



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent du commerce international

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 060

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le jeudi 27 avril 2023

Présidente : L'honorable Judy A. Sgro



Comité permanent du commerce international

Le jeudi 27 avril 2023

• (1535)

[Traduction]

La présidente (L'hon. Judy A. Sgro (Humber River—Black Creek, Lib.)): La séance est ouverte.

Bienvenue à tous. Ceci est la réunion numéro 60 du Comité permanent du commerce international.

Nos délibérations se dérouleront selon une formule hybride, conformément à l'ordre que la Chambre a adopté le 23 juin dernier. Les députés peuvent donc siéger en personne ou au moyen de l'application Zoom.

J'aimerais formuler quelques commentaires à l'intention des témoins et des membres du Comité.

Attendez que je vous nomme avant de prendre la parole, et veuillez parler lentement et clairement.

En ce qui concerne l'interprétation, les participants qui sont sur Zoom ont le choix, au bas de leur écran, entre l'audio du parquet, l'anglais ou le français. Les personnes présentes dans la salle peuvent utiliser l'oreillette et sélectionner le canal souhaité.

Je vous rappelle que tous les commentaires doivent être adressés à la présidence.

Par ailleurs, pour demander la parole, les députés présents dans la salle doivent lever la main, et ceux qui utilisent l'application Zoom peuvent le faire au moyen de la fonction « Lever la main ». La greffière et moi-même ferons de notre mieux pour respecter l'ordre des interventions, et nous vous remercions de votre patience.

Veuillez également noter qu'il n'est pas permis de prendre des photos dans la salle ou de faire des captures d'écran sur Zoom au cours de la réunion.

En cas de problème technique, veuillez me prévenir et nous suspendrons la séance pour nous assurer que tout le monde reçoit l'interprétation.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le 25 novembre 2022, le Comité entame son étude des barrières non tarifaires au commerce international existantes et potentielles.

Nous accueillons aujourd'hui, par vidéoconférence, Flavio Volpe, de l'Association des fabricants de pièces d'automobile du Canada.

Du Centre canadien de politiques alternatives, nous avons Stuart Trew, chercheur principal.

Nous recevons également le président de Mondo Foods Co. Ltd, Tom De Nardi.

Pour la Organization of Women in International Trade, nous avons Nathalie Bradbury, présidente.

Bienvenue à vous tous.

Nous allons commencer par les observations liminaires, puis nous procéderons à une série de questions.

Monsieur Volpe, je vous invite à faire votre déclaration liminaire en cinq minutes au plus. Allez-y.

M. Flavio Volpe (président, Association des fabricants de pièces d'automobile): Merci, madame la présidente. Je suis heureux de vous revoir.

Je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant cet auguste comité pour parler d'un sujet qui est, parfois, le principal problème de notre industrie en matière de commerce avec d'autres pays.

Je vais formuler mes remarques sur nos liens commerciaux et diplomatiques avec le Japon, car je pense qu'ils illustrent le rôle réel et concret de certaines barrières non tarifaires dans le secteur automobile, pour lequel nous pouvons donner quelques exemples, mais je veux que vous gardiez à l'esprit que des pays comme le Vietnam, qui fait maintenant partie de nos partenaires de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressif, sont des acteurs émergents dans le secteur de l'automobile.

Quiconque s'est rendu au centre commercial Yorkdale à Toronto a pu constater qu'il est possible d'acheter un VinFast, un véhicule produit, conçu et fourni par le Vietnam. Ce produit très compétitif est vendu aux consommateurs canadiens.

Ce gouvernement et le précédent ont passé beaucoup de temps à actualiser, renouveler et établir de nouveaux liens commerciaux et des accords commerciaux officiels avec d'excellents partenaires commerciaux existants comme le Japon. Au cours des discussions et des négociations sur le partenariat transpacifique qui ont commencé avec l'ancien gouvernement et se sont terminées avec le gouvernement actuel, nous avons notamment dû déterminer comment traiter les produits automobiles de nos partenaires japonais, qui sont des leaders mondiaux, et la demande locale. Comment pouvons-nous élaborer correctement un accord qui soit rentable pour les activités dans les deux pays? Par ailleurs, comment pouvons-nous trouver un équilibre dans un scénario dans lequel le Canada n'a pas de constructeur automobile national et ne prend pas de décisions sur la répartition et la conception des produits, comme le font même les Vietnamiens?

Plus précisément, Toyota et Honda fabriquent des véhicules ici et vendent des véhicules ici. Certains des véhicules qu'ils fabriquent sont vendus ici. Certains de ceux qu'ils vendent ici sont fabriqués dans d'autres parties du monde, y compris et surtout au Japon.

Nous avons tendance à mener ces négociations comme si nous étions des partenaires égaux, du moins dans le domaine de l'automobile, mais ce n'est pas le cas. Nous occupons le 10^e rang mondial dans le secteur de l'automobile, en termes d'unités de production, mais cela fait 100 ans que nous n'avons pas de constructeur automobile canadien durable. Malcolm Bricklin a tenté sa chance dans les années 1970, mais il a échoué.

J'attire votre attention sur le fait que les taux de pénétration des importations de véhicules varient d'un pays à l'autre et qu'ils sont très différents de celui du Canada. Au Canada, 85 % des véhicules vendus sont d'origine étrangère. Au Japon, ce chiffre était de 6,9 % en 2017, lorsque nous avons entamé les négociations du partenariat transpacifique.

Nous avons discuté de cette question avec les deux gouvernements, le précédent et l'actuel. Cela s'explique en partie par le fait qu'au Japon, les barrières non tarifaires prennent la forme de taxes sur la propriété. Par exemple, le Japon impose aux propriétaires de véhicules privés trois taxes annuelles pour l'utilisation du véhicule, qui sont payées au moment de l'immatriculation: la taxe automobile, qui est basée sur les dimensions du véhicule, la taxe sur le poids du véhicule et la taxe sur la circulation. Ces taxes sont toutes dégressives. Les deux premières sont calculées en fonction du poids et de la taille du véhicule et la troisième en fonction de la cylindrée du moteur.

Prenons un exemple. Pour une voiture canadienne fabriquée à Brampton sur la ligne Stellantis, Dodge et Chrysler, les LX que nous connaissons tous — les Chargers, les Challengers et les 300 — ces trois taxes auraient à l'époque totalisé 105 000 yens. Une Nissan Maxima produite sur le marché intérieur japonais avec un moteur de base coûterait chaque année environ 79 000 yens à un client japonais. Pour la comparaison que nous avons utilisée, pour un produit semblable sur ce marché, la différence annuelle du coût de propriété équivalait à environ 1 500 à 2 300 dollars canadiens.

Pour ce qui est du carburant, il coûte 40 ¢ de plus par litre au Japon. Une grande partie de cette différence — 52 % — est due aux taxes. Ces dernières ajoutent un coût disproportionné pour les véhicules moins écoénergétiques que nous fabriquons ici pour le marché nord-américain.

● (1540)

Si l'on se base sur le cycle d'utilisation habituel de Transports Canada, soit 24 000 kilomètres par an avec un litre d'essence à 1,60 \$, la différence entre l'utilisation d'un véhicule fabriqué au Canada à Brampton et celle d'une Nissan Maxima se situe entre 989 et 1 200 \$ en taxes additionnelles. Il s'agit de la différence de coût de propriété.

Il n'y a pas de concessionnaires pour les voitures canadiennes dans des pays comme le Japon. Des constructeurs automobiles japonais exploitent les concessionnaires dans ce pays. Le coût de l'importation d'un véhicule est à la charge du consommateur.

Pour un consommateur japonais, il est donc prohibitif d'acheter un véhicule fabriqué au Canada. Nous avons signé un accord de libre-échange, l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, en pensant que l'un des avantages serait d'ouvrir le grand marché japonais comme nous avons ouvert le marché canadien. Cependant, nous sommes organisés différemment, d'un point de vue industriel; il n'y a pas d'entreprise domiciliée au Canada. Les barrières non tarifaires japonaises, qui prennent la forme de taxes, à la fois sur la propriété et sur l'essence, rendent le prix de nos véhicules

prohibitif, et c'est un obstacle plus important que tout autre pour la préférence des clients.

Si nous continuons de conclure ce genre d'accords commerciaux — le Vietnam fait partie de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste —, nous aurons les mêmes problèmes. Il y aura un déséquilibre commercial entre eux et nous pour ce qui est de ces véhicules. C'est la même chose avec l'Europe et l'Accord économique et commercial global.

J'espère que nous examinerons de plus près les autres obstacles à l'entrée des consommateurs la prochaine fois que nous rouvrirons ou entamerons des négociations commerciales avec un autre pays constructeur d'automobiles, au lieu de nous contenter de répéter ce que nous disons toujours à savoir que s'ils sont compétitifs, ils peuvent vendre des véhicules dans ce pays.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Volpe. Je suis certaines que les membres du Comité auront beaucoup de questions à vous poser.

Nous passons maintenant à M. Trew. Allez-y, pour cinq minutes au plus.

M. Stuart Trew (chercheur principal, Centre canadien de politiques alternatives): Merci beaucoup, madame la présidente et chers membres du Comité, de m'avoir invité à comparaître devant vous.

Pour être honnête, je ne savais pas exactement comment organiser ma présentation sur le thème des barrières non tarifaires. Je trouvais cette catégorie assez large. Je pensais qu'étant donné l'importance de certaines questions alimentaires liées aux barrières non tarifaires, cette question serait peut-être le point central, mais le groupe de personnes réunies ici est plus éclectique et plus varié que je ne le pensais. J'ai décidé de m'en tenir à une vue d'ensemble et d'aborder trois éléments qu'il me semble important de garder à l'esprit dans toute discussion sur les barrières non tarifaires.

Le premier est qu'alors qu'un groupe — qu'il s'agisse d'un groupe de producteurs ou d'économistes du commerce, par exemple — peut considérer qu'une mesure constitue une barrière non tarifaire, un autre peut juger qu'il s'agit simplement d'une bonne politique publique.

Je vais vous donner quelques exemples. L'un d'entre eux est l'étiquetage sanitaire sur le devant de l'emballage des cigarettes, de l'alcool ou des aliments, qui mentionne la teneur en sucre ou en matières grasses, par exemple. Cet étiquetage s'applique aux entreprises nationales et internationales. Il peut s'agir d'étiquettes portant sur d'autres aspects, comme l'étiquetage des produits halal en Indonésie. Cet étiquetage est considéré à la fois comme une barrière technique au commerce et, dans ce pays en particulier, comme une bonne politique publique.

