous avez fait parvenir des recommandations sur le renforcement de la résilience de la chaîne d'approvisionnement. Je me demande si vous pourriez nous en dire un peu plus. En ce qui concerne la politique intérieure, vous avez parlé de zones de libre-échange. Vous pourriez peut-être nous en dire plus à ce sujet. Dans la région de Durham, nous avons le projet de l'aéroport de Pickering — nous avons beaucoup d'espace là-bas — qui pourrait être un important moteur économique.

Je me demande si vous avez des exemples dans le monde où ils le font bien. Comment pourrait-on bénéficier de ces zones de libre-échange? Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet, s'il vous plaît?

M. Mark Agnew: Nous commençons tout juste à approfondir la question. Je veux dire, le message principal est que les règles actuelles sont mieux décrites comme des politiques de type de zone franche. Je pense que lorsqu'une entreprise arrive et parle de zones franches, elle s'attend à beaucoup plus de souplesse quant à ce qu'elle peut faire en matière de transformation à valeur ajoutée. C'est ce qui serait la question de l'heure: assouplir les règles pour permettre une plus grande production à valeur ajoutée dans une zone franche canadienne.

M. Colin Carrie: D'accord. Merci beaucoup.

Monsieur Burney, vous avez mentionné dans votre déclaration préliminaire que le monde se replie sur lui-même, surtout après la COVID. Vous avez mentionné certains des défis auxquels fait face notre voisin du Sud et les commentaires de M. Schumer. Je sais que M. Biden a dit qu'il n'était pas d'accord avec le projet Keystone XL. Vous avez parlé de l'importance d'élargir nos accords commerciaux et de diversifier nos activités.

Je me demande si vous pourriez nous parler de nos relations avec la Grande-Bretagne. Je crois que la Grande-Bretagne est actuellement en pourparlers avec les États-Unis, le Japon, la Nouvelle-Zélande et l'Australie. Il semble que nous ne soyons même pas à la table pour certains de ces accords. Si les Britanniques souhaitent travailler avec nous, nous pourrions le faire de façon bilatérale... ou s'ils souhaitent participer au PTP. Pourriez-vous nous expliquer les avantages ou les inconvénients d'un accord bilatéral entre le Canada et le Royaume-Uni ou de l'adhésion du Royaume-Uni au PTP?

M. Derek Burney: J'ai l'impression qu'ils préfèrent un accord bilatéral avec le Canada. Ce n'est pas une relation aussi importante pour eux que pour nous. Je pense que notre balance commerciale avec la Grande-Bretagne est deux fois plus avantageuse pour nous, mais comme je l'ai dit tout à l'heure, je pense qu'il est très difficile pour quiconque de négocier avec la Grande-Bretagne à l'heure actuelle parce qu'elle est totalement préoccupée par sa sortie de l'Union européenne. Il ne faut pas oublier qu'elle n'a pas une longue liste de négociateurs commerciaux, parce que tous les négociateurs britanniques faisaient partie de l'Union européenne. Elle part de zéro et essaie de former une toute nouvelle équipe de négociateurs commerciaux, et je pense qu'elle se concentre actuellement sur l'Union européenne.

Les Américains sont les premiers pour eux, mais il ne se passera rien aux États-Unis au sujet d'un accord commercial avec la Grande-Bretagne ou avec qui que ce soit d'autre pour le reste de l'année, parce que nous sommes dans la période farfelue, comme ils disent, de leurs élections, et Washington agit de façon plutôt farfelue depuis trois ans maintenant.

La première chose à faire, c'est que la Grande-Bretagne règle sa sortie de l'Union européenne. Ce n'est qu'à ce moment-là que des pays comme le Canada, l'Australie et les États-Unis pourront décider de la voie à suivre. S'agit-il de reconduire l'AECG dans le cadre d'un accord bilatéral ou de conclure un tout nouvel accord bilatéral? C'est une décision que nous devons prendre lorsque nous connaissons mieux la situation de la Grande-Bretagne hors de l'Union européenne.

• (1530)

La présidente: Votre temps est écoulé. Désolé.

Nous allons passer à M. Sarai.

M. Randeep Sarai: Merci.

Monsieur Burney, vous avez entretenu des relations étroites avec les États-Unis et vous y avez beaucoup travaillé. Que pensez-vous de la réaction des États-Unis face à la reprise, que ce soit sur le plan de la santé, des élections ou de l'économie, et dans quelle mesure est-ce important pour la reprise économique du Canada après la pandémie ou même une fois qu'on relance l'économie?

M. Derek Burney: Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, je pense que le meilleur antidote contre le protectionnisme qui prend racine aux États-Unis de façon agressive à l'heure actuelle serait une reprise vigoureuse de l'économie américaine. Il n'y a pas de meilleur remède contre le protectionnisme que la croissance économique.

Est-ce que je vois cela se produire? Il y a des signes que l'économie américaine se rétablit un peu plus intelligemment que ses efforts pour lutter contre la pandémie. C'est un message très contradictoire de la part des États-Unis aujourd'hui, mais je dois supposer que les Américains sont très polyvalents pour réagir aux crises. Les

chances d'une reprise économique vigoureuse — et je ne suis peut-être pas aussi pessimiste que certains de mes collègues ici présents — se concrétiseront en 2021. Je ne pense pas que nous devrions attendre jusqu'en 2022. Je pense que même notre ministre des Finances prévoit une croissance de 6 % de notre économie l'an prochain, alors ce sera une bonne chose. Le meilleur remède contre le protectionnisme, c'est la croissance économique.

M. Randeep Sarai: Merci.

Monsieur Agnew, l'une de vos recommandations porte sur l'infrastructure, en particulier l'infrastructure pour faciliter les chaînes d'approvisionnement. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet? C'est habituellement une mesure très populaire pour une reprise, surtout après cela, et si cela procure des avantages à long terme, c'est encore mieux. Nous avons vu les avantages de la porte d'entrée asiatique en Colombie-Britannique et des projets de porte d'entrée qui ont amélioré un grand nombre de nos ports et de nos corridors de transport. Est-ce ce que vous envisagez, une amélioration supplémentaire de ce type d'infrastructure? Si vous pouviez nous en informer, ce serait formidable d'entendre cela.

M. Mark Agnew: C'est précisément ce genre de choses — les ports et les aéroports. Ce n'est pas nouveau, et je n'essaie pas de prétendre le contraire. Comme toujours, la réalité de ces fonds d'infrastructure, c'est que la demande dépasse de beaucoup l'offre d'argent disponible. Il s'agit d'injecter plus d'argent dans le Fonds national des corridors commerciaux pour permettre aux organisations d'avoir accès à ces fonds afin de réaliser ces projets.

M. Randeep Sarai: Vous avez parlé plus tôt des zones de libre-échange. Dans quelle mesure sont-elles réalisables? Je sais que les gens en parlent. Nous en avons vu ailleurs dans le monde. Dans certains cas, j'ai entendu dire qu'elles sont contre-productives, que les gens déménageaient temporairement dans des zones de libre-échange pour obtenir des avantages fiscaux, puis qu'ils retournaient où ils étaient.

Parlez-vous plutôt d'un lieu logistique où les marchandises entrent et sortent, plutôt que d'être fabriquées là-bas, ou d'un endroit où de la valeur est ajoutée aux produits? Pouvez-vous nous en dire davantage concernant votre suggestion à ce sujet?

M. Mark Agnew: Nous parlons certainement d'une transformation substantielle à valeur ajoutée. Vous avez justement parlé de certains problèmes que nous aurions avec le régime actuel, et l'assouplissement de ces règles pour permettre une plus grande production renforcerait notre capacité intérieure dans le secteur manufacturier et créerait certainement des emplois pour les Canadiens.

M. Randeep Sarai: Merci.

La présidente: Ce sera tout pour ce groupe de témoins. Notre prochain groupe de témoins attend.

Je remercie les témoins de nous avoir communiqué des renseignements très utiles aujourd'hui. Nous vous en sommes tous très reconnaissants.

Faites attention à vous et prenez soin de votre santé.

Je vais suspendre la séance pendant quelques minutes pour permettre à l'autre groupe de témoins de s'installer. Merci.

- (1535) _____ (Pause) _____
- (1540)

La présidente: Nous nous réunissons cet après-midi avec notre troisième groupe de témoins au sujet de l'incidence de la COVID-19 sur les relations commerciales du Canada, surtout avec les États-Unis et le Royaume-Uni. Veuillez accepter nos excuses pour notre léger retard aujourd'hui.

Nous commencerons par M. Langrish, du Forum sur le commerce Canada-Europe, qui sera suivi de Claire Citeau, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Nous entendrons maintenant Michèle Rioux, du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation, puis George Partyka, directeur général principal de Partner Technologies Inc.

Monsieur Langrish, nous allons commencer par vous. Vous avez environ cinq minutes.

M. Jason Langrish (directeur exécutif, Forum sur le commerce Canada-Europe): Je suis heureux d'être ici aujourd'hui. Bonjour à tous.

Je m'en tiendrai à des observations brèves, de cinq minutes, et je me concentrerai principalement sur les États-Unis et le Royaume-Uni.

Premièrement, de façon générale, le principal effet de la COVID-19 sur le commerce international est la montée continue du réflexe « mon pays d'abord ». De toute évidence, nous avons entendu dire au sud de la frontière que c'était « l'Amérique d'abord », mais c'est un concept au nom duquel nous plaçons notre pays et ses intérêts, du moins de la façon dont les politiciens les considèrent, avant les accords multilatéraux qui sont en place. Je pense que cela pourrait être très problématique.

La principale raison pour laquelle je pense que cela pourrait être problématique, c'est qu'il y a des arguments en faveur d'une certaine autosuffisance compte tenu de ce qui s'est passé. Cependant, cela peut facilement devenir une forme de protectionnisme plus large et plus injustifiée, notamment sous la forme d'obstacles techniques au commerce, c'est-à-dire l'imposition d'obstacles fondés sur le fait que le commerce n'est pas suffisamment sûr, que les approbations ne sont pas assez solides, etc.

Il y a aussi d'autres questions. La nationalisation des industries pourrait aller à l'encontre des engagements commerciaux internationaux. Des dépenses gouvernementales massives pourraient nuire à des mesures comme les règles sur l'aide publique, ce qui pourrait se produire dans les négociations entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, étant donné les dépenses massives que l'Allemagne fait maintenant dans son programme de relance et l'argent qui va à des industries précises.

Lorsque nous examinons nos relations avec les États-Unis, je pense que nos relations commerciales sont généralement bien maîtrisées. La route a été cahoteuse depuis que M. Trump a été élu président. Je pense que le gouvernement a généralement fait un assez bon travail à cet égard, mais nous devons constamment surveiller la situation parce qu'il y a des accès de protectionnisme, comme dans le cas de l'aluminium, et parfois à la frontière, avec l'interdiction d'exporter de l'équipement de protection au Canada, etc.

L'approbation de l'ACEUM est une bonne nouvelle. La fermeture de la frontière à la suite de la COVID a eu plus d'impact que

l'approbation de l'ACEUM, qui a été largement prise en compte dans la prise de décisions d'affaires puisque l'Accord date d'un certain temps. Cependant, il est évidemment important que nous maintenions de solides relations commerciales avec les États-Unis, la raison évidente étant la prospérité nationale, et peut-être la raison moins évidente étant que nous aurons besoin de l'appui des États-Unis pour régler des questions difficiles concernant des tiers, comme le différend diplomatique avec la Chine, y compris les audiences d'extradition de Mme Meng.

En ce qui concerne le Royaume-Uni, je pense que la vraie question pour le Canada est de savoir quel sera le résultat des négociations sur une future relation entre ce pays et l'Union européenne. À mon avis, le résultat le plus probable à l'heure actuelle est un Brexit dur, qui entrerait en vigueur à la fin de l'année. Autrement dit, le Royaume-Uni quitterait l'union douanière et le marché unique et retournerait aux règles de l'Organisation mondiale du commerce. C'est une bonne nouvelle, en ce sens que les Britanniques ont décidé unilatéralement d'éliminer les droits de douane sur les importations pour les pays avec lesquels ils ont le statut de nation la plus favorisée, ce qui éliminerait une partie de la pression du Brexit sur les exportateurs canadiens.

À mon avis, le Brexit dur pose deux problèmes. Premièrement, nous ne serions pas en mesure de conclure un accord Canada-Royaume-Uni pour remplacer l'AECG. Le Royaume-Uni est actuellement partie à l'AECG, l'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne. Évidemment, s'il quitte le marché unique et l'union douanière, il n'y sera plus partie. Franchement, une fois qu'il a quitté l'Union européenne, il n'y participera plus après la période de transition. Nous ne serons pas en mesure de conclure un accord commercial Canada-Royaume-Uni tant que nous ne connaissons pas le résultat des pourparlers entre le Royaume-Uni et l'Union européenne. Le deuxième problème, c'est que si le Royaume-Uni quitte l'Union, il ne sera plus couvert par l'AECG.

Nous allons devoir travailler pour mettre en place une autre entente. Il ne serait pas logique, à mon avis, d'aller de l'avant avec un accord commercial avec le Royaume-Uni à l'heure actuelle, parce que nous ne savons pas où il y aura des droits d'importation dans l'Union européenne, comment nous traiterions les règles d'origine et comment nous traiterions les services financiers et une foule d'autres questions.

Je vais m'arrêter ici. Merci.

- (1545)

La présidente: Merci, monsieur Langrish.

Nous allons passer à Mme Citeau, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

Mme Claire Citeau (directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Je vous remercie de m'accueillir aujourd'hui.

Comme vous le savez, l'ACCAA est la voix des exportateurs agroalimentaires canadiens. Elle représente 90 % des agriculteurs qui dépendent du commerce et des grands éleveurs, des producteurs, des transformateurs et des exportateurs agroalimentaires qui veulent faire croître l'économie grâce à un meilleur accès aux marchés internationaux.

Je vous remercie de me donner l'occasion de vous parler aujourd'hui de l'état du commerce mondial et de la voie à suivre. L'année 2020 était censée être importante pour le commerce pour nous, avec la ratification de l'ACEUM, la nécessité de régler les problèmes de l'AECG, les barrières non tarifaires au commerce et le manque de respect des règles du commerce international, la nécessité de moderniser l'OMC, les possibilités de diversification en Asie et la création d'une nouvelle relation commerciale post-Brexit avec le Royaume-Uni.

Pourtant, en l'espace d'un instant, la COVID-19 a bouleversé la prévisibilité et la stabilité dont les entreprises et les exportateurs ont besoin. Les derniers mois nous ont montré à quel point le commerce agroalimentaire est fondamental pour notre économie et notre mode de vie. Bien que nous soyons fiers du rôle que nos membres ont joué en nourrissant les Canadiens et le monde tout en protégeant les emplois en temps de crise, il reste des inquiétudes manifestes.

La principale crainte est que cette crise entraîne de nouvelles barrières commerciales et d'autres formes de protectionnisme et que les engagements commerciaux soient compromis et non respectés. Compte tenu des sujets abordés aujourd'hui, je concentrerai mes observations sur, premièrement, la nécessité de continuer à renforcer et à améliorer les relations commerciales existantes; d'appuyer la modernisation de l'OMC et le système commercial mondial fondé sur des règles; et de continuer à ouvrir de nouveaux marchés, à faire respecter le libre-échange et à axer la reprise sur le commerce agroalimentaire.

Le Canada n'a pas de partenaire commercial plus important que les États-Unis. Nos membres sont très heureux que l'ACEUM soit maintenant en vigueur. L'accord contribuera à assurer un renforcement continu du commerce ininterrompu avec notre plus proche voisin et partenaire commercial. Le rétablissement de la stabilité et de la prévisibilité du commerce nord-américain est essentiel pour les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires qui ont développé des chaînes d'approvisionnement hautement intégrées au cours de la dernière génération sur tout le continent, et particulièrement aux États-Unis.

L'ACEUM aidera à rétablir la compétitivité de la plateforme nord-américaine de libre-échange; à normaliser le commerce, non seulement pour les produits de base, mais aussi pour les produits alimentaires à valeur ajoutée; et permettra à un secteur concurrentiel à l'échelle mondiale de faire progresser l'économie dans les trois pays.

Il sera important de surveiller la bonne mise en œuvre de l'accord pour en tirer tous les avantages. Je vais mentionner deux secteurs en particulier. Le secteur de la transformation des aliments s'inquiète des répercussions de la réglementation sur l'étiquetage frontal — un irritant commercial avec les États-Unis — et, dans l'industrie du sucre, un facteur clé des exportations alimentaires vers les États-Unis, les discussions sur l'administration des contingents tarifaires entraînent un certain degré d'incertitude quant à l'accès.

Il est très clair que la mise en œuvre des accords commerciaux est tout aussi importante que la négociation de ces accords, et peut-être encore plus. Prenons l'AECG, notre accord global avec l'Union européenne. Cela fera trois ans qu'il est entré en vigueur en septembre, mais malgré toutes les promesses faites aux exportateurs de produits agroalimentaires, il n'est toujours pas à la hauteur.

Cela s'explique par le fait que l'Union européenne ne respecte pas ses engagements d'éliminer les obstacles techniques.

Nous savons qu'il existe des solutions à ces obstacles persistants. Ces travaux comprennent la reconnaissance mutuelle des systèmes de transformation de la viande, l'élaboration de protocoles pour vérifier les pratiques de production du bétail, la lutte contre la réglementation mal alignée des produits phytosanitaires, un examen plus prévisible et plus rapide des technologies de semences, l'assurance que les exigences de l'Italie en matière d'étiquetage concernant le pays d'origine ne sont pas appliquées d'une manière qui restreint le commerce, et s'attaquer aux subventions du sucre de l'Union européenne qui faussent la production et le commerce et qui rendent nos exportations non rentables.

L'Italie est un exemple où le Canada doit s'affirmer pour défendre ses intérêts commerciaux. Jusqu'à présent, les conversations paisibles n'ont pas permis de résoudre les problèmes. Il est important que le Canada les conteste afin que les mesures protectionnistes de l'Italie ne débordent pas sur d'autres pays et ne se répercutent pas sur d'autres produits. Nous avons demandé au gouvernement canadien d'aborder ces questions avec les dirigeants politiques de l'Union européenne afin de respecter les engagements et les échéanciers pour éliminer les obstacles qui persistent. Alors que le monde s'oriente vers l'application des règles, le Canada devrait lui aussi intensifier sa réponse et insister pour qu'elles soient appliquées.

Le Vietnam, le Pérou, l'Inde et d'autres pays — la liste des pays qui ne suivent pas le protocole convenu à l'échelle internationale, qui ne respectent pas leurs engagements bilatéraux ni ceux pris dans le cadre de l'OMC et qui maintiennent des mesures sanitaires et phytosanitaires injustifiées est longue. Tous ces facteurs créent des risques importants et de l'incertitude pour les exportateurs. Le Canada doit être proactif et agile dans sa réponse à l'utilisation croissante des barrières non tarifaires pour bloquer les exportations agricoles et alimentaires.