Un autre exemple est celui des lois californiennes sur le bien-être des animaux, qui augmentent la taille minimale des cages et des enclos pour les animaux d'élevage en captivité et qui interdisent la vente de produits alimentaires qui ne répondent pas à ces normes, même s'ils proviennent de l'extérieur de cet État.

Il existe des politiques visant à réduire l'utilisation des pesticides, par exemple, et à favoriser les produits biologiques en fonction de considérations environnementales ou des préférences d'une population locale, nationale ou régionale donnée, dans le cas de l'Union européenne.

Il y a également parfois la détention de stocks publics. Il existe des tonnes d'autres exemples, mais les programmes de détention de stocks publics en Inde, par exemple, visent à stabiliser les prix et à dédommager les agriculteurs en difficulté.

Il s'agit là de cas évidents qui vise à promouvoir la santé publique, l'éthique publique et des objectifs sociaux et environnementaux, mais ils peuvent également être remis en question dans le cadre d'accords commerciaux qui contiennent des règles trop strictes sur la manière dont les gouvernements sont autorisés à réglementer.

Deuxièmement, je pense que les accords commerciaux existants vont assez loin, et probablement trop loin, en limitant l'espace réglementaire et politique d'une manière qui appauvrit notre démocratie et la démocratie d'autres pays.

Le Canada et les États-Unis font partie d'un groupe relativement restreint de pays membres de l'OMC qui continuent d'étendre les disciplines de l'espace réglementaire des gouvernements dans leurs accords commerciaux bilatéraux et régionaux. L'Accord Canada-États-Unis-Mexique en est l'exemple le plus frappant. Si le Comité le souhaite, je peux lui faire part de certaines des recherches que j'ai effectuées dans le passé sur ce sujet.

Par exemple, l'accord va plus loin que la plupart des accords commerciaux en privilégiant l'intérêt des investisseurs étrangers et des entreprises étrangères dans le processus d'élaboration des règles nationales. Il inscrit également dans le droit international une méthode unique — prétendument la meilleure — pour réglementer dans tous les contextes, dans ce qu'il appelle le chapitre sur les « bonnes pratiques réglementaires », qui fait l'objet d'un règlement des différends dans cet accord.

La quantité de travail que les régulateurs canadiens effectuent déjà pour s'assurer que les protections publiques sont conformes à nos obligations commerciales — comme la réduction des lourdeurs administratives, les règles des lois et les évaluations de la charge réglementaire — a été décrite par différents groupes comme créant des « lourdeurs administratives pour les régulateurs ». Dans certains cas, elle empêche les gouvernements de faire leur travail, qui consiste à réglementer pour protéger l'intérêt du public.

J'estime que cette tâche est déjà suffisamment compliquée par les problèmes environnementaux et sociaux très graves qui se chevauchent aujourd'hui. Dans certains domaines, comme les émissions des carburants fossiles, la perte de biodiversité ou la protection de la vie privée en ligne, je pense que les gouvernements sont poussés à faire davantage pour restreindre le commerce et créer ce que l'on pourrait juger être des barrières commerciales ou des obstacles techniques au commerce, et ce, pour de bonnes raisons. La réduction rapide des émissions de gaz à effet de serre et la protection de la vie privée grâce à la limitation des flux transfrontaliers de données en sont des exemples. Voilà des exemples de la raison pour laquelle les politiques publiques pourraient être envisagées d'un point de vue ou de l'autre.

J'aimerais terminer en disant que j'estime qu'il existe déjà des moyens appropriés à l'OMC et dans nos accords bilatéraux pour traiter les différences avec d'autres pays en ce qui concerne les barrières techniques au commerce, les normes alimentaires et d'autres politiques. Le système d'avis de l'OMC est assez efficace pour désamorcer les problèmes avant qu'ils ne soient portés devant un groupe spécial de règlement des différends.

L'Accord économique et commercial global comprend des engagements bilatéraux et des comités créés pour examiner certaines questions. De toute évidence, de nombreux groupes de producteurs diraient que cette solution n'est pas parfaite, mais j'estime qu'elle établit un bon équilibre entre les obligations démocratiques des gouvernements envers leur population et les différents intérêts dans la manière dont ils développent leur politique, d'une part, et les intérêts commerciaux de groupes limités, d'autre part.

Je conclurai en disant que je pense qu'il s'agit là d'un vaste sujet d'étude pour le Comité. Je vous souhaite bonne chance dans la réalisation de cette tâche.

• (1545)

Je pense qu'il s'agit d'un domaine important parce qu'il touche également au cœur de ce que nos accords commerciaux font et pourraient faire de mieux à notre époque, alors que nous sommes aux prises avec des problèmes très importants, notamment le changement climatique et la perte de biodiversité.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Trew.

Nous allons passer à M. De Nardi pour cinq minutes au plus.

M. Tom De Nardi (président, Mondo Foods Co. Ltd.): Je vous remercie.

Je m'appelle Tom De Nardi. Je suis membre d'une famille propriétaire d'une entreprise alimentaire de deuxième génération, que j'espère transmettre un jour à mes enfants. Mes parents, âgés de 80 ans, viennent encore travailler tous les jours pour assurer la pérennité de leur legs.

Depuis 50 ans, notre famille importe, vend au détail, vend en gros et distribue des fromages canadiens et importés à des pizzérias, restaurants et détaillants, tant à l'échelle locale qu'à l'échelle nationale. En fait, certains des produits que vous achetez chez votre épicerie peuvent avoir été créés, développés, importés ou distribués par Mondo Foods. Nous sommes passés d'une charcuterie italienne de 600 pieds carrés dans le quartier ethnique de l'ouest de Winnipeg à, aujourd'hui, une entreprise de taille moyenne.

C'est le fruit d'un travail acharné et d'un dévouement envers la famille, le personnel et les clients. La route a été bien longue. Elle a été semée d'embûches. À plusieurs reprises au fil des ans, nous avons créé et mis en place des programmes de fromages de spécialité pour de grands détaillants, d'une valeur de plusieurs millions de dollars, avant d'être écartés par le détenteur du contingent.

Avant l'Accord économique et commercial global, l'Accord Canada—États-Unis—Mexique et le Partenariat transpacifique, le seul moyen d'importer du fromage au Canada consistait à posséder ou à louer un contingent auprès d'un détenteur de contingent établi dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce. À la fin des années 1990, un petit contingent de l'OMC nous a été réattribué à la suite du rapport du Tribunal canadien du commerce. Cela nous a permis de mettre au point de nouveaux fromages de spécialité très intéressants pour nos clients. Nous étions enfin maîtres de notre destinée. En fait, nous avons continué à développer le marché des fromages de spécialité en acquérant les permis d'autres détenteurs de contingents de l'OMC, mais une fois de plus, nous avons été victimes de notre propre succès. Nous avons mis au point un plateau de craquelins et de fromages coupés importés, un produit inédit au Canada, que nous avons malheureusement dû cesser de vendre, car la demande dépassait largement les contingents disponibles, ce qui nous a coûté des millions.

L'Accord économique et commercial global, ou AECG, a été mis en œuvre dans le cadre d'un programme à quatre volets, de 2017 à 2022. Résultat: l'accès au marché canadien est passé de 15 à 30 millions de kilogrammes. Nous pensions qu'il s'agissait du début d'une situation plus équitable pour des entreprises comme la nôtre: un petit et un grand bassins pour les fabricants, et idem pour les détaillants et les distributeurs. Ainsi, 60 % des parts de contingent allaient aux petites et moyennes entreprises et 40 % aux grandes entreprises. Le seuil pour les fabricants était d'environ 50 millions de litres et d'environ 1 million de kilogrammes de fromages vendus par année pour les détaillants et les distributeurs.

Soulignons que, dans le cadre du système de gestion de l'offre, il y a potentiellement des milliers de distributeurs et de détaillants, mais moins de 100 fabricants.

En 2017, Mondo a reçu sa première attribution aux termes de l'AECG, qui est passée à 120 tonnes en 2020. Elle s'en est servie pour importer et développer un programme de fromages de spécialité en collaboration avec les principaux détaillants. Le programme a pris de l'ampleur, et nous étions convaincus d'avoir un approvisionnement stable de plus ou moins 100 tonnes aux termes de l'AECG, car notre volume de ventes n'avait pas changé depuis 2020. Il ne nous est jamais venu à l'esprit qu'au bout de 5 ans, le seuil passerait de 1 million de kilogrammes à 475 000 kilogrammes.

En 2021, nous avons été atterrés d'apprendre que nous serions en concurrence avec des entreprises comme Loblaw's et Sysco pour l'obtention d'un contingent dans le grand bassin, et nous n'avons reçu que 5 800 kilogrammes, une baisse par rapport aux 120 000 kilogrammes reçus l'année précédente.

Pensez-y un instant.

Cette situation a mis en péril notre entreprise familiale, et tout le travail accompli s'est évaporé. Nous avons tiré la sonnette d'alarme auprès d'Affaires mondiales, et nous avons eu droit à plusieurs conversations et paroles rassurantes. On nous a dit que l'on comprenait les effets sur des entreprises comme la nôtre — et il y en avait plusieurs — et que c'était attribuable aux conséquences imprévues de la formule, qui a fait l'objet d'un examen approfondi pour remédier à la situation.

La teneur des courriels de suivi et des réunions avec le directeur adjoint a été résumée dans un courriel que nous lui avons envoyé le 13 septembre 2022. Nous y disons ceci: « Au terme de notre

réunion, Mondo espère obtenir une solution dans les meilleurs délais pour s'attaquer aux conséquences imprévues de la formule mathématique qui régit actuellement les petit et grand bassins de distributeurs et de détaillants. »

Parmi les principaux points abordés, mentionnons l'établissement de seuils qui correspondent davantage à ceux établis au début de l'AECG; une plus grande transparence des seuils afin que les entreprises ne soient pas prises au dépourvu d'une année à l'autre et placées dans le grand bassin; l'importance cruciale d'assurer une continuité raisonnable des montants des contingents d'une année à l'autre pour les engagements contractuels et la viabilité soutenue d'une entreprise; le fait qu'il est injuste et dévastateur pour des entreprises comme la nôtre de se voir attribuer des contingents pour élargir leurs activités et d'être ensuite pénalisées pour en avoir assuré le maintien et l'expansion; le fait qu'il ne s'agit pas seulement d'un coût économique, mais aussi d'une atteinte à la réputation de l'entreprise; et le constat que le système actuel a créé un marché de « négociants amateurs » qui augmentent le prix pour les consommateurs, provoquant ainsi l'inflation et l'instabilité du marché.

Nous ne nous sentons pas plus avancés qu'au début, car nous sommes à la merci de négociants amateurs qui gagnent des millions de dollars grâce à notre travail et qui ne font rien.

• (1550)

Cette année encore, nous avons perdu un client de 30 ans, ce qui représente l'équivalent de la valeur du contingent que j'ai dû payer. Entretemps, un fabricant s'est vu offrir une réattribution dans le cadre de l'OMC, gracieusement d'Affaires mondiales. Il s'agit d'une réaffectation de 250 tonnes, auxquelles je n'avais pas droit. Nous nous demandons donc où se trouvent l'équité et l'égalité dans tout cela.

L'AECG n'est pas le seul accord qui comporte des problèmes. Les États-Unis et la Nouvelle-Zélande contestent à la fois l'ACEUM et le Partenariat transpacifique. Ce système nous pose des problèmes.

Je vous remercie.

La présidente: Ce ne sont pas là de bonnes nouvelles.

Nous passons à Mme Bradbury.

Mme Nathalie Bradbury (présidente, OWIT Ottawa, Organization of Women in International Trade): Bonjour. Je m'appelle Nathalie Bradbury. Je représente les sections d'Ottawa et de Toronto de l'Organization of Women in International Trade, ou OWIT.

Je suis la présidente d'OWIT Ottawa, et j'ai déjà été déléguée commerciale, économiste et responsable des politiques dans divers secteurs de la fonction publique canadienne, notamment au sein des ministères des Affaires mondiales, de l'Agriculture, de l'Immigration et du Patrimoine canadien.

L'OWIT est une association mondiale sans but lucratif qui vise à promouvoir le rôle des femmes dans le domaine du commerce international et des affaires depuis plus de 20 ans. L'organisation compte 2 500 membres répartis dans plus de 25 sections actives en Amérique du Nord, en Amérique centrale et en Amérique du Sud, ainsi qu'en Europe et en Afrique. Les membres de l'OWIT sont des professionnels qui s'intéressent à tous les aspects du commerce international. Ensemble, nos membres contribuent de façon importante à la croissance économique mondiale.

À OWIT Ottawa et OWIT Toronto, nous organisons des activités de mentorat, de réseautage et de formation, ainsi que des missions commerciales. Parmi nos membres figurent des sociétés, comme Exportation et développement Canada, des représentants du secteur privé et du milieu de l'éducation, ainsi que des particuliers, qui sont généralement des professionnels des secteurs juridique et financier, des universitaires, des fonctionnaires, ainsi que des membres de petites et grandes entreprises.

Je vous remercie, madame la présidente, de nous donner l'occasion de parler des barrières non tarifaires dans les accords de libre-échange actuels et futurs du Canada.

• (1555)

[Français]

Vous pourrez me poser des questions en français, si vous le voulez.

[Traduction]

Comme l'a dit M. Trew, les barrières non tarifaires représentent un vaste domaine d'étude. Elles sont compliquées et détaillées, et oui, elles ont un bon et un mauvais côté, de sorte qu'il est difficile de les évaluer globalement puisque leurs effets ne sont pas homogènes. Mes observations seront différentes de celles de mes collègues ici présents. Je vais donc entrer dans le vif du sujet pour ne pas perdre trop de temps.

En quoi les barrières non tarifaires touchent-elles les femmes dans le secteur du commerce? Des études canadiennes révèlent que les entreprises appartenant à des femmes ont tendance à être plus petites, à avoir moins d'employés et à avoir plus de difficultés à accéder au financement que celles appartenant à des hommes.

Par exemple, les subventions de CanExport exigent des seuils élevés pour les demandes, ce qui peut désavantager les entreprises de services, qui appartiennent surtout à des femmes, et le processus de demande est lourd. Mis à part les entreprises de services, les femmes entrepreneures canadiennes sont très actives dans la vente au détail, l'achat et la vente sur les marchés internationaux, un domaine qui est assujéti à de nombreuses règles commerciales techniques, qui sont essentiellement des barrières non tarifaires. Les défis auxquels se heurtent les entreprises dirigées par des femmes sont semblables à ceux auxquels font face nos partenaires commerciaux. En fait, c'est le cas partout dans le monde.

Le rapport *État des lieux de l'entrepreneuriat féminin au Canada*, publié en mars 2022 à l'occasion de la Journée internationale des femmes, révèle que seulement 18 % des entreprises canadiennes appartiennent à des femmes, par rapport à 16 % deux ans plus tôt. C'est un petit progrès, mais c'est très peu.

De nombreuses entreprises appartenant à des femmes ne sont pas constituées en société, ce qui signifie qu'elles ne sont pas prises en compte dans les statistiques, ou elles sont des entreprises à propriété unique, ce qui renvoie à une autre définition.

Les entreprises dirigées par des femmes sont surtout de petites entreprises, et beaucoup de services commerciaux sont conçus pour les grandes entreprises constituées en société et dirigées par des hommes. Toutefois, cette situation est en train de changer lentement. Le monde des affaires s'y adapte.

Quelles sont les conséquences des barrières non tarifaires pour les femmes? La complexité des règles d'origine, l'utilisation massive de jargon juridique dans le libellé des règles, ainsi que les

complications liées à la classification tarifaire de certains types de produits font qu'il est difficile pour les entreprises, et en particulier les PME, de tirer parti des accords de libre-échange parce qu'elles-mêmes ou leurs fournisseurs étrangers n'arrivent pas à comprendre les règles d'admissibilité.

Les importateurs sont souvent obligés de s'en remettre à leurs fournisseurs pour obtenir des certificats d'origine et n'ont pas beaucoup de moyens pour exercer une diligence raisonnable à l'égard du processus de production en raison des préoccupations relatives à la confidentialité commerciale, même si la responsabilité des droits de douane incombe à l'importateur. Cela crée un risque pour l'importateur. Évidemment, je parle ici des petites entreprises et, par extension, des entreprises appartenant à des femmes, car n'oublions pas que la plupart des entreprises canadiennes appartenant à des femmes se situent dans cette catégorie.

Par ailleurs, les variations des règles d'origine contenues dans les divers accords de libre-échange ont créé un enchevêtrement de règles disparates qui rendent la conformité et la tenue de registres difficiles et coûteuses pour les entreprises, en particulier celles qui ont un petit nombre d'employés.

Nous sommes tous d'accord pour dire que les restrictions commerciales fondées sur des politiques sanitaires ou environnementales comportent des aspects positifs d'un certain point de vue, mais elles présentent aussi des aspects négatifs. Il y a toujours des plaintes commerciales devant les tribunaux pour tenter de résoudre ces problèmes.

J'ai récemment participé à une activité organisée par les chambres de commerce britanniques du Canada, de l'Équateur et du Chili. Deux sections de l'OWIT — celles du Royaume-Uni et d'Ottawa — y étaient représentées. Selon Simonetta Zarrilli, de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, pendant de nombreuses décennies, on a pensé que le commerce et l'identité de genre n'avaient rien à voir l'un avec l'autre. Les procédures douanières, les droits de douane et les tarifs sont les mêmes pour les importateurs et les exportateurs, n'est-ce pas? Toutefois, ce qui est différent, c'est l'incidence de ces règles et procédures sur les femmes et les hommes, car on joue des rôles différents dans la société et l'économie.

Tout d'abord, les femmes sont des employées. Avec la libéralisation du commerce et le passage à une économie à vocation exportatrice dans de nombreux pays en développement, beaucoup de femmes ont été embauchées pour travailler dans des secteurs comme le textile, le vêtement et les chaussures, et plus tard, dans les usines de haute technologie pour les puces électroniques, les téléphones cellulaires, les iPhone, etc. Cependant, les meilleurs emplois — les postes bien rémunérés de directeurs d'usine et de professionnels du commerce — étaient occupés par des hommes. Cela vous rappelle peut-être la situation des postes de haute direction au Canada, où il n'y a pas assez de femmes.

La présidente: Pourriez-vous nous faire part de vos conclusions, madame Bradbury?

Mme Nathalie Bradbury: Les femmes sont des entrepreneures. J'ai déjà parlé de certains des problèmes qui se posent à cet égard. La libéralisation du commerce offre des possibilités d'exportation, mais elle peut être une arme à double tranchant pour les familles.

Ma conclusion, c'est que les négociations d'accords de libre-échange peuvent aboutir à la mise en œuvre de politiques progressistes dans le cadre stratégique général du gouvernement.

La mise sur pied de garderies à faible coût à l'échelle du Canada, sous l'impulsion du Québec, a considérablement amélioré la situation des femmes et de leur famille. Le Québec est aujourd'hui le chef de file mondial pour ce qui est du nombre de femmes salariées qui sont mères d'enfants de moins de 3 ans.

Merci beaucoup.

• (1600)

La présidente: Merci, madame Bradbury.

Nous passons à M. Martel, qui dispose de six minutes.

[Français]

M. Richard Martel (Chicoutimi—Le Fjord, PCC): Merci, madame la présidente.

J'aimerais également remercier les témoins qui sont avec nous, aujourd'hui.

Ma question s'adresse à M. De Nardi.

M. Tom De Nardi: Un moment, s'il vous plaît.

[Traduction]

La présidente: Un instant, je vous prie. Je vais m'assurer que tout le monde entend l'interprétation.

[Français]

M. Richard Martel: La discussion est intéressante.

M. De Nardi, on entend parler de failles dans les échanges commerciaux, et la situation est souvent désavantageuse pour le marché canadien. Je pense notamment aux producteurs laitiers et aux transformateurs. On me parle fréquemment des normes et de la question de la réciprocité. Des produits entrent au Canada, et certains de nos produits ne peuvent pas être exportés vers d'autres pays parce qu'ils ne répondent pas aux normes. On me parle aussi des quotas.

Je me demande si le milieu est consulté sur les négociations. J'ai de la difficulté à m'imaginer que c'est le cas. Selon ce que je comprends de vos propos jusqu'à présent, le Canada semble assez souvent désavantagé dans ces négociations. Un autre intervenant a aussi évoqué l'exportation de voitures au Japon.

Que pensez-vous de tout cela?

[Traduction]

M. Tom De Nardi: Pourriez-vous répéter la question? J'aimerais vous donner une réponse claire et décisive. J'en suis désolé. C'est probablement la traduction que je ne saisis pas. Je vous prie de m'excuser, car mon français n'est pas très bon.

La présidente: Pourriez-vous répéter la question, monsieur Martel, afin que M. De Nardi puisse répondre efficacement?

[Français]

M. Richard Martel: D'accord.

Dans le cadre de ces accords commerciaux, le Canada semble bien souvent désavantagé quant à divers marchés. C'est le cas pour les producteurs laitiers et les transformateurs. Après la conclusion de certains accords commerciaux, la réciprocité semble unilatérale. Les normes sont différentes. Le Canada essaie d'exporter des produits dans d'autres pays, et il en est incapable à cause des normes. Cependant, les pays européens exportent facilement leurs produits vers le Canada. J'entends souvent dire que le Canada se retrouve coincé en raison des quotas établis.