La crise actuelle nous a également montré pourquoi nous avons besoin d'un système commercial mondial fondé sur des règles. L'ACCAA est heureuse que le gouvernement fédéral ait été à l'avant-garde des efforts visant à protéger l'OMC et le système commercial fondé sur des règles. Cela s'est fait en grande partie par l'entremise du Groupe d'Ottawa. Le Groupe d'Ottawa, dirigé par le Canada, créé au départ pour trouver des moyens de réformer l'OMC, a joué un rôle important pour garder les chaînes d'approvisionnement ouvertes au commerce agroalimentaire pendant la période de crise et pour obtenir des engagements de la part des membres de l'OMC de limiter et de supprimer les quelque 200 restrictions commerciales adoptées par 93 pays à la suite de la crise. Il est impératif que ce travail se poursuive.

● (1550)

En parallèle, le Groupe d'Ottawa doit faire avancer les réformes à l'OMC pour corriger les processus de règlement des différends afin d'assurer leur fonctionnalité continue, de revitaliser le processus de négociation multilatérale et de restructurer la gouvernance globale de l'OMC.

Au milieu de la crise créée par la pandémie, nous devons reconnaître qu'il est absolument essentiel de réformer adéquatement l'OMC. Il faut s'attendre à ce que de nombreux pays soient tentés d'utiliser la crise actuelle pour restreindre le commerce et introduire des barrières non tarifaires sous couvert d'excuses à caractère protectionniste. C'est précisément la raison pour laquelle nous avons besoin d'une OMC solide et fonctionnelle qui peut assurer des échanges commerciaux stables, prévisibles, ouverts et fondés sur des règles à mesure que la reprise commence à se concrétiser.

Le moment est venu de passer à l'action...

La présidente: Madame Citeau, je suis désolée, mais votre temps est écoulé.

Si vous pouviez simplement faire vos remarques de clôture ou vos dernières déclarations, ou peut-être pourriez-vous les faire en répondant à certaines des questions?

Merci beaucoup.

Mme Claire Citeau: En terminant, je dirai que, comme les gens du monde entier doivent continuer à manger, le commerce agroalimentaire est l'un des meilleurs moteurs de croissance.

Nous devons trouver des moyens de renforcer nos relations, y compris avec la Chine, afin d'élargir et de moderniser nos accords de libre-échange existants, que ce soit en lançant des pourparlers de libre-échange avec l'ANASE ou avec des pays qui ont manifesté leur intérêt à adhérer au PTPGP, y compris le Royaume-Uni

En ce qui concerne le Royaume-Uni en particulier, j'ajouterais qu'étant donné qu'il s'agit de l'un de nos plus importants partenaires en Europe, il est important que le Canada mobilise [*Difficultés techniques*].

La présidente: Je pense qu'elle éprouve des difficultés.

Madame Citeau, peut-être que votre conclusion... M'entendez-vous?

Mme Claire Citeau: Oui, avec beaucoup de décalage.

• (1555)

La présidente: Vous pourriez peut-être vous arrêter ici, madame Citeau, pour que les membres du Comité aient le temps de vous poser des questions.

Mme Claire Citeau: Bien sûr.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Rioux, pour cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

Mme Michèle Rioux (Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation): Bonjour. Je vous remercie de bien vouloir m'entendre aujourd'hui. Je suis la directrice du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation. Nous nous posons actuellement des questions sur l'après-COVID-19 et les répercussions de la pandémie sur le commerce international du Canada, mais plus généralement sur le système économique.

D'abord, je veux vous dire que je suis totalement en accord avec Mme Citeau sur l'importance de se pencher sur le multilatéralisme et ses interactions avec les accords que le Canada signe. C'est très important pour la cohérence de la politique commerciale à long terme, mais il est surtout important pour l'avenir de la communauté internationale de s'assurer que les accords commerciaux bilatéraux

ou régionaux ne remettent pas en cause la coopération sur le plan multilatéral.

Je sais qu'on tient toujours un peu pour acquis que les accords bilatéraux vont dans le sens du multilatéralisme. Cependant, au Centre, nous nous sommes surtout penchés sur la possible divergence entre la construction d'un système multilatéral sur les accords bilatéraux et le risque de fragmentation du système.

Notre approche consiste à essayer de comprendre comment la COVID-19 a révélé les failles de nos sociétés, de notre communauté internationale et des institutions qui sont là pour appliquer les règles de droit, mais aussi pour effectuer les interventions qui sont censées stabiliser le système.

Nous croyons que nos sociétés et la communauté internationale n'étaient pas outillées pour faire face à la pandémie actuelle et que, pour faire face à de futures catastrophes comme celle-ci, il est très important non seulement de considérer les réponses et les défis à court terme, mais aussi d'en avoir une vision à moyen terme et à long terme. Cette crise sanitaire est donc révélatrice des failles de l'action collective, qui sera — nous le pensons aussi — un catalyseur de changements et de transformations.

La pandémie de la COVID-19 nous force à repenser les politiques économiques [*difficultés techniques*] et les échanges commerciaux. Notre collègue a justement abordé la question des mentions « *made in Quebec* », « *made in Canada* » et « *made in America* ». Alors, c'est vrai qu'il y a une relocalisation potentielle qui pourrait être très dangereuse.

La mondialisation et les échanges commerciaux forcent un questionnement profond du rôle des institutions. Il y aura donc, selon nous, un avant-COVID-19 et un après-COVID-19. C'est un moment historique qui tracera la voie entre de multiples trajectoires sociales et économiques et qui ouvrira les sentiers possibles de la gouvernance économique.

Nous avons organisé une série d'ateliers qui vont se poursuivre jusqu'au mois de décembre. Le pire scénario, dont nous avons discuté, est la fermeture des frontières ainsi que l'émergence de systèmes de surveillance et de contrôle très intrusifs. À ce sujet, plusieurs de nos collègues ont écrit que la démondialisation n'était pas nécessairement souhaitable, ni même possible, dans plusieurs secteurs d'activité. Nous sommes en train de documenter ce scénario de démondialisation, auquel nous apportons plusieurs nuances.

Nous sommes tout à fait d'accord sur l'approche du Canada, qui, d'après ce qu'il nous semble, consiste à sécuriser les chaînes d'approvisionnement et à voir comment on peut user de flexibilité et trouver des façons d'intervenir pour que ces chaînes de valeur soient sécurisées afin que les approvisionnements du Canada soient assurés. Les premiers risques sont donc la fragmentation, le repli national et la démondialisation, mais aussi la guerre commerciale. Ces risques ne devraient pas être sous-estimés. Nous considérons aussi comme des problèmes importants les risques d'inégalités croissantes, de concentration économique et de remise en question de la légitimité du système commercial international. Je pense que tous ces enjeux doivent être pris très au sérieux.

Notre approche consiste à nous pencher sur les institutions, dans un contexte de mondialisation, ainsi que sur les politiques et les interventions des États. Nous nous intéressons à la façon dont ces interventions peuvent s'articuler autour d'une mondialisation plus réglementée tout en maintenant les économies ouvertes au commerce et aux investissements. La perspective de tout cela est de travailler à la stabilité du système commercial, qui pourrait devenir plus inclusif et progressiste. Cela s'aligne notamment sur l'approche que le Canada applique depuis quelques années.

• (1600)

[Traduction]

La présidente: Pourriez-vous conclure, madame Rioux?

Mme Michèle Rioux: D'accord, je vais le faire.

[Français]

Pour revenir au Royaume-Uni, nous pensons que la négociation d'un accord bilatéral devrait être fondée sur l'Accord économique et commercial global, ou AECG, dans le but d'assurer l'émergence d'une cohérence relativement au commerce transatlantique et de continuer à travailler avec les pays européens comme nous le faisons avant le Brexit. Nous considérons que ces accords avec le Royaume-Uni devraient s'inscrire dans la foulée des accords de troisième génération, qui prennent en considération les normes, les politiques et les réglementations globales que l'AECG a promues.

Du côté de l'ACEUM, il faut porter une attention très spéciale à la mise en œuvre, à la transparence et, surtout, à l'exception culturelle et au commerce électronique. Un bon nombre d'enjeux relatifs aux industries culturelles vont se préciser à l'automne. Je pense que notre relation commerciale avec les États-Unis sera sérieusement mise à l'épreuve. Il sera très important de bien articuler nos objectifs en matière de souveraineté culturelle et de souveraineté numérique. Ce sont des enjeux cruciaux, qui font non seulement l'objet de conflits commerciaux, mais aussi...

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, madame Rioux.

[Français]

Mme Michèle Rioux: Ces enjeux vont aussi assurer la survie de nos industries culturelles, au Canada.

Je vous remercie de m'avoir écoutée.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Partyka.

Monsieur Partyka, vous avez maintenant cinq minutes.

M. George Partyka Sr. (directeur général, Partner Technologies Inc.): Merci beaucoup. Je serai bref, et je tiens à remercier le Comité de me donner l'occasion de prendre la parole aujourd'hui. C'est agréable de rencontrer tout le monde.

Il aurait été très utile que j'entende certains des commentaires précédents, parce que j'aurais probablement pu ajouter ou appuyer certaines affirmations avec lesquelles je suis d'accord. Tout le monde a des arguments très valables.

Tout d'abord, j'aimerais profiter de l'occasion pour vous présenter PTI Transformers.

Nous ne sommes probablement pas très connus. Nous ne sommes pas une marque de commerce en tant que telle, mais nous sommes le plus important fabricant de transformateurs de propriété privée au Canada. Notre entreprise a été créée en janvier 1989 et nous avons commencé à produire en 1990. Nous sommes en train de produire près de 500 transformateurs MVA, ce qui représente 500 000 chevaux-vapeur, si vous voulez les comparer à quelque chose que vous connaissez mieux. Nous avons plus de 300 000 pieds carrés et nous employons plus de 300 personnes spécialisées au Canada. En 2015, nous avons acheté CG Power Systems Canada, qui appartenait à l'Inde, et nous avons ramené cette technologie au Canada. Nous continuons de réinvestir dans la technologie et d'appuyer l'industrie canadienne.

Nous rapatrions beaucoup de produits qui ont été perdus au cours des 40 dernières années. Par exemple, en Amérique du Nord, il n'y a pas beaucoup de produits fabriqués ici que l'on peut acheter chez Costco au Canada ou aux États-Unis. La plupart de ces produits viennent d'Asie, alors je m'intéresse davantage à l'Asie. Nous avons constaté une forte pénétration de notre marché par l'Asie, et nous avons des inquiétudes.

Nous avons obtenu de très bons résultats, tant sur le plan financier que technique, depuis notre création, et malgré les plus récentes répercussions de la COVID-19, nous sommes demeurés ouverts pendant toute la période de la pandémie sans mises à pied et sans soutien. Nous avons poursuivi nos activités sans interruption avec tous nos clients canadiens et américains. Nous n'exportons pas vers l'Europe.

La demande du marché des affaires pour notre produit a diminué récemment en raison du ralentissement économique et de la COVID-19, ce qui a entraîné une diminution du nombre de nouveaux projets de construction, ainsi que des répercussions correspondantes sur les chaînes d'approvisionnement nord-américaines.

PTI Transformers a également été touchée par les récents tarifs sur l'acier imposés par les États-Unis et par le dumping découlant de la concurrence étrangère. En réponse à cela, nous avons agi en déposant des plaintes de dumping à deux reprises contre des fabricants coréens, qui sont notre principale préoccupation en ce moment, et nous avons obtenu gain de cause. En soi, il s'agissait d'une entreprise coûteuse en temps et en argent, mais les droits antidumping qui en découlent sont avantageux pour le Canada.

Nos relations avec les autres pays, les États-Unis et tous nos clients demeurent amicales. Cependant, de nombreux clients se tournent de plus en plus vers l'achat local. Jason, pour revenir à ce que vous disiez, il est évident qu'on s'intéresse beaucoup maintenant à l'achat local pour diverses raisons, que ce soit pour une question de sécurité dans notre cas ou pour trouver des sources d'approvisionnement et de service plus fiables. Il y a certainement un élan un peu partout, et surtout en Amérique du Nord, en faveur de l'achat local.

J'aimerais aussi profiter de l'occasion pour féliciter les politiciens de nos provinces et territoires pour leur position commune avec les autorités de la santé publique, ainsi que pour leur approche positive à l'égard de la pandémie de COVID-19. Il était à mon avis essentiel de communiquer fréquemment et de façon positive avec le public pour l'informer de l'état de santé actuel de la population et des projets de réouverture de l'économie afin de réussir, comme nous l'avons fait jusqu'à présent, à lutter contre ce virus. Bien que des préoccupations puissent exister concernant une éventuelle deuxième vague à l'automne, nous pouvons tous nous consoler en pensant que cette approche, qui a fait ses preuves, peut à nouveau être suivie et peut-être même améliorée.

• (1605)

La stratégie de PTI Transformers consistait à suivre les recommandations des autorités de la santé publique. Même s'il y a eu des moments où il était tentant de se tourner vers des solutions de rechange plus contraignantes, mais difficiles à gérer, pour lutter contre ce virus, cela a fini par donner les bons résultats que nous avons aujourd'hui. L'approche unifiée et la bonne communication de la santé publique nous ont permis de résister à la tentation d'adopter d'autres solutions un peu plus difficiles à gérer. Nous avons beaucoup appris au cours des derniers mois, et même s'il y a encore de nombreuses victimes canadiennes, je suis très fier de leurs efforts et de ce que nous avons réussi à accomplir ensemble.

Je félicite tous les politiciens. Cela a été difficile, et pourtant, à mon avis, ils ont réussi.

En plus de la pandémie de COVID-19 et des tarifs sur l'acier imposés par les États-Unis, les possibilités commerciales de PTI ont récemment été affectées et, si on n'intervient pas et si on n'apporte pas de correctif, cela aura des conséquences désastreuses à l'avenir, quelle que soit la pandémie, ou même si ces possibilités commerciales sont davantage compromises par la pandémie, s'il y a une deuxième vague.

Le projet Wataynikaneyap dans le Nord de l'Ontario est un cas particulier que j'aimerais porter à l'attention du Comité. Ce projet relie le réseau électrique d'Hydro One à de nombreuses collectivités des Premières Nations qui utilisent actuellement du diesel non fiable, ce qui n'est pas viable sur le plan économique. Il est sale et non écologique, actuellement. C'est un gros projet et, malheureusement, même s'il représente environ 27 % de notre capacité annuelle pour l'année prochaine, il a été attribué aux Coréens qui ont été accusés à deux reprises de dumping au Canada — la même entreprise.

Il s'agit d'un projet financé par le gouvernement fédéral, et je ne fais qu'exprimer mon inquiétude maintenant parce que je trouve que c'est un événement surprenant pour moi. Cela représente plus de 100 années-personnes d'emploi direct, 20 années-personnes d'emploi de professionnels et d'ingénieurs, et cela arrive à un moment où les emplois sont terriblement nécessaires au Canada, et notre entreprise est là pour faire ça.

• (1610)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Partyka.

M. Michael Kram: Merci, monsieur Partyka, de votre exposé d'aujourd'hui. Je suis heureux d'entendre que vous et votre entreprise semblez mieux résister à la pandémie que la plupart des autres.

Je suis très curieux de connaître votre expérience du projet Wataynikaneyap financé par le gouvernement fédéral dans le Nord de

l'Ontario. Pourriez-vous nous parler du processus d'appel d'offres pour ce projet en particulier et nous dire pourquoi, selon vous, votre entreprise n'a pas été retenue?

M. George Partyka Sr.: Le projet comportait deux étapes. La première visait à sélectionner un grand entrepreneur. Nous avons présenté notre offre à plusieurs soumissionnaires pour l'ensemble du projet. Tout le projet a ensuite été confié à un seul entrepreneur et a fait l'objet de nouvelles soumissions. Ensuite, nous y avons travaillé pendant environ un an puis, en janvier, on nous a dit que les Sud-Coréens avaient remporté l'appel d'offres.

Je ne sais pas comment nous étions positionnés, mais une partie couvrait des transformateurs qui avaient déjà fait l'objet d'un dumping et d'autres non, donc cela n'était pas visé par les dispositions sur le dumping. Pourquoi n'avons-nous pas obtenu le projet? Je suppose que c'était uniquement une question de prix, mais je ne peux pas me prononcer puisque je n'ai pas cette information.

M. Michael Kram: Vous avez déjà déposé des plaintes pour dumping contre les Sud-Coréens. Pouvez-vous donner au Comité une idée de l'ampleur du processus à suivre pour déposer de telles plaintes lorsque vous pensez qu'il y a dumping?

M. George Partyka Sr.: Premièrement, il y a un autre fournisseur, un fabricant, qui a aussi été partie à la plainte pour dumping. Cela s'est produit tant aux États-Unis qu'au Canada. Nous avons gagné deux fois au Canada. Il y a eu une période de cinq ans, puis une deuxième période de cinq ans. Pendant 10 ans, nous avons été en mesure de prouver qu'il y avait eu dumping en provenance de la Corée du Sud. Cela s'appuie sur un long processus. Cela a probablement duré environ un an. Nous avons engagé des avocats à Ottawa pour communiquer avec les gouvernements et le tribunal du commerce. Cela a duré un an. Une grande partie de l'information qu'il fallait produire portait sur le préjudice subi et le dumping. Nous avons obtenu du soutien et de l'information de la part de nombreux clients au Canada qui ont montré que c'était le cas.

M. Michael Kram: De votre point de vue, pourriez-vous dire au Comité ce que le gouvernement fédéral doit faire avec les futurs accords de libre-échange pour empêcher ces pratiques de dumping?

M. George Partyka Sr.: En ce qui concerne les politiques, j'ai appris en privé que certains tarifs n'étaient pas perçus. La raison en est qu'ils n'étaient pas déclarés correctement.

De plus, je pense que Mme Rioux a souligné la nécessité d'améliorer la réglementation afin que les clarifications sur le type de produits importés et leur provenance soient mieux réglementées et soutenues par l'ASFC. Je pense que l'ASFC est très occupée, et il y a peut-être des problèmes de paperasse et d'identification de ces produits. Par conséquent, il peut y avoir des rapports irréguliers qui ne permettent pas d'identifier les produits, de sorte que les tarifs ne peuvent pas être perçus. Il faut améliorer la réglementation. Je crois qu'il faut mieux appuyer l'ASFC.

Il y a évidemment un meilleur contrôle des prix dans les secteurs de l'approvisionnement. Je crois qu'il y a certaines politiques, mais à l'heure actuelle, avec le monde ouvert à l'échelle mondiale, il est très difficile de contrôler d'où viennent les prix et si ces normes sont respectées. Nous faisons beaucoup d'investissements pour nous assurer de respecter les normes. Nous effectuons les tests conformément aux normes, mais je crois qu'il y a probablement une certaine souplesse dont je ne suis pas au courant. Il faudrait peut-être renforcer un peu plus les normes de la CSA.