À vous entendre, le Canada est très désavantagé. Que se passe-t-il lors de ces négociations? Le milieu est-il consulté?

[Traduction]

M. Tom De Nardi: Je ne peux pas parler des négociations entre les représentants d'Affaires mondiales et leurs homologues européens. Ce que je peux vous dire, c'est que nous avons accès, au Canada, à environ 30 millions de kilos de produits européens, dont la plupart sont des fromages de spécialité, mais il y a aussi des produits de base. C'est l'accès qu'ils ont à notre marché. Je ne suis pas sûr de l'accès que nous avons à leur marché ou de ce à quoi nous avons renoncé en échange de l'accès pour le porc ou d'autres produits.

Au bout du compte, force est d'admettre que le secteur le plus avantagé est celui des producteurs laitiers, des grands transformateurs. Ce sont eux qui obtiennent le plus de permis et qui contrôlent la plupart des contingents de fromages importés au pays.

Qu'il s'agisse de l'AECG, qui permet 50 % des 15 millions de kilos, ou de l'ACEUM, qui permet près de 100 %... Celui-là n'a pas abouti. C'était une règle de 80-20, c'est-à-dire 80 % pour les transformateurs et 20 % pour les distributeurs.

En fin de compte, les États-Unis ont contesté cette règle. Les gens d'Affaires mondiales ont alors dit: « D'accord, nous le ferons à votre manière. » Au lieu de donner une part aux distributeurs, conformément à l'esprit de l'accord, afin qu'ils puissent s'adapter à l'ampleur et à la portée des activités manufacturières aux États-Unis, comme c'est le cas pour de nombreux petits fabricants, on a décidé de supprimer les 20 %. Aujourd'hui, plus vous vendez, plus vous recevez.

Par exemple, je recevais 10 000 kilos de beurre des États-Unis et environ 13 000 kilos de fromage, que j'achetais à de nombreux petits producteurs aux États-Unis. Après la décision du Canada, j'ai maintenant droit à 900 kilos de beurre et à environ 2 000 kilos de fromage de spécialité.

Les fabricants canadiens, je vous le rappelle, ont des usines aux États-Unis. Ce qu'ils finiront par faire, c'est importer leurs produits de base des États-Unis pour leurs usines canadiennes en utilisant les permis attribués aux termes de l'ACEUM. Le coût de leur produit est alors réduit de moitié, et ils le vendent au même prix au Canada. Dites-moi si tel est l'esprit de l'accord. Bien entendu, nos partenaires commerciaux sont en colère.

Je vous dirais que la même situation s'est produite dans le cas du Partenariat transpacifique, mais l'ACEUM en est le meilleur exemple. Les États-Unis le contestent une fois de plus.

J'espère avoir répondu à votre question; je ne sais pas si je l'ai bien saisie.

• (1605)

[Français]

M. Richard Martel: Oui, je vous en remercie.

Monsieur Volpe, vous avez parlé du secteur automobile. C'était très intéressant. Selon vous, la situation du Canada diffère de celle du Japon, notamment sur le plan des taxes applicables. Le marché des voitures n'intéresse pas tellement le Japon. Des négociations ont lieu, et on dirait qu'il manque certains détails une fois les accords conclus.

Qu'en pensez-vous, monsieur Volpe?

M. Flavio Volpe: Merci de la question.

[Traduction]

L'information est là. En ce qui concerne les négociations initiales de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP, je pense que l'équipe de négociation — le gouvernement de l'époque — a décidé qu'il y avait d'autres priorités que celle de protéger l'accès aux véhicules en échange de gains dans d'autres secteurs. Je pense qu'il en a été de même pour le gouvernement qui a parachevé ces négociations.

Ce qu'il faut bien comprendre, c'est que même si nous avons convenu de ne pas être d'accord avec le gouvernement sur la menace que représentait le Japon... Il y avait aussi les investissements japonais qui entraient dans l'équation. Toyota et Honda occupaient une place énorme sur le marché canadien. Ils fabriquaient un million de voitures par an, soit la moitié de notre production. Il y avait là quelques avantages qui, en quelque sorte, équilibraient les choses. Cependant, nous avons inclus le Vietnam dans l'Accord, ce dont le gouvernement ne s'est pas inquiété à l'époque parce que le Vietnam et la Malaisie, par exemple, n'étaient que des fournisseurs de pièces, comme le Canada. Il y avait un équilibre avec le Japon, mais ils ne s'inquiétaient pas de la menace vietnamienne. Or, cinq ans plus tard, les Vietnamiens fabriquent des voitures et les exportent au Canada, en partie sans droits de douane, et ils peuvent le faire grâce à l'accord que nous avons signé à un moment où nous ne voyions aucune menace émergente de ce côté et que nous n'envisagions pas que cela puisse un jour constituer un risque pour la part de marché des producteurs canadiens.

VinFast fabrique d'excellents véhicules. Ils sont concurrentiels et ils ont fière allure. Ils sont conçus par Pininfarina, le designer de Ferrari. Leur prix est concurrentiel par rapport à Tesla, le leader du marché. Ces véhicules sont vendus directement, sans accord de distribution, dans des endroits comme les centres commerciaux de Toronto.

Lorsque nous aurons l'occasion de revoir l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, je pense que la première chose que j'examinerais serait le nombre de voitures qui sont fabriquées au Canada et vendues au Japon. Je peux vous dire qu'il n'y a aucun équilibre par rapport à ce qui se fait dans l'autre sens. Nous en vendons peut-être 300 ou 400, alors que le Japon en écoule peut-être 150 000 ici. Ensuite, regardez la nouvelle menace vietnamienne. Rien ne partira du Canada en direction du Vietnam, mais VinFast réussira à vendre un grand nombre de ses voitures ici.

Je pense que cela devrait servir de leçon pour la prochaine fois que nous renégocierons le PTPGP ou que nous balaierons du revers de la main la possibilité que d'autres partenaires commerciaux émergents puissent nous concurrencer dans l'un des secteurs les plus importants de notre économie.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Virani, vous avez la parole pour six minutes.

M. Arif Virani (Parkdale—High Park, Lib.): Je vous remercie.

Tout d'abord, je tiens à remercier tous les témoins qui sont ici en personne, et Flavio, je suis heureux de vous voir en ligne.

Je voudrais commencer par Mme Bradbury.

Je vous remercie pour les services que vous avez rendus lorsque vous étiez déléguée commerciale. C'est un service très important

pour les entités canadiennes et pour tout le travail que nous faisons à l'échelle de la planète en matière d'exportations.

Vous avez parlé de l'autonomisation des femmes dans l'espace entrepreneurial. Vous avez parlé de certains programmes très importants. Vous avez mis l'accent sur le Québec et sur le programme des garderies. Comme vous le savez, nous sommes en train de modeler un programme national sur celui très réussi du Québec. Nous espérons voir les mêmes types de résultats qu'a eus ce programme se produire dans les neuf autres provinces et les trois territoires du pays. J'aimerais que vous me disiez ce que vous en pensez.

En plus de cela, pourriez-vous nous en dire un peu plus sur un autre enjeu que vous avez soulevé? Cela concerne la façon dont les barrières commerciales non tarifaires s'appliquent aux femmes qui sont principalement des petits entrepreneurs et la façon dont cela s'accorde — ou non — avec la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat.

Cette stratégie est une politique importante que nous avons mise en œuvre ces dernières années. Elle représente près de 7 milliards de dollars d'investissements et compte plusieurs volets. L'un d'entre eux concerne précisément la recherche de débouchés à l'étranger par le biais d'une stratégie de marché et de la promotion de services consultatifs aux entreprises.

Avez-vous des suggestions concrètes à propos de ce que nous devrions faire dans le cadre de la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat afin de permettre aux femmes entrepreneures d'exporter davantage et de surmonter ces obstacles que sont les barrières commerciales non tarifaires?

Pourriez-vous nous faire part de vos observations au sujet de ces deux enjeux?

• (1610)

Mme Nathalie Bradbury: Tout d'abord, en ce qui concerne le cadre stratégique plus large du gouvernement — c'est-à-dire en dehors du commerce —, il s'agit d'une chose que... Il y a l'exemple des services de garderies. Cela a reçu un accueil très favorable. Le Canada est souvent un meneur mondial pour ce qui est de promouvoir la présence des femmes dans le commerce et l'économie. Lors de l'une des activités auxquelles j'ai assisté récemment, OWIT UK — en fait, il s'agissait du ministère britannique des Affaires et du Commerce, je crois —, il a été dit que les services de garderies étaient un élément sur lequel le gouvernement misait énormément, et cela venait de la part d'un gouvernement conservateur.

D'autres pays ont également compris l'importance de programmes nationaux tels que les services de garderies. Ils envisagent également d'autres types de politiques gouvernementales et d'initiatives industrielles susceptibles de faire avancer les choses. Dans d'autres pays, la violence fondée sur le sexe est un problème important, et il y a toutes sortes d'autres problèmes. Alors, ces politiques gouvernementales....

Il est intéressant de noter que les négociations sur le commerce extérieur qui comportent un chapitre progressiste — un chapitre sur l'identité de genre et le commerce ou un chapitre sur le commerce inclusif, de manière générale — conduisent souvent à des réformes progressistes dans d'autres sphères du cadre stratégique du gouvernement. Ce n'est qu'un aperçu de cet aspect.

En ce qui concerne les barrières non tarifaires qui nuisent aux femmes, surtout dans la petite entreprise, il convient de dire que le commerce est un élément clé sur lequel la Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat doit travailler. Il s'agit d'une formidable stratégie qui couvre tant de choses. Là encore, d'autres pays envient le Canada et ce que nous avons accompli ici.

Les barrières non tarifaires englobent un grand nombre de domaines, dont la propriété intellectuelle. Par exemple, dans le domaine du textile, dans les domaines traditionnels comme dans les groupes autochtones, les femmes sont les propriétaires. Elles sont les créatrices de la propriété intellectuelle, des concepts, des motifs, et même des ressources génétiques — herbes médicinales et autres. L'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, l'OMPI, a donc mis en place des programmes pour dynamiser l'entrepreneuriat chez les femmes de groupes autochtones, pour aider ces dernières à apprécier la valeur de leur propriété intellectuelle et pour mettre en place des formations. L'OMPI fait des choses pour les femmes de ces pays.