Je sais très bien que le Bureau canadien de soudage ne va pas en Asie pour approuver les usines de soudage, vérifier si c'est solide à des températures de -50 °C ou à -40 °C. Je ne peux pas le garantir, mais je suis à peu près certain que le Bureau ne va pas là-bas pour s'en assurer.

• (1615)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur.

Monsieur Dhaliwal.

M. Sukh Dhaliwal: Mes questions s'adressent à Mme Citeau et à M. Langrish.

La ministre Ng a déclaré publiquement que le futur accord de libre-échange entre le Canada et le Royaume-Uni sera fondé sur un accord de libre-échange entre le Royaume-Uni et l'Union européenne. Compte tenu de cette déclaration, que pensent les membres de l'ACCAA de cette déclaration?

De plus, monsieur Langrish, qu'est-ce qui manque dans l'AECG et qui peut être ajouté lorsque les nouvelles négociations auront lieu?

Mme Claire Citeau: Je peux peut-être commencer. Je tiens à préciser que j'ai eu beaucoup de difficultés techniques plus tôt. Il y avait de l'écho et j'entendais les gens parler en triple, alors c'était très difficile.

En ce qui concerne la déclaration dont vous parlez, je ne suis pas certaine de bien comprendre ce à quoi vous faites allusion. Je crois comprendre qu'il s'agit du Royaume-Uni. En ce qui concerne le Royaume-Uni, étant donné que c'est l'un de nos plus importants partenaires commerciaux en Europe, et qu'il reste moins de six mois avant sa pleine séparation de l'Union européenne, et le fait que certains de nos concurrents ont déjà profondément entamé de véritables négociations avec ce marché d'importation, nous sommes d'avis que le Canada devrait entreprendre des négociations officielles. Nous devrions chercher à conclure des négociations sur un ambitieux accord de libre-échange Canada-Royaume-Uni qui élimine les droits de douane et les barrières non tarifaires, qui prévoit des règles d'origine libérales et qui établit des règles du jeu équitables à cet égard le plus tôt possible.

Nous devons chercher un avantage dans une économie mondiale où la concurrence est féroce. Nos concurrents le font activement. En fin de compte, notre succès dépend de la mesure dans laquelle le Canada nous ouvre la porte dans le monde. Nous devons aussi être à la table.

M. Jason Langrish: Lorsque vous avez posé la question, l'écran a gelé, et je ne l'ai pas entendue, mais je suppose que vous voulez savoir quelles sont les perspectives d'un accord Canada-Royaume-Uni. Est-ce exact?

M. Sukh Dhaliwal: C'est la première chose. Deuxièmement, y a-t-il des éléments de l'AECG que vous aimeriez voir progresser?

M. Jason Langrish: De façon générale, je suis d'accord avec ce qu'a dit Mme Citeau au sujet d'un accord ambitieux. Je pense que nous avons besoin d'avoir quelque chose. Dans ma déclaration préliminaire, j'ai dit que je pensais qu'il y aurait un Brexit dur. En fait, si je suis franc, je pense que les dirigeants politiques du Royaume-Uni croient que les retombées économiques peuvent, dans une certaine mesure, être attribuables à la COVID. Je pense qu'ils voient un exutoire. Si vous regardez la façon dont les négociations se déroulent entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, ce n'est pas très bon. Le mieux qu'ils pourront obtenir d'ici la fin de l'année,

s'ils concluent un accord, c'est un accord très mince, portant uniquement sur les tarifs.

Pour commencer, nous avons un accord de reconduction, un accord semblable à l'AECG, qui était en place et qui était essentiellement prêt à remplacer et à couvrir les relations Royaume-Uni-Canada; cependant, le gouvernement britannique est arrivé et a surpris tout le monde en disant qu'il allait éliminer les tarifs d'importation. C'était un élément important de l'accord qu'ils cédaient gratuitement. Je pense que les négociateurs du ministère au Canada ne savent pas exactement ce que le Royaume-Uni pourrait proposer ensuite. Je ne sais tout simplement pas si nous allons pouvoir conclure un accord avant de connaître la résolution entre le Royaume-Uni et l'Union européenne.

Par exemple, comment traiteriez-vous les règles d'origine si elles ne font pas partie de l'Union douanière européenne? Par exemple, il faut habituellement au moins 50 à 60 % du contenu de vos marchandises pour obtenir une franchise de droits. Le Royaume-Uni qui ne fait pas partie du marché unique européen sera-t-il en mesure de respecter ces dispositions? Nous ne saurons même pas si nous avons besoin de négocier les règles d'origine tant que nous ne saurons pas ce sur quoi ils se sont mis d'accord, alors je pense qu'en réalité, nous n'aurons probablement pas d'accord avant 2021.

Je pense que nous pouvons faire preuve de beaucoup d'ambition dans ces négociations. Là où j'aimerais voir plus de progrès... Il n'y a toujours pas d'évaluation de la conformité depuis deux ans dans l'AECG. Cela signifie essentiellement que si un produit est certifié au Canada et exporté vers, disons, l'Allemagne, il n'est pas nécessaire de le soumettre à un nouveau test et de le recertifier. On considère que c'est équivalent. Nous en avons convenu dans l'AECG, mais le problème est que cela n'a toujours pas été mis en œuvre.

Nous constatons également que les obstacles techniques au commerce continuent de poser problème. Mme Citeau a soulevé cette question sur le front agricole. Je pense que nous avons besoin d'un processus plus rigoureux pour éviter les obstacles techniques au commerce. Il y a également eu une certaine confusion au sujet des dispositions sur la coopération en matière de réglementation. Le Comité de coopération en matière de réglementation de l'AECG vise à s'attaquer aux obstacles réglementaires futurs; cependant, je pense que la plupart des gens, certainement dans le secteur privé, croient qu'il s'agit d'une tribune pour s'attaquer aux obstacles réglementaires existants. Je pense qu'il faut plus de clarté à ce sujet dans un accord futur.

Je pense que...

• (1620)

La présidente: Monsieur, je dois vous interrompre. Votre temps est écoulé. Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Savard-Tremblay.

[Français]

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Bonjour.

Je remercie l'ensemble des témoins de leurs présentations.

Madame Rioux, vous avez fait une présentation qui insistait sur la nécessité du commerce pour les chaînes d'approvisionnement, mais aussi sur les nécessaires exceptions qu'il fallait maintenir. Autrement dit, tout n'est pas marchandise et il faudra être capable de bien tracer la ligne lors de futures négociations d'accords.

En vue d'un éventuel accord avec le Royaume-Uni, vous avez dit que nous pouvions nous baser sur l'AECG. D'ailleurs, selon les rumeurs, le nouvel accord risque d'y ressembler beaucoup. On risque de reprendre tout simplement l'AECG et de le signer de manière bilatérale cette fois-ci.

Cela dit, comment va-t-on s'assurer que vos préoccupations quant aux exceptions, qui ont été plus ou moins respectées dans l'AECG, seront prises en considération cette fois-ci?

Lorsqu'il y avait des débats sur la signature de cet accord, on disait que le gouvernement avait finalement sacrifié le fromage au profit du bœuf. Finalement, on a vu qu'aucune des deux industries n'a vraiment réussi à percer ce grand marché qu'on nous vantait tant. On nous disait que le marché allait être gigantesque, mais finalement, on a vu qu'y accéder n'était pas simple.

Selon vous, que pourrions-nous corriger dans l'AECG, maintenant que le moment est venu d'envisager un nouvel accord avec le Royaume-Uni qui, lui, n'est plus lié par les accords de l'Union européenne?

Mme Michèle Rioux: C'est une question qui en contient plusieurs.

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: En effet.

Mme Michèle Rioux: Je vais tenter d'y répondre.

Je vais revenir sur ce que vous avez mentionné à la fin, c'est-à-dire la déréglementation et la nécessité de percer sur le marché européen malgré les nombreux obstacles techniques.

Le mois dernier, nous avons assisté à une rencontre avec des Belges. Celle-ci avait été organisée par Affaires mondiales Canada. À cette occasion, nous avons beaucoup parlé de l'impact de l'AECG. L'engouement ou les flux commerciaux ne se sont pas nécessairement concrétisés. On a souligné à plusieurs reprises qu'il ne suffisait pas de négocier un accord, mais qu'il fallait aussi faire les suivis, appliquer des stratégies commerciales et assurer un accompagnement. M. Langrish parlait tout à l'heure de la coopération en matière de réglementation. Or nous avons souligné dans nos travaux l'importance de cet élément.

Aujourd'hui, nous ne nous penchons pas seulement sur les barrières commerciales, les droits de douane et l'ouverture des marchés à la frontière. En effet, nous en sommes à déterminer quelles règles peuvent constituer des restrictions, mais aussi quelles règles doivent être présentes à des fins de protection. C'est ce que la pandémie de la COVID-19 nous amène à voir. Elle attire notre attention sur la réglementation actuelle qui vise à abolir les barrières ainsi qu'à favoriser l'accès aux marchés étrangers et les exportations, de part et d'autre de l'Atlantique. En revanche, elle attire notre attention sur les normes que nous voulons appliquer avec les Européens. Je pense que nous pouvons aller très loin, même avec le Royaume-Uni.

En ce qui concerne la réglementation sur le commerce électronique et les médias sociaux, je dirais que ces gens montrent un peu plus de résistance face à l'approche des Américains, qui, naturellement, sont sur la défensive à cet égard. Tout cela nous montre que la coopération en matière de réglementation sera très importante à l'avenir, et ce, non seulement pour ouvrir la voie au commerce, mais également pour créer la base institutionnelle qui permettra que les règles soient claires et que l'intérêt public général soit pris en compte. Je travaille beaucoup avec les industries culturelles. À l'heure actuelle, c'est très important. Comme vous le savez, des lois

vont être modifiées au Canada. Nous ne voulons pas nous retrouver devant des problèmes de politiques commerciales et de différends.

Je ne sais pas si j'ai oublié quelque chose, mais, au sujet de ces exceptions, aussi bien pour le commerce de la culture que pour celui du fromage, tout cela est spécifique et il y a des enjeux de société derrière.

• (1625)

M. Simon-Pierre Savard-Tremblay: Il ne me reste que 20 secondes. Vu la longueur de mes préambules et celle de vos réponses, je n'aurai pas le temps de vous poser d'autres questions.

Je vous remercie donc de la réponse que vous venez de me donner.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup.

Allez-y, madame Mathysen.

Mme Lindsay Mathysen: Je remercie tous les témoins de comparaître devant le Comité. Je vais poursuivre dans la même veine que mon collègue.

Ma question s'adresse à Mme Citeau et à Mme Rioux.

Je pense que nous comprenons tous les avantages du commerce, surtout dans le secteur agricole. Personne ne conteste cela. Il est essentiel d'avoir accès à des marchés en croissance. Cependant, souvent, dans le cadre de ces très grands accords multilatéraux, nous dressons un secteur contre un autre. Dans le secteur agricole, l'AECG, le PTPGP et le nouvel ALENA ont entraîné une perte importante d'environ 10 % dans nos secteurs soumis à la gestion de l'offre, de sorte que même au sein d'une industrie, il y avait beaucoup de dissension.

Quant à la façon dont nous envisageons le commerce futur, on a fait valoir aujourd'hui que nous ne devons pas perdre de vue les négociations multilatérales. Nous voyons, toutefois que c'est une grande source de conflits.

Avez-vous envisagé la possibilité d'examiner le commerce sectoriel et les avantages qu'il offrirait, afin de ne pas dresser une industrie contre une autre?

Mme Claire Citeau: Je pense qu'en général, nous préférons les accords régionaux multilatéraux en raison des débouchés commerciaux beaucoup plus vastes et des règles d'origine que nous recherchons. Le Canada a conclu des accords bilatéraux. Au cours des dernières années, nous avons préféré les accords multilatéraux.

Quant aux ententes sectorielles, elles sont limitées à des domaines comme la coopération. Elles ne s'attaquent pas aux obstacles tarifaires et non tarifaires de façon importante et exhaustive pour notre secteur. Ce n'est pas quelque chose que nos membres ont préconisé, du moins à ma connaissance, au cours des dernières années.

• (1630)

[Français]

Mme Michèle Rioux: Bonjour. Je vous remercie de votre question.

La question des accords sectoriels peut être envisagée. Il y a eu beaucoup de succès dans l'histoire. J'ai étudié notamment l'Accord sur les télécommunications de base, qui a été ensuite généralisé. Je pense qu'on peut faire beaucoup de chemin avec les accords sectoriels. Cela dit, cela peut aussi être un couteau qui se retourne contre soi parce que, quand on a quelque chose à donner, il y a souvent un compromis à faire sur le plan des gains. Or, dans le cadre d'accords sectoriels, on ne peut simplement pas faire ces compromis. Alors, c'est intéressant, mais ce n'est pas nécessairement toujours gagnant.

[Traduction]

Mme Lindsay Mathysen: Dans le cadre des négociations du nouvel ALENA, on a éliminé le mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et un État. Les néo-démocrates étaient très heureux de voir cela. Dans le cadre de l'AECG, bien sûr, il y avait le Système juridictionnel des investissements, un système très controversé, très semblable au RDIE. Il a également suscité beaucoup de controverse au sein de l'Union européenne.

Si nous allons de l'avant avec un accord avec le Royaume-Uni, j'aimerais savoir ce que les témoins pensent de l'assurance qu'un futur accord de libre-échange n'inclura pas quelque chose comme le SJI ou le RDIE.

La présidente: Si quelqu'un veut répondre à la question de Mme Mathysen, veuillez le faire brièvement.

[Français]

Mme Michèle Rioux: C'est une question complexe, mais je vais me lancer.

Même si on négociait avec le Royaume-Uni un mécanisme de règlements entre les investisseurs et les États, il y aurait tout de même d'autres lieux où l'on pourrait amener les disputes.

Bien que cela ne dise pas si on est pour ou si on est contre, je pense qu'il y a des moyens d'avoir le même mécanisme ou la même idée de mécanisme. Partout dans le monde, ces mécanismes sont tout de même discutés. On est en train de voir le retour du balancier. On apporte des nuances, comme celles de la protection des États.

On verra bien dans le cas de l'Union européenne et de l'AECG, mais il y a tout de même toute une innovation institutionnelle, qui va probablement progresser et qui pourra éventuellement être modernisée.

Je ne pense pas que ce dossier soit nécessairement stabilisé historiquement. Je crois qu'il faut rester ouvert à l'exploration.

[Traduction]

La présidente: Merci beaucoup, madame Rioux.

Nous allons passer à M. Hoback, pour quatre minutes.

• (1635)

M. Randy Hoback: Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui.

Cinq minutes ne suffisent pas, madame la présidente, et je pense que vous le savez, mais je vais d'abord donner la parole à Mme Citeau.

Une de mes craintes est qu'après la pandémie, des pays utilisent des obstacles non tarifaires au commerce pour restreindre l'accès afin de protéger des secteurs nationaux qui tentent de se rétablir sur le plan économique dans leur pays. Pour ce qui est de l'agriculture,

bien sûr, ils invoquent toutes sortes de motifs comme nous l'avons vu en Italie et en Chine, par exemple, pour le canola. Nous l'avons vu en Inde et dans quelques autres pays que vous avez mentionnés.

Pensez-vous que le gouvernement a mis en place suffisamment de personnel, par exemple, des inspecteurs de l'ACIA? Pensez-vous que nos délégués commerciaux sont bien placés? Pensez-vous que nous avons mis en place les mécanismes nécessaires pour faire face aux difficultés qui nous attendent? Pensez-vous qu'ils se sont bien préparés ou savez-vous s'ils ont apporté des changements pour s'assurer que nous pourrions représenter les entreprises canadiennes dans ces pays lorsque la tourmente éclatera?

Je vais commencer par vous, madame Citeau.

Mme Claire Citeau: Je ne suis pas au courant de changements, du moins pas récemment, mais c'est certainement un domaine que nous devons examiner à mesure que les obstacles au commerce continuent d'augmenter. Comme je l'ai mentionné, la liste des pays qui adoptent des barrières non tarifaires ne cesse de s'allonger. Il faudrait certainement avoir des gens sur le terrain avant même que ces problèmes ne surgissent. Ce serait certainement utile.

C'est une chose que certains de nos membres demandent dans certains pays et certaines régions du monde, pour s'assurer que les barrières non tarifaires soient éliminées avant qu'elles ne posent des problèmes. La présence de délégués commerciaux sur le terrain pour défendre nos intérêts peut certainement nous aider également.

Dans l'ensemble, je pense que cela ne peut être utile que lorsqu'il s'agit de veiller à ce que les règles soient appliquées et respectées partout dans le monde. C'est certainement l'un de nos principaux sujets de préoccupation aujourd'hui.

M. Randy Hoback: Je suis un grand admirateur des délégués commerciaux et, en fait, je tiens à les féliciter. Je sais que, lorsque la crise a éclaté, bon nombre d'entre eux se sont mis à la recherche des approvisionnements en EPI que nous avons reçus au Canada, et ils ont apporté leur aide sur le plan logistique à cet égard. Beaucoup d'entre eux sont restés à l'étranger alors qu'ils auraient probablement préféré revenir au Canada.

C'est l'une de mes préoccupations maintenant. Beaucoup de nos fonctionnaires qui sont allés partout dans le monde, dans des pays qui sont importants pour nous, sont revenus au Canada. Quel processus prévoit-on pour les renvoyer à l'étranger après la pandémie pour s'assurer que nos entreprises canadiennes seront bien représentées et que les voyageurs canadiens seront bien représentés et pris en charge à l'avenir? C'est l'une de mes préoccupations.

Je vais passer un peu au Royaume-Uni. L'une des choses que disent les producteurs agricoles... Voici un exemple classique. Hier soir, j'ai participé à une conférence téléphonique avec des producteurs agricoles du sud de l'Ontario. Ils cultivent beaucoup de haricots, et ils en vendent beaucoup au Royaume-Uni. Ils sont très inquiets de ne pas savoir quel sera le prix de ces haricots le 1^{er} janvier, parce qu'ils ne savent pas quels tarifs pourraient être en place ou non.

L'autre préoccupation qu'ils ont, lorsqu'ils voient d'autres pays, comme les États-Unis, qui leur font concurrence, c'est que les États-Unis pourraient être les premiers à s'implanter là-bas, comme nous l'avons fait au Japon grâce au PTP qui nous a vraiment donné un bon accès au marché et un grand avantage.

Trouvez-vous inquiétant que nous n'ayons pas entamé de négociations avec le Royaume-Uni et que nous n'ayons même pas réglé les questions les plus simples et les plus faciles?

Mme Claire Citeau: Je pense qu'il y a certainement eu une certaine anxiété chez nos membres, non seulement au sujet des barrières non tarifaires, mais aussi du rythme de négociation que certains de nos concurrents ont adopté lorsqu'il s'agit de négocier des accords de libre-échange dans le monde. C'est ce qui s'est passé pour le Royaume-Uni et d'autres pays également.