Je ne sais pas dans quelle mesure nous aidons les femmes propriétaires au Canada. Je ne sais pas si les peuples autochtones du Canada peuvent profiter de l'OMPI. Je pense qu'elle est réservée aux pays en développement. C'est un exemple pour montrer que les pays qui n'ont pas leur propre stratégie ne sont peut-être pas désavantagés, mais qu'ils ne peuvent pas aussi profiter de cela, d'où l'idée de reprendre certains programmes dans une perspective onusienne.

Un autre exemple serait SheTrades, qui est, pour les pays en développement, une combinaison entre la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, ou CNUCED, et le Centre du commerce international. SheTrades montre aux femmes entrepreneures de ces pays ce qu'elles doivent faire pour se lancer dans la mêlée. L'organisme leur trouve des mentors, leur enseigne des programmes, leur apprend à avoir confiance en elles-mêmes et à s'affirmer afin qu'elles ne donnent pas l'impression — par manque apparent de confiance en leurs produits ou en leurs stratégies — d'être un risque énorme lorsqu'elles se présentent à une banque. C'est ce genre de choses.

Pour travailler sur ces enjeux, il faut une combinaison de politiques gouvernementales, d'initiatives sectorielles et de soutien de la part des organismes internationaux. Nous devons travailler ensemble pour aller de l'avant et...

• (1615)

La présidente: Merci beaucoup, madame Bradbury.

Mme Nathalie Bradbury: ... aider les petites entreprises à naviguer dans les complexités du paysage réglementaire, comme les barrières non tarifaires.

M. Arif Virani: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à Mme Vignola. Soyez la bienvenue au Comité.

[Français]

Mme Julie Vignola (Beauport—Limoilou, BQ): Merci beaucoup, madame la présidente.

Lors des négociations relatives à l'Accord économique et commercial global, ou AECG, le Canada n'a pas été en mesure d'anticiper les répercussions des barrières non tarifaires européennes et

leurs conséquences sur les exportations agroalimentaires du Canada, notamment le bœuf. J'ai cru comprendre que la situation de M. De Nardi était particulièrement difficile actuellement.

Messieurs Trew et De Nardi, voici mes trois questions.

Comment expliquer que le Canada n'ait pas été en mesure d'anticiper ces répercussions?

Qu'aurait-il fallu faire pour éviter de se retrouver dans une situation où les avantages promis par les accords ne se matérialisent tout simplement pas à cause de ces barrières non tarifaires?

Si le Canada devait chercher à éliminer ou à réduire ces barrières non tarifaires de l'Union européenne, quelles devraient être les priorités?

M. Stuart Trew: Merci beaucoup de ces questions.

[Traduction]

Je vais essayer de répondre le mieux possible.

Je pense que vous avez soulevé des questions très importantes sur les intentions du gouvernement lors des négociations. Quelle était la stratégie? Était-elle appropriée? Avons-nous obtenu quelque chose que nous n'avions peut-être pas anticipé?

En ce qui concerne le bœuf, je n'ai pas de réponse. Je ne connais que ce que tout le monde raconte sur les producteurs de bœuf du Canada. Ils sont déçus de l'accès que cela leur a donné. Aurions-nous pu prévoir cela avant le début des négociations? Je pense que oui. Les normes d'acceptabilité en vigueur ici et au sein de l'Union européenne quant à la production bovine est l'un des différends les plus anciens qui nous avons avec l'Union européenne.

Là encore, les intérêts nationaux sont multiples au sein de l'Union européenne. Les intérêts et les préférences des consommateurs sont très puissants en ce qui a trait à certaines choses, comme l'utilisation d'antibiotiques dans l'élevage du bétail.

Aurions-nous pu le prévoir? Je pense que oui. Aurions-nous pu obtenir un meilleur résultat? Je n'en sais rien. Compte tenu de l'ampleur des répercussions négatives pour le secteur, avons-nous renoncé à certaines choses dans d'autres domaines alors qu'il n'était peut-être pas nécessaire de le faire? Peut-être. Je pense que c'est une question qu'il faut poser au gouvernement. Dans quelle mesure est-il satisfait de ce que cela lui a permis d'obtenir?

Pour en revenir à ce que je disais à propos des comités de l'AECG, il existe toujours un mécanisme de règlement des différends. Si le Canada a des réserves au sujet de n'importe laquelle de ces questions, il peut soumettre ses récriminations au mécanisme de règlement des différends ou aux comités. Bien sûr, ces démarches viennent avec un coût diplomatique, et cela serait évidemment pris en compte dans toute décision. Toutefois, ce n'est pas comme si l'AECG ne nous offrait pas d'options pour soulever ces questions. Si l'on examine certains des travaux des comités de l'AECG, on constate qu'au comité sur l'agriculture et au Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires, le Canada ne parle que du bœuf.

Ce n'est pas comme si le Canada n'avait pas soulevé cet enjeu à maintes reprises. Cependant, nous n'obtenons pas beaucoup d'informations sur ces comités. Votre comité aurait peut-être intérêt à suivre de plus près certaines de ces réunions bilatérales. Vous pourriez trouver certaines réponses au sujet de ce qui se passe.

[Français]

Mme Julie Vignola: Monsieur De Nardi, quelles sont vos observations à ce sujet?

[Traduction]

M. Tom De Nardi: Je ne vais pas prétendre être un expert en commerce dans ces domaines, mais je vais reprendre ce que j'ai entendu pendant les négociations. Si j'ai bien compris, c'est sous le gouvernement conservateur que l'AECG a été lancé. Il a été conclu par le gouvernement libéral, le gouvernement de l'époque, et je n'ai aucune prétention partisane d'un côté ou de l'autre. Ce n'est pas le sujet.

Cependant, ce que je peux vous dire, c'est que si les Européens ne respectent pas leur engagement d'importer notre bœuf ou peut-être même notre porc, je pense que nous devons nous demander quel est le produit qu'ils veulent. Notre système est censé être axé sur le client, basé sur le client, n'est-ce pas? Si vous n'avez pas présentement ce qu'ils veulent, au moins vous savez que le marché est là. Alors, vous devez créer quelque chose qu'ils veulent. C'est la loi de l'offre et de la demande, une chose très simple. C'est de l'économie de base. Il ne sert à rien d'essayer de vendre aux Européens quelque chose dont ils ne veulent pas.

En ce qui concerne le fromage, je peux en parler un peu. Je peux vous dire qu'au début, lorsque les fabricants européens ont su que les fabricants canadiens — les plus grands oligopoles au monde, selon eux — allaient obtenir une licence, ils ont grimpé dans les rideaux. Ils ont été très contrariés. Je le sais parce que je traite avec de nombreux fabricants.

Ce n'était pas l'esprit qui régnait à la table de négociations. Il s'agissait d'une sorte d'attrape-nigauds de dernière minute: « En passant, les fabricants prennent 50 %. » Pourquoi dirait-on cela? Comment voulez-vous vendre à votre concurrent sur un autre marché? Ce n'est pas ce qu'il faut faire. Ce que vous voulez, c'est que le marché soit vaste et diversifié pour que vous puissiez trouver toute une série de clients différents sans avoir à dépendre des grands oligopoles qui contrôlent 80 % du lait au Canada.

Ils ont quelque chose que nous voulons, à savoir, essentiellement, des fromages fins européens. Si nous devons leur rendre quelque chose, nous devons déterminer quels produits de bœuf ou de porc seront adéquats. Nous devons... Ce sont eux les clients, n'est-ce pas?

Si c'est là que nous allons avec ce genre de choses, je peux vous dire que nous n'avons pas vraiment joué franc jeu non plus. Ils ont été abasourdis. Ils ont capitulé, mais ils ont été outrés. Je sais pertinemment que c'est la réaction qu'ils ont eue.

J'espère avoir répondu à votre question.

• (1620)

La présidente: Le temps est écoulé. J'ai essayé de faire en sorte que les témoins aient l'occasion de s'exprimer et que la traduction soit claire.

Monsieur Cannings, vous êtes le suivant.

M. Richard Cannings (Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest, NDP): Merci, et merci à tous d'être ici aujourd'hui.

Tout cela est très intéressant et quelque peu compliqué. Ce dossier est un peu nouveau pour moi, alors j'apprends beaucoup.

Je vais commencer par M. Volpe, car j'aimerais essayer de comprendre ce que les fabricants de pièces automobiles veulent exactement. Cela rejoint en quelque sorte ce que M. De Nardi vient de dire à propos de la nécessité de produire quelque chose que le client veut.

Lorsque j'étais enfant, nous n'avions pas de voitures japonaises, ni même, je présume, de pièces de voitures japonaises au Canada. Puis, il y a eu une crise du prix de l'essence, et soudain Toyota, Nissan et Honda ont commencé à fabriquer des petites voitures qui ne coûtaient pas cher en carburant et qui ont connu une popularité monstre dans les années 1970. Il me semble, avec mon œil de néophyte, qu'ils ont utilisé cette conjoncture pour pénétrer profondément le marché nord-américain.

Il semble que vous considérez comme une barrière non tarifaire le fait que parce que nous produisons de grosses voitures lourdes qui ne sont pas économes en carburant, nous sommes en quelque sorte doublés par les Japonais. Je suppose qu'il s'agit effectivement de barrières non tarifaires. Or, nous devrions peut-être examiner cela de plus près et fabriquer quelque chose que le marché japonais souhaite.

C'est comme lorsque la Californie a renchéri sur les normes d'émission dans les années 1970 à cause du smog. Elle a établi ces normes et le marché nord-américain a capitulé parce que la Californie était un gros client.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Je suis peut-être à côté de la plaque, mais j'essaie de comprendre.

M. Flavio Volpe: Je remercie le député de dévoiler ainsi son âge vénérable.

Quand j'étais enfant, il y avait de grosses voitures ici. Les grosses voitures étaient américaines et les plus petites étaient japonaises. Les Japonais ont tiré pleinement avantage d'un vide dans le marché en nous offrant ce dont nous avons besoin, surtout avec la flambée des prix du carburant.

Nous utilisons des véhicules japonais ou européens. Les normes de conception de leurs véhicules quant à la taille et à la consommation de carburant tiennent en partie compte du prix du carburant. Elles tiennent aussi compte de la largeur des routes dans ces marchés. En Europe, il y a une taxe applicable aux cylindrées de deux litres et plus. Si vous allez en Europe, peu importe la raison, et que vous louez une voiture, vous remarquerez que l'on commence presque toujours par offrir des véhicules d'une cylindrée de deux litres ou moins. Le reste est un impôt de luxe versé chaque année par le propriétaire.