Nous savons que nous sommes perdants lorsque nos concurrents sont les premiers à pénétrer les marchés que nous recherchons également. Le fait que les États-Unis, l'Australie et l'Union européenne s'engagent auprès du Royaume-Uni suscite certainement des interrogations, mais c'est aussi le cas pour les États-Unis et la Chine, ou l'Union européenne, la Thaïlande et d'autres pays. Sans aucun doute, tout cela crée une certaine anxiété, et la façon dont le Canada réagit sur le plan de notre compétitivité mondiale peut donner confiance, ou non, dans la voie à suivre.

C'est pourquoi nous appuyons l'inclusion du Royaume-Uni parmi les priorités de négociation du Canada. Il est important que le Canada participe activement aux discussions avec le Royaume-Uni et ne se contente pas d'attendre.

• (1640)

M. Randy Hoback: Oui, j'ai parlé avec l'une des sociétés céréalières, G3, il y a quelques années, et elle était préoccupée. Elle vendait beaucoup de blé à Warburtons, et elle essayait de trouver un mécanisme d'établissement des prix pour ses contrats à terme sans savoir à quoi cela allait ressembler. Elle a certainement soulevé cette question.

Pensez-vous que nous allons voir beaucoup plus de difficultés et de remous, à défaut d'un meilleur terme, dans nos marchés commerciaux au cours de la prochaine année ou année et demie? Après avoir parlé à vos producteurs, avez-vous l'impression que les choses ne se passent plus comme par le passé?

La présidente: Répondez brièvement, si possible.

Mme Claire Citeau: Je suis convaincue que la voie à suivre sera semée d'embûches pour nous. Nous devons nous assurer que nos accords de libre-échange actuels fonctionnent et que nous continuons à nous diversifier, mais nous ne pouvons pas tenir pour acquis ce que nous avions avant la pandémie. C'est certain.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à Mme Bendayan.

[Français]

Mme Rachel Bendayan: Merci, madame la présidente.

Je vous remercie, madame Citeau. Nous nous sommes parlé à plusieurs reprises pendant la pandémie. Je suis heureuse de vous revoir, même de façon virtuelle.

Ma question est un peu plus générale. Votre secteur, le secteur agroalimentaire, a particulièrement été touché par la COVID-19 et la pandémie à l'échelle mondiale. Comme vous le savez, la ministre Ng et d'autres encore ont travaillé très fort afin d'assumer vraiment un rôle de leadership au sein de la communauté internationale, de mettre en avant le commerce international, de s'assurer que nous ne nous replions pas sur nous-mêmes et de voir à ce que le protectionnisme soit évité. Je pense d'ailleurs à la déclaration du 22 avril 2020, qui a été signée par 23 autres pays de l'Organisation

mondiale du commerce afin d'assurer un commerce ouvert et prévisible des produits alimentaires et agricoles. Je sais que cela a été important pour vous.

Pouvez-vous nous donner un aperçu de la façon dont vous avez vécu cette période? Pensez-vous, comme moi, que le gouvernement du Canada a adopté à ce jour une position forte et a vraiment fait valoir, au sein de divers organismes multilatéraux, l'importance du commerce international?

Mme Claire Citeau: Si vous lisez les communiqués que nous avons publiés pendant la crise, au cours des derniers mois, vous verrez que l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire a accueilli très favorablement les efforts du Canada. D'après ce que je comprends, ils ont été déployés en grande partie par le Groupe d'Ottawa. Le fait d'avoir maintenu les frontières ouvertes pour permettre le commerce agroalimentaire est précisément et avant tout ce qui a permis de continuer à nourrir les familles, non seulement au Canada, mais partout dans le monde.

Quand on pense à l'agriculture, on pense à ce qu'on voit sur les étalages des commerces, mais il y a aussi tout un ensemble de secteurs derrière cela, notamment la distribution, le transport et le commerce de détail. Pour pouvoir fonctionner, tous ces secteurs ont besoin de travailleurs, d'ingrédients, de services, et ainsi de suite. Le fait de maintenir les frontières ouvertes a permis à ces réseaux de continuer à fonctionner. On a pu continuer à nourrir les gens, mais aussi à préserver des emplois et à continuer de faire tourner l'économie. Le travail qui a été fait était très important. J'ai dit plus tôt — j'espère que cela a été entendu, malgré toutes les difficultés techniques — que ce travail avait été très important, mais qu'il était impératif de le poursuivre.

Le dernier communiqué du Groupe d'Ottawa souligne que les restrictions en matière d'exportation qui ont été adoptées par un certain nombre de pays pendant la pandémie sont limitées et arrivent à terme. Ce travail doit aussi continuer, évidemment. En outre, nous avons des suggestions à faire, et nous allons très certainement les soumettre au gouvernement et au Comité sous peu. Nous avons pu faire certaines observations durant la pandémie. Ce sont des suggestions sur lesquelles le Groupe d'Ottawa pourrait se pencher.

• (1645)

[Traduction]

Mme Rachel Bendayan: Monsieur Langrish, je crois savoir que vous faites partie du Forum sur le commerce Canada-Europe depuis une vingtaine d'années, en compagnie de membres très intéressants.

Je me demande si vous pourriez revenir sur une chose que vous avez mentionnée plus tôt. Vous avez dit, je crois, qu'à votre avis, nous n'arriverions peut-être pas à une négociation ou à une entente finale avec le Royaume-Uni avant 2021.

Si c'était le cas, quelle serait, selon vous, la mesure la plus prudente que nous pourrions prendre pour nous assurer, une fois que l'AECG ne s'appliquera plus à la fin de l'année, que nos exportateurs, ici au Canada, pourront compter sur une certaine prévisibilité.

M. Jason Langrish: Il ne faut pas oublier que cela dépend surtout du Royaume-Uni. C'est lui qui a pris la décision de quitter l'Union européenne, de sorte que c'est le Royaume-Uni qui est le demandeur dans tout cela, y compris dans ses discussions avec l'Union européenne et avec des tiers comme le Canada.

À mon avis, le Royaume-Uni n'a pas très bien défini ses priorités. Elles sont mal définies, et il est difficile de négocier avec lui. Sa capacité est limitée. Cela fait plus de 40 ans que Bruxelles mène les négociations commerciales. Il s'est efforcé de renforcer sa capacité, mais c'est encore insuffisant.

Il y a deux ou trois choses. Premièrement, on a laissé entendre, je crois, que nous ne faisons rien pendant que les États-Unis et d'autres pays négociaient, mais nous avons fait certaines choses avec le Royaume-Uni. Nous avons discuté d'un accord de reconduction, d'un accord semblable à l'AECG qui serait mis en place en cas d'absence d'entente. Toutefois, comme je l'ai mentionné, le gouvernement du Royaume-Uni a déclaré unilatéralement qu'il allait supprimer tous les droits de douane sur les importations. C'est un très gros morceau de ce qui aurait été négocié, c'est-à-dire l'élimination de ces tarifs, et cela nous a été offert gratuitement. Nous n'avons même pas besoin de négocier une entente pour obtenir cette réduction tarifaire. Cela change la dynamique.

De plus, il n'est pas très réaliste de penser que le Royaume-Uni va conclure une entente avec les États-Unis cette année, compte tenu de la campagne électorale et des difficultés à faire adopter l'entente par le Congrès.

Je pense que nous devons garder le dialogue ouvert avec les Britanniques. Nous devrions avoir des discussions parallèles avec eux, mais nous allons devoir accepter qu'il y aura des chapitres d'un éventuel accord Canada-Royaume-Uni, qui ressemblera à un accord AECG, que nous ne pourrions pas conclure avant de savoir ce sur quoi le Royaume-Uni et l'Union européenne vont s'entendre. D'abord et avant tout, il faut se demander dans quelle mesure une approche réglementaire va diverger...

La présidente: Je suis désolée. Je dois vous interrompre, monsieur Langrish.

M. Jason Langrish: Ce sont les réponses clés à la question, alors si vous ne voulez pas entendre cela...

La présidente: Certainement. C'est simplement que chaque membre a... Il me reste encore deux députés à entendre. Le temps est limité. Je suis désolée.

Monsieur Kram.

M. Michael Kram: Merci. Je vais partager mon temps avec M. Lewis pour cette série de questions.

Monsieur Partyka, savez-vous s'il y a des exigences dans le cadre du processus d'approvisionnement pour le projet d'électricité dans le Nord de l'Ontario? Savez-vous s'il est tenu compte du dumping auquel les Sud-Coréens se sont livrés par le passé dans le processus d'approvisionnement pour ce projet particulier?

M. George Partyka Sr.: Je ne suis pas au courant, non. Je suis assez certain que les Coréens ont adopté le même genre d'approche, mais je suis désolé. Je ne suis pas au courant de l'aspect approvisionnement, alors je ne peux pas faire de commentaires à ce sujet.

M. Michael Kram: D'accord.

De façon générale, y a-t-il autre chose que les décideurs devraient faire ou doivent savoir pour mettre fin aux pratiques déloyales de dumping?

M. George Partyka Sr.: Il s'agit principalement d'agir sur le plan de la formation des spécialistes et des agents d'approvisionnement afin qu'ils soient plus conscients de ce qu'est le dumping. Je pense qu'ils sont tous incités à acheter à bas prix, sans tenir compte

de la valeur réelle ou du fait qu'il y a du dumping. Il y a un long processus à suivre pour déterminer s'il y a du dumping, mais d'un autre côté, comme 90 % du matériel est négocié en bourse, il ne devrait pas leur être difficile de voir, dès le départ, à quel niveau le prix devrait se situer.

Je pense que la formation serait l'élément le plus important pour la sensibilisation en matière d'approvisionnement.