Je ne vais pas m'attarder aux critiques voulant que nous devions construire des produits plus attrayants pour les Européens et les Japonais. Je ne sais pas si je suis d'accord ou non avec cela. Il y a certes des arguments qui ont été avancés à cet égard au fil des ans. Ces produits sont construits ainsi en raison des routes et du prix du carburant. Nous avons de plus grosses voitures parce que nos routes sont plus larges et notre carburant, moins cher.

Je dis simplement que notre organisation, à tout le moins dans le cas des constructeurs nationaux, est d'avis qu'il faut être conscient de cela quand on négocie et qu'on déclare ensuite avoir accès au marché européen ou au marché japonais, et ce, malgré le fait que beaucoup de ce qui se passe dans le secteur de l'automobile repose sur des plateformes mondiales conçues pour homogénéiser davantage les préférences de la clientèle.

Les Japonais ont un marché de cinq millions de véhicules par an, mais ils en construisent neuf millions par an. C'est la réalité de leur production. Ils doivent exporter. Au Canada, nous construisons deux millions de voitures par an et en achetons deux millions par an. Il y a un équilibre. Le Partenariat transpacifique est plus avantageux pour eux. Nous n'avons pas conclu d'accord de libre-échange dans le cas de l'Accord économique et commercial global, puisqu'il y a un contingent. J'aurais certainement dit la même chose si nous avions concédé sur les exigences de contenu local en échange d'une réduction des barrières non tarifaires, ou à tout le moins si le sujet avait été abordé.

Ce dont ces voitures ont l'air n'est pas décidé à Toronto, à Ottawa, à Calgary, à Montréal ou à Vancouver. Dans ce pays, nous fournissons ce qui a été décidé à Detroit, à Tokyo et, de plus en plus maintenant, par les Allemands. Les intérêts canadiens ne contrôlent pas la conception, l'ingénierie, ni la taille des véhicules, contrairement aux intérêts japonais. Ils ont beaucoup plus d'incidence. Les Européens ont beaucoup plus d'incidence. Les Coréens ont beaucoup plus d'incidence.

Dans les accords commerciaux que nous avons conclus avec chacune de ces régions, nous avons réduit l'exigence en matière de contenu intérieur pour vendre une voiture sans franchise, mais sans remédier aux obstacles à l'entrée sur le marché. Le glas était loin d'avoir sonné pour le marché canadien, même s'il a concédé beaucoup d'espace de marché aux importations. Maintenant, on propose l'imposition de véhicules électriques, ce qui sera assurément confirmé cette année et qui exige qu'un certain pourcentage de véhicules vendus au Canada soient des véhicules électriques; sinon, les entreprises s'exposent à des amendes de 20 000 \$ par véhicule non conforme. Eh bien, beaucoup de ces entreprises se trouvent dans des pays signataires du Partenariat transpacifique et de l'Accord économique et commercial global qui vont atteindre ces cibles en important des véhicules pour les vendre aux Canadiens, parce que ce sera plus facile et rentable que d'avoir de petites productions ici où les véhicules seront assemblés par des Canadiens avec des pièces fournies par des Canadiens.

Il faut faire attention. Au moins, nous devons être informés...

• (1625)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Volpe.

Passons maintenant à M. Baldinelli pendant cinq minutes, je vous prie.

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci aux témoins d'être des nôtres cet après-midi.

J'aimerais commencer par M. De Nardi.

Vous avez parlé des accords commerciaux qui ont été conclus, soit le l'AECG, l'OMC, le PTPGP et l'ACEUM. Dans le cadre de ces accords, si je comprends bien, le Canada a accepté un accès cumulé de 10 % au marché une fois tous ces accords pleinement en vigueur.

Ce n'est pas tant que la dispute porte sur ce qu'est l'accès au marché comme tel, mais plutôt sur ce qu'est le contingent qui est ensuite réparti entre les transformateurs et les producteurs. De ce que j'en comprends, et vous avez soulevé des préoccupations là-dessus, il y a ces grands transformateurs canadiens qui ont des activités aux États-Unis et en Europe. Ce sont des sociétés internationales. Elles

sont en fait doublement avantageées par ces accords, ce qui laisse les petits producteurs comme vous dans la dèche.

Vous vous êtes adressé au gouvernement. Vous avez soulevé ces préoccupations. Vous avez demandé des modifications. Vous vous êtes adressé à Affaires mondiales. Vous avez contacté le bureau de la ministre. Vous avez écrit au ministère. Quelle a été sa réponse? Quelles ont été les mesures prises pour remédier à ces préoccupations pour les petits transformateurs? Comme vous le savez, dans ma collectivité, il y a Roman Cheese Products, un petit producteur-transformateur qui vend de la lasagne, des gnocchis et de la ricotta partout au pays.

Quelle est votre réponse à cela?

M. Tom De Nardi: D'abord, nous sommes en quelque sorte dans la catégorie des distributeurs. Je viens tout juste de structurer ça, mais c'est encore à petite échelle.

Oui, ce sont les transformateurs contre les distributeurs et, oui, les très grands transformateurs forment un oligopole dans ce pays. C'est indiscutable. Les plus grands transformateurs laitiers sont ceux qui profitent le plus de l'ACEUM et du PTP, qui ont la part du lion dans tout. Ils ont droit à un contingent d'importation et sont donc des distributeurs, mais c'est établi selon le volume. Dans le cas de Mondo Foods, si je vends un million de kilos de produits, ce qui correspond à mon volume total, et qu'un très grand transformateur vend des centaines de millions de kilos, il obtient 99,9 % du contingent, et moi 0,1 %.

C'est ainsi que ça fonctionne avec l'ACEUM, ce qui a changé. Auparavant, c'était un ratio 80-20, mais le Canada est resté sur sa position. Ils ont modifié l'accord, et maintenant nous sommes en conflit avec les États-Unis. Je ne sais pas comment tout ça va se terminer, mais nous verrons bien.

Même chose pour le PTP, qui demeure intact, puisqu'il y a un certain partage entre transformateurs et distributeurs. Pour ces groupes, seulement les transformateurs et les distributeurs sont visés. L'AECG, c'est autre chose. C'est celui qui est convoité, n'est-ce pas? Il est convoité en raison du fromage européen, qui a toujours été convoité et souhaité par beaucoup de gens au Canada. La demande est élevée. Au départ, ça ne devait toucher que les distributeurs et les détaillants. Il y a beaucoup d'études là-dessus. Je suis allé voir l'étude de 1992 sur la répartition des contingents d'importation telle que déposée au Parlement en 1992. Nous en parlons depuis ce temps-là. J'ai comparé ici, oui, nous avons comparé, pour parler de la répartition équitable et comment elle devrait fonctionner, mais ils ont obtenu la moitié de tout.

Dans le cas de Mondo Foods et de toute cette histoire de seuil, il y a une série de règles pour les transformateurs, entre les grands et les petits, ce que je ne leur reproche pas, mais il y a une série de règles tout à fait différentes pour les distributeurs comme moi et les détaillants. Cette cible mouvante, cette incertitude quant à notre place d'une année à l'autre, a tué mon entreprise, comme j'en ai témoigné.

Que dit Affaires mondiales? On ne veut plus me parler, du moins pas les hauts fonctionnaires. Il y a eu courriel sur courriel et maintes conversations qui commencent très gentiment, donc soit ils ont les mains liées, soit ils sont indifférents. C'est l'un des deux. Ils ont les mains liées parce qu'ils n'ont pas le pouvoir d'agir ou ils sont indifférents parce qu'ils ne s'en soucient tout simplement pas.

En fait, je vais vous répéter une phrase que les gens d'Affaires mondiales m'ont dite. Un cadre supérieur m'a dit: « Tom, il y a des gagnants et des perdants dans ce jeu, et vous êtes du mauvais côté de la clôture. » Eh bien, dites ça à la banque quand vous voulez payer votre hypothèque sur l'entreprise que vous venez de bâtir.

C'est inacceptable. Ils refusent de me parler. Ils refusent de m'écrire — le directeur, le directeur adjoint et l'analyste principal en politique commerciale — alors que j'ai fait partie de leurs solutions pendant tant d'années. Ils sont venus me voir si souvent pour que je participe à leurs études, madame la présidente.

• (1630)

M. Tony Baldinelli: C'est tout à fait décevant d'entendre ça.

Comme aiment le dire nos dirigeants, de ce côté-ci, il y a les serveurs, pas les maîtres. Nous devrions écouter ce que toutes ces entreprises présentes au pays ont à dire sur ce qui conviendrait mieux à leur secteur. Il semble y avoir... Des changements sont nécessaires par rapport à la répartition de ce contingent.

Une entreprise appelée Tree of Life est venue témoigner devant ce comité. Elle importe une crème de spécialité du Royaume-Uni pour le thé à l'anglaise et ainsi de suite. Tree of Life a déclaré que, pendant presque deux ans, elle n'a pas été capable d'importer de la crème sur le marché canadien malgré le fait qu'il n'y a pas d'offre intérieure, ce qui a pénalisé ses milliers de clients.

À quoi est-ce dû? S'il n'y a pas d'offre intérieure, pourquoi n'est-elle pas en mesure d'obtenir un contingent pour importer ce produit qui répondrait à la demande de son marché et lui permettrait de maintenir ses activités, et donc d'assurer sa survie? Des changements sont nécessaires ici. Avez-vous parlé directement à la ministre à cet effet? Avez-vous demandé à parler directement à son bureau?

M. Tom De Nardi: Madame la présidente, j'adorerais parler directement à la ministre. J'y suis tout à fait ouvert. Je m'envolerais des Territoires du Nord-Ouest à destination d'Ottawa pour pouvoir lui parler.

Si vous me le permettez, madame la présidente, je serais heureux si on revenait plus ou moins à la mise en œuvre des seuils de répartition à l'origine de l'AECG.

M. Tony Baldinelli: Donc, il n'est pas question d'accès ici, mais de répartition...

La présidente: Monsieur Miao, la parole est à vous pendant cinq minutes. Allez-y.

M. Wilson Miao (Richmond-Centre, Lib.): Merci à tous les témoins d'être des nôtres aujourd'hui.

Je vais garder ça simple parce que le commerce est très important, pas seulement pour n'importe quel autre pays, mais pour le Canada. Nous entendons parler de problèmes.

Monsieur De Nardi, vous en avez cité quelques-uns.

Je crois que j'aimerais poser cette question à tous les témoins présents. Selon vous, quel est le principal problème relatif aux barrières commerciales non tarifaires dans les accords commerciaux existants et quel genre de suggestions ou de recommandations feriez-vous au Comité afin qu'il en tienne compte dans toute négociation future de ces accords?

Je pourrais commencer par Mme Bradbury, tiens.

• (1635)

Mme Nathalie Bradbury: Évidemment, les femmes constituent 51 % de la population. Elles sont partout. Les femmes sont les principales consommatrices. Des études mondiales indiquent que les femmes affectent 90 % de leur revenu personnel à leur foyer, à leurs enfants et à leur domicile, ce genre de choses, tandis que les hommes, toujours selon ces études, y affectent 35 % de leur revenu, ce qui veut dire que les femmes jouent un rôle très important dans la société et l'économie.

Tout ce qui peut être fait pour permettre aux femmes d'être des travailleuses ou des employées ou, espérons-le, de gravir les échelons de la chaîne de valeur serait bienvenu.

J'ai mentionné plus tôt les initiatives internationales avec l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, donc il y a là du travail plus ciblé. Je crois que la solution est de travailler en partenariat. Toutes les barrières non tarifaires sont très coûteuses.

Toute solution qui est le fruit de partenariats... Aussi, certaines grandes sociétés comprennent cela, tout comme Mary Ng le comprend dans sa stratégie de premier plan. Je présume que je pourrai expliquer le point sur les grandes sociétés à la prochaine question.

M. Wilson Miao: Merci.

Allez-y, s'il vous plaît, monsieur De Nardi.

M. Tom De Nardi: Madame la présidente, je crois que le problème principal est celui de la répartition, du point de vue des accords comme tels, qui est très largement en faveur des très grands acteurs de l'industrie. C'est le problème principal.

La solution, selon moi, est de garder à l'esprit l'essence même de ces négociations, ce qui veut dire que, si nous avons une série de règles... La solution est que, s'il y a une série de règles, vous devez vous y tenir de façon stricte d'emblée. Nous les avons changées ou nous nous en sommes éloignés à quelques reprises jusqu'à maintenant.

M. Wilson Miao: Merci.

Allez-y, monsieur Trew.

M. Stuart Trew: Dans la lignée de ma déclaration liminaire, je vous dirais que je ne peux pas penser à une barrière non tarifaire en particulier qui soit plus grave ou importante que les autres et sur laquelle devrait se pencher le Canada actuellement. Je crois qu'elles sont toutes liées à des contextes très précis et à des secteurs très ciblés, et que l'on devrait les aborder de cette façon.

À mon sens, l'un des problèmes avec la politique commerciale canadienne est qu'elle tente d'appliquer une approche punitive unique à toutes ces questions ciblées et très complexes, soit rendre les chapitres portant sur les obstacles techniques au commerce toujours plus stricts pour le gouvernement en espérant que cela aura une incidence. L'histoire montre que ce n'est pas le cas. Toutes ces questions dont nous discutons sont vieilles de plusieurs décennies et aucun accord commercial signé par le Canada n'est parvenu à les résoudre.

J'estime que différentes solutions sont nécessaires. C'est ce que je dirais, mais si je pouvais en nommer une, et vous l'avez déjà abordé, ce serait probablement les lois américaines sur les recours commerciaux. C'est un autre sujet, qui a déjà fait l'objet d'une étude par ce comité.

M. Wilson Miao: Merci.

C'est maintenant à vous, à l'écran, monsieur Volpe.

M. Flavio Volpe: Je dirai seulement une chose. Je crois que nous devons admettre qu'une politique industrielle dans de nouvelles régions rend possible la perte de notre part de marché au profit d'acteurs surprise si nous n'en tirons pas un avantage réciproque. Je parle ici des Vietnamiens, mais qui aurait pu dire, il y a cinq ans, que la Turquie aurait une entreprise appelée Togg qui vendra des véhicules partout dans le monde?

À moins d'avoir un constructeur automobile national, je crois que nous devons approcher les accords commerciaux actuels et futurs avec les pays qui ont des constructeurs automobiles nationaux avec un peu plus de prudence.

M. Wilson Miao: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Madame Vignola, vous avez la parole.

[Français]

Mme Julie Vignola: Merci beaucoup, madame la présidente.

À titre de négociateur, le Canada a été soit naïf, soit un mauvais négociateur qui a bâclé les détails et l'analyse des impacts de ce qu'il était sur le point de signer, soit un très mauvais analyste des marchés qu'il espérait atteindre, soit l'ensemble de ces trois facteurs.

Messieurs Trew et De Nardi, mon analyse est-elle juste ou ai-je un petit peu trop simplifié?

Je voudrais confirmer avec vous que j'ai bien compris et bien résumé ce que vous avez dit plus tôt.

• (1640)

[Traduction]

M. Tom De Nardi: Je ne sais pas si je suis qualifié pour répondre à cette question et je ne crois pas que je vais vous donner la réponse que vous souhaitez.

Je dirai simplement que, dans tout marché, vous devez comprendre ce que veulent les clients. Si les négociateurs canadiens à l'époque ne comprenaient pas le type de bœuf ou de porc que voulaient les Européens, eh bien, je suppose qu'ils n'ont pas fait leurs devoirs.

Puis-je revenir brièvement sur quelque chose soulevé plus tôt?

J'aimerais vous dire que les Néo-Zélandais et les pays membres du PTP sont tout aussi déçus de la répartition de beaucoup de produits pour lesquels ils ont adhéré à l'accord, que ce soit la mozzarella, le cheddar... La part qu'on leur a accordée n'a jamais été respectée. Il y a littéralement des centaines de milliers de kilogrammes à la fin de l'année. Je suis persuadé qu'ils sont tout aussi déçus et qu'ils se posent probablement la même question que vous venez de me poser.

Je ne sais pas si j'ai assez répondu pour vous. Je suis désolé. Je ne peux pas être plus précis.

[Français]

Mme Julie Vignola: Je vous remercie beaucoup.

Vous dites qu'il y a des devoirs à faire et des performances à améliorer, de toute évidence tant chez nos producteurs et nos fabricants que chez nos distributeurs.

Monsieur Trew, est-ce que je résume bien vos propos?

M. Stuart Trew: Merci encore de la question.

[Traduction]

Je ne connais pas non plus la réponse à cette question. Vous disposez d'un certain nombre de réponses qui semblent toutes être sensées.

Je le répète, les préférences des consommateurs entrent également en ligne de compte. Les Européens savent quel type de viande de bœuf ils aiment et n'aiment pas et quelles méthodes de production ils aiment et n'aiment pas. Cette situation est davantage liée aux préférences des consommateurs qu'aux stratégies ou tactiques de négociation du Canada.

Le pouvoir est également en jeu. Notre pays est beaucoup plus petit que l'Union européenne.

La présidente: Je vous remercie. Je crois que vous avez tous très bien répondu à ces questions.

Monsieur Cannings, vous avez la parole pendant deux minutes et demie.

M. Richard Cannings: D'accord.

Je reviendrai brièvement à M. De Nardi en raison de ce qu'il a dit au sujet de la Nouvelle-Zélande et des contingents tarifaires pour le cheddar. Je l'interrogerai pour pouvoir comprendre ce qui dérange les Néo-Zélandais et pour quelles raisons cela les dérange.

Leur mécontentement est-il lié à leurs négociations, ou simplement à la façon dont nous agissons? C'est ce qui m'a dérangé.

M. Tom De Nardi: Chaque pays s'est engagé dans les négociations et les accords avec la meilleure foi possible. Le Canada a accepté de donner aux pays du PTP un certain accès à notre marché pour des produits tels que la mozzarella, le cheddar, le beurre, etc. Ce contingent n'est jamais rempli. Les consommateurs canadiens, ou probablement les fabricants, les distributeurs et tous ceux qui ont accès à ce contingent... Il est disponible. Vous pouvez importer autant de fromage que vous voulez, mais pour une raison ou une autre, notre marché ne l'apprécie pas. Que le fromage soit difficile à utiliser ou qu'il y ait un autre problème, il y a quelque chose dans ce produit que notre marché n'apprécie pas. Une grande partie du contingent n'est pas utilisé chaque année. Il n'est pas utilisé complètement.

Je suis sûr que les pays du PTP, en particulier la Nouvelle-Zélande, disent: « Oh, je me suis engagé dans cette négociation en pensant que vous importeriez tout ce fromage, car voyez l'accès que vous m'avez accordé. Cependant, le contingent n'est pas utilisé ». Ils ressentent peut-être la même chose que les Canadiens en ce qui concerne la viande de bœuf.

C'est ce que j'essayais de faire valoir. Ai-je rendu cela...?

M. Richard Cannings: Je suppose que oui. Je me demandais simplement pourquoi le contingent n'est pas utilisé. Le prix du fromage n'est-il pas acceptable? Je vais régulièrement en Nouvelle-Zélande, et le fromage y est excellent.

M. Tom De Nardi: Yes. Un certain nombre de raisons pourraient expliquer cette inutilisation.

L'établissement des prix ne réglerait probablement pas le problème, même si la fixation des prix est un problème. La Nouvelle-Zélande est un acteur du marché des produits de base. Elle produit certains des produits de qualité les moins chers du monde. Toutefois, certains clients ont l'impression que quelques-uns de ces produits sont congelés. Ils ne réagissent pas de la même manière. Parfois, le prix est problématique. Parfois, c'est parce que le fromage a passé beaucoup de temps sur le bateau et qu'il a été congelé et décongelé. Il n'est tout simplement pas à la hauteur des normes des consommateurs.

• (1645)

M. Richard Cannings: Merci.

La présidente: Monsieur Seeback, vous avez la parole pendant cinq minutes.

M. Kyle Seeback (Dufferin—Caledon, PCC): Merci, madame la présidente.

Je tiens à poser quelques questions à M. Volpe d'abord.

M. Kingston a comparu devant le Comité pour parler des automobiles, évidemment. Toutefois, je suis curieux de connaître la réponse à la question suivante: le manque d'uniformité dans les réglementations constituerait-il une barrière non tarifaire?

Dans l'exemple donné par M. Kingston, il a déclaré que « nous devons maintenir l'alignement réglementaire avec les États-Unis », car c'est là que la plupart de nos automobiles sont exportées. Il parlait des normes canadiennes en matière de véhicules électriques et de carburants propres, qui sont en quelque sorte en désaccord avec les normes ou réglementations américaines qui régissent les émissions d'échappement.

Je ne sais pas si vous en savez beaucoup à ce sujet ou s'il s'agit d'une nouvelle barrière non tarifaire qui pourrait exister entre nous et notre plus grand partenaire commercial.

M. Flavio Volpe: Je vous remercie de votre question.

M. Kingston et moi nous entendons à ce sujet, parce qu'à mon avis, nous partageons tous les mêmes intérêts. Il est extrêmement important d'aligner complètement notre réglementation dans le secteur automobile sur celle de Washington. Je mentionne « Washington » parce qu'il arrive que nous regardions ce qui se passe à Sacramento et que nous indiquions que nous aimons ce que fait le California Air Resources Board. Nous estimons que cet organisme de réglementation est un peu plus ambitieux. Il semble qu'il soit en train de mettre en place une coalition d'États qui représentent environ 40 % du marché, et sa norme est la plus élevée.