• (1650)

M. Michael Kram: Merci.

J'ai dit que je partagerai mon temps avec M. Lewis, alors je vais lui céder la parole.

M. Chris Lewis: Merci à mon collègue, M. Kram.

J'aimerais continuer d'entendre M. Langrish.

Monsieur, si vous pouviez poursuivre votre réponse à la question précédente, ce serait fantastique.

M. Jason Langrish: Oui, c'est simplement pour dire que nous ne pourrions pas conclure les chapitres sur les règles d'origine. Nous avons passé près de deux ans à négocier les règles d'origine, à dresser des listes des services qui seraient couverts et ce genre de choses. C'est un processus très long. À mon avis, il n'est tout simplement pas réaliste de penser que nous pourrions tout faire d'ici la fin de l'année. Nous devons conclure un accord semblable à l'AECG avec le Royaume-Uni et tenir ces négociations, ces pourparlers, et aller aussi loin que possible, mais il faut être conscient du fait que, jusqu'à ce que nous connaissions le résultat des pourparlers entre le Royaume-Uni et l'Union européenne, nous ne pourrions pas conclure certains chapitres de cet accord.

M. Chris Lewis: Merci.

C'est probablement une question qui s'adresse précisément, je crois, à Mme Citeau. Si quelqu'un d'autre veut intervenir, n'hésitez pas.

En ce qui concerne plus particulièrement notre industrie vinicole, je crois que la décision de l'OMC a été reportée au 17 juillet, ce qui, à bien des égards, est peut-être une bonne nouvelle pour nous. Au moins, il nous reste une chance de nous en sortir. Je me demande s'il y a d'autres industries qui, à votre connaissance, sont tout aussi préoccupées par nos relations avec l'OMC ou l'Australie et qui sont, en quelque sorte, acculées au pied du mur.

Qu'en pensent les experts ici présents?

Mme Claire Citeau: Je tiens à préciser que nous représentons une grande partie du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire, non pas le secteur de la gestion de l'offre ni celui du vin, mais celui du bœuf, du porc, du blé, des céréales, des semences entières, des légumineuses, du malt, du sucre et des produits alimentaires transformés.

Nous sommes très préoccupés par l'état de l'OMC, qui doit être modernisée. Son système de règlement des différends n'est pas pleinement opérationnel. Il faut procéder à une réforme de ses processus de négociation ainsi que de la gouvernance globale de l'organisation. Le cycle de Doha n'a pas avancé depuis longtemps et pourtant, c'est toujours une tribune très importante pour nous, non seulement pour le règlement des différends, mais aussi pour des choses importantes comme l'agriculture et les subventions intérieures. Nous avons absolument besoin de l'OMC parce que c'est la base des systèmes commerciaux mondiaux fondés sur des règles. Il faut respecter les règles, et celles-ci doivent également être fondées sur des données scientifiques. Il est vraiment important que l'OMC continue de bien fonctionner et d'assurer un commerce stable et prévisible. C'est vraiment essentiel pour notre propre relance économique.

M. Chris Lewis: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Sarai.

M. Randeep Sarai: Ma question s'adresse à vous, madame Citeau.

Les légumineuses et les céréales du Canada sont deux de nos principaux produits commerciaux, et dans ma circonscription, nous venons de terminer la construction d'un grand port de terminaux céréaliers. Une grande quantité de lentilles et de légumineuses est également exportée à partir de certains terminaux ferroviaires et portuaires qui sont là.

M. Hoback a raison de s'inquiéter du fait que de nombreux pays ont imposé des sanctions non tarifaires. Comment voyez-vous...? Lorsque des entités ou des pays étrangers imposent unilatéralement des obstacles non tarifaires, nous savons qu'ils n'ont aucune validité. Ils visent simplement à protéger leurs propres produits ou à être punitifs pour diverses raisons. À part les délégués commerciaux, quelles mesures croyez-vous qu'on pourrait prendre pour empêcher que cela se produise ou pour imposer de meilleures mesures punitives afin que ces pays ne récidivent pas?

• (1655)

Mme Claire Citeau: Il y a des mécanismes. Il devrait y avoir des mécanismes bilatéraux dans le cas des accords bilatéraux de libre-échange et des mécanismes régionaux dans le cas des accords régionaux de libre-échange comme le PTPGP. Il y a aussi l'OMC, qui établit les règles et, comme vous l'avez dit, plusieurs pays ont adopté un certain nombre de mesures non tarifaires déguisées en mesures protectionnistes, à notre avis, de sorte qu'il y a des raisons légitimes, mais beaucoup trop souvent illégitimes.

Auparavant, les tarifs étaient l'un des facteurs les plus importants des accords de libre-échange. Maintenant, les tarifs ne sont que la pointe de l'iceberg, et c'est avec des barrières non tarifaires que des pays ont bloqué les exportations agroalimentaires. Il est vraiment important que nous continuions à travailler, non seulement sur une base bilatérale, mais aussi à l'OMC pour faire appliquer les règles.

M. Randeep Sarai: Prévoyez-vous d'autres mesures protectionnistes au fur et à mesure que l'environnement mondial devient plus « moi d'abord » ou « mon pays seulement », ou que l'environnement protectionniste augmente, ou pensez-vous que la nécessité alimentaire a calmé le jeu?

Mme Claire Citeau: C'est ce qui est très inquiétant. On a vu la rapidité avec laquelle les pays ont adopté diverses mesures pour restreindre le commerce. Nous avons tout lieu de craindre ce qui

pourrait se produire, en particulier étant donné que les pays ont parlé de la nécessité de se replier sur eux-mêmes pour assurer leur propre approvisionnement alimentaire.

À notre avis, nous devons diversifier et renforcer les chaînes d'approvisionnement. Nous avons prouvé qu'elles fonctionnent. Elles ont continué de nourrir les Canadiens et le monde pendant la crise. Nous avons certainement beaucoup de ressources pour continuer à le faire. La nécessité de se replier sur soi ne devrait pas être la réponse. Ce que nous devons faire, c'est pousser sur la pédale, nous diversifier et nous assurer que le commerce fonctionne et repose sur des règles afin d'assurer la stabilité et la prévisibilité du commerce.

M. Randeep Sarai: Merci.

Monsieur Langrish, pouvez-vous nous dire dans quelle mesure le commerce avec l'Europe a augmenté depuis la mise en oeuvre de l'AECG? Avons-nous déjà un chiffre? Je sais que le délai a été court depuis sa mise en oeuvre et son entrée en vigueur, mais avons-nous un chiffre?

M. Jason Langrish: Je crois qu'un rapport d'étude a été publié à la fin de l'année dernière. Si ma mémoire est bonne, les Européens ont eu des résultats un peu meilleurs. Leurs échanges commerciaux ont augmenté de 10 ou 11 %. Le Canada a connu une augmentation d'environ 6 ou 7 %. Il faudrait que je vérifie, mais je crois que ce sont à peu près ces chiffres.

Il y a toutefois une chose qu'il faut garder à l'esprit. Les mesures protectionnistes prises en Italie ont considérablement réduit les exportations de blé dur vers l'Union européenne. Si cela ne s'était pas produit, les exportations du Canada auraient augmenté et les chiffres auraient été beaucoup plus élevés.

M. Randeep Sarai: C'est un défi constant pour les entreprises, surtout les petites et moyennes entreprises. Elles ne sont pas aussi au courant des possibilités que l'AECG leur offre. Quelle est la meilleure façon d'accroître les connaissances ou la sensibilisation aux possibilités offertes par l'AECG afin que les PME canadiennes puissent jouer le jeu comme si elles étaient membres de l'Union européenne en vertu de l'AECG et expédier leurs biens et leurs échanges commerciaux dans le cadre de l'AECG? Y a-t-il de meilleures façons ou pratiques utilisées par d'autres pays pour accroître le commerce à cet égard?

• (1700)

M. Jason Langrish: C'est une question délicate. La définition d'une PME varie. En Allemagne, une entreprise de 2 ou 5 milliards de dollars est toujours considérée comme une PME, alors qu'au Canada, c'est généralement beaucoup plus petit.

Habituellement, les PME n'ont pas les ressources nécessaires pour prendre part aussi activement au commerce international. Ce sont surtout les chaînes d'approvisionnement mondiales qui y participent. Ce sont les grandes sociétés et leurs fournisseurs. Ce commerce se fait, en majeure partie, à l'intérieur des entreprises, de sorte qu'il est dominé par les grandes sociétés. Les petites et moyennes entreprises ont tendance à y participer dans le cadre de ces chaînes d'approvisionnement. Elles sont souvent des sous-traitantes de grandes entreprises. Comme George l'a mentionné, son entreprise fournit en grande partie du matériel à ces grandes... Dans le cas du projet énergétique Wataynikaneyap, Fortis, je crois, est l'un des principaux fournisseurs. C'est souvent ainsi que les choses se passent.

Je pense qu'il ne faut pas séparer les PME des grandes entreprises. Elles occupent le même écosystème. Lorsque vous voyez les grandes entreprises canadiennes se lancer sur le marché européen — si vous faites des missions commerciales, par exemple, et des choses de ce genre —, je ne les séparerais pas et je n'aurais pas une mission commerciale réservée aux PME et une autre pour les grandes entreprises. Je les regrouperais toutes.

La présidente: Votre temps est écoulé.

Merci beaucoup à nos témoins. Vous nous avez tous donné des renseignements très utiles aujourd'hui. Restez en sécurité et en bonne santé.

Je remercie tous les membres du Comité d'être venus aujourd'hui. Je pense que c'était une journée très instructive. Veuillez rester en bonne santé et en sécurité.

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>