Nous travaillons tous dans des entreprises. Les automobiles et les pièces détachées sont vendues dans un monde où les bénéfices avant intérêts, impôts et amortissements ne comportent qu'un chiffre, et ce, en fabriquant une plateforme de véhicule et un type de pièces compatibles avec une configuration donnée qui peuvent être vendues dans toute l'Amérique du Nord. Bien qu'il puisse être intéressant de créer un marché un peu refermé, afin de fournir un récit au Canada — un récit de leadership, aussi noble soit-il —, cela désavantage l'industrie manufacturière canadienne, car ce qui se produira, et nous l'avons observé précisément, c'est que les entreprises devront soit créer un produit « réservé à des administrations infranationales », soit retirer le produit du marché.

M. Kyle Seeback: Semblons-nous nous aligner un peu plus sur Sacramento que sur Washington? Est-ce ce que vos propos sous-entendent un peu?

M. Flavio Volpe: Le Canada s'oriente dans cette direction, mais nous l'avons prévenu de ne pas le faire, car je pense que cela nuira à notre empreinte manufacturière.

M. Kyle Seeback: D'accord. Merci beaucoup.

Monsieur De Nardi, en ce qui concerne les importateurs de fromage, il me semble que la barrière non tarifaire est créée par le gouvernement du Canada, étant donné la façon dont les contingents tarifaires sont attribués pour l'accès au marché canadien; ils sont tous attribués aux producteurs, et la façon dont vous les attribuez n'est pas transparente.

Quelle serait la solution à ce problème ici au Canada? Comment pourrions-nous régler ce problème afin de créer une certitude pour les importateurs comme vous et pour tous les autres importateurs de l'ensemble du pays?

M. Tom De Nardi: En ce qui concerne l'AECG, sans détruire l'ensemble du système et sans exclure complètement les fabricants de l'équation — disons simplement que la situation actuelle reste la même —, nous pourrions au moins revenir à un ensemble de règles que nous considérons comme justes et équitables.

Vous aviez un ensemble de règles concernant les grands et les petits groupes. Ces règles ont changé en raison de conséquences involontaires. Je pense qu'il faut vraiment revenir à l'esprit de départ de l'accord et rendre les choses transparentes. Pour une entreprise comme la mienne, si vous savez que le seuil est d'environ un million de kilogrammes, vous prenez la décision en tant que chef d'entreprise. C'est à vous de décider si vous allez vendre plus de produits et perdre ce contingent ou si vous allez rester en dessous de ce seuil. Il vous appartient de vendre moins de produits, de les vendre peut-être un peu plus cher, de gagner davantage d'argent et de garder ce contingent pour vous. Voilà ce que je dirais.

À l'heure actuelle, mon entreprise est entre les mains d'Affaires mondiales. D'une certaine manière, cela n'a pas de sens. Il n'est jamais bon que le gouvernement du Canada dirige votre entreprise.

En ce qui concerne les autres catégories, je pense que vous devez adopter une approche semblable à celle que vous avez adoptée dans le cadre de l'AECG, si c'est la façon dont nous voulons maintenir les choses. Dans ce scénario, il y a une répartition, un partage, entre les distributeurs et les fabricants, si c'est bien la voie que nous voulons suivre. À l'heure actuelle, les fabricants sont très fortement avantagés, comme je l'ai souligné précédemment.

• (1650)

M. Kyle Seeback: Diriez-vous qu'il serait plus juste de procéder à une répartition plus équitable?

M. Tom De Nardi: Oui, il faudrait qu'il y ait une juste répartition à parts égales des contingents entre les distributeurs et les fabricants. On pourrait ajouter les détaillants à cette équation si on le souhaite.

M. Kyle Seeback: Quelle est la répartition actuelle?

M. Tom De Nardi: Dans quelle catégorie, monsieur?

M. Kyle Seeback: Pardon. En ce qui concerne les importations, quel pourcentage des contingents les producteurs reçoivent-ils et quel pourcentage des contingents les importateurs reçoivent-ils?

M. Tom De Nardi: Ce pourcentage est différent pour chacun des accords. En ce qui concerne l'AECG, 50 % des contingents sont attribués aux fabricants et 50 % aux distributeurs et aux détaillants, qui comptent quatre groupes. J'ai expliqué ce qui m'est arrivé lorsque je suis passé du petit au grand groupe. Il faut remédier à ce problème. Il faut réorganiser la répartition en raison de cette conséquence involontaire.

La première catégorie compte trois acteurs, notamment les fabricants qui reçoivent 50 % des contingents et les distributeurs et détaillants qui reçoivent les 50 autres %. Voilà l'AECG.

Dans le cas de l'ACEUM, les contingents ne sont accordés qu'aux distributeurs et aux fabricants, et non aux détaillants. À l'heure actuelle, dans le cadre de l'ACEUM, plus vous vendez, plus vous recevez de contingents, de sorte que Mondo Foods ne reçoit rien par rapport à ces énormes laiteries qui pompent des millions de litres de lait. Elles obtiennent tous les contingents, et nous ne recevons rien.

Le PTP est un peu différent. Il existe un mécanisme de partage, de sorte que si vous êtes un distributeur et que vous présentez une demande, vous obtenez une part équitable d'une catégorie en fonction du nombre de demandes reçues. Ce mécanisme n'est pas ce qu'il y a de mieux, mais il n'est pas horrible, et ce, tant pour le beurre que pour le fromage.

La présidente: Je suis désolée, monsieur De Nardi. Je ne souhaitais pas du tout vous interrompre, mais j'espère que vous avez fait valoir votre argument.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Arya.

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

Monsieur De Nardi, cette étude porte sur les barrières commerciales non tarifaires dans les accords internationaux. Pourriez-vous décrire rapidement le statut des barrières commerciales qui existent au Canada en ce qui concerne les échanges entre les provinces? S'agit-il d'un problème important auquel vous faites face?

M. Tom De Nardi: En ce qui concerne les importations, non, ce n'est pas un problème.

M. Chandra Arya: Je veux dire, en ce qui concerne le commerce à l'intérieur du Canada entre, disons, le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique.

M. Tom De Nardi: Vous savez, monsieur, que nous avons une gestion de l'offre dans notre pays, et que chaque province peut produire une certaine quantité de lait, si vous voulez. La majeure partie de ce lait est concentrée au Québec et en Ontario, puis en Colombie-Britannique et en Alberta. Les Prairies ne produisent pratiquement rien du point de vue de la production laitière nationale.

En ce qui concerne le lait et la situation des agriculteurs... Par ailleurs, mon père était agriculteur. Je soutiens donc les agriculteurs.

Je ne sais pas si j'ai répondu à la question, mais c'est...

M. Chandra Arya: Ça va. Merci.

Madame Bradbury, je ne sais pas dans quels pays vous avez travaillé en tant que commissaire au commerce, mais lorsqu'il existe des barrières non tarifaires, quelle est la meilleure façon de composer avec elles? Faut-il avoir recours aux mécanismes de règlement des différends prévus dans les accords de libre-échange ou entamer

des négociations directes au niveau ministériel, par exemple? Quelle est la meilleure façon de régler ces questions?

Mme Nathalie Bradbury: Comme le disait mon collègue, M. Trew, les barrières non tarifaires présentent des aspects positifs et d'autres aspects qui le sont moins. À bien des égards, il est préférable de respecter les contraintes du système. En ce qui concerne les droits de propriété intellectuelle, il est préférable de respecter les contraintes du système afin d'aider, entre autres, les petits producteurs et les producteurs autochtones à apprendre comment fonctionne le système et à le faire fonctionner à leur avantage.

La contrefaçon, par exemple, est un énorme problème. Elle représente aujourd'hui de 2 à 3 % du commerce international, ce qui est assez incroyable. Ce problème touche de nombreux producteurs autochtones. En respectant les contraintes du système, vous pouvez le faire fonctionner à votre avantage.

Je ne veux pas participer au débat sur...

M. Chandra Arya: Merci.

Madame la présidente, j'adresserai ma prochaine question à M. Volpe.

Vous avez mentionné les obstacles commerciaux que nous affrontons au Japon et au Vietnam. Ces obstacles sont-ils communs à tous les pays qui exportent les mêmes produits que nous vers le Japon et le Vietnam, que ce soit du Canada vers le Japon ou des États-Unis vers le Japon?

• (1655)

M. Flavio Volpe: Non, mais il y a divers scénarios. Les réglementations européennes ressemblent un peu aux réglementations japonaises. Vous verrez beaucoup de similitudes entre leurs produits, en ce sens que ce qui est fabriqué et vendu en Europe ressemble un peu plus à ce qui se vend au Japon, et on observe la même chose entre la Corée et le Japon. Toutefois, les marchés nord-américains, dont les produits proviennent de n'importe lequel des trois pays nord-américains, font face aux mêmes barrières non tarifaires.

M. Chandra Arya: Pour revenir à ces barrières non tarifaires, je poserai la même question que tout à l'heure. Je demande encore une fois si les mécanismes de règlement des différends prévus dans les accords sont le meilleur moyen de composer avec ces barrières, ou s'il est préférable d'interagir avec les gouvernements concernés. Quelle est la meilleure façon de composer avec ces barrières?

M. Flavio Volpe: Le PTPGP ne prévoit aucun mécanisme. Lorsque nous l'avons finalement signé — il a été négocié par un gouvernement et signé par un autre —, nous avons précisé qu'il y avait des lettres d'accompagnement. J'ai déclaré à l'époque que ces lettres d'accompagnement ne valaient rien, et cela n'a pas vraiment changé depuis. Nous devons simplement travailler de façon plus intelligente.

M. Chandra Arya: La question que j'adresse à M. Trew est la même.

Chaque fois qu'un pays met en oeuvre des barrières non tarifaires, il se peut qu'elles s'appliquent à toutes les exportations vers ce pays, à toutes les importations de ce pays en provenance de divers exportateurs. Est-il préférable d'unir nos efforts à ceux d'autres pays semblables pour régler ces problèmes, ou faut-il agir individuellement? Lorsqu'un exportateur canadien se heurte à des barrières commerciales en vendant ses produits au Japon ou à un autre pays, un mécanisme bilatéral est-il la meilleure façon de régler ces problèmes?

M. Stuart Trew: Je présume que cela dépend des cas.

Dans certains cas, il est tout à fait logique de passer par l'OMC. J'ai mentionné la procédure de notification du Comité sur les obstacles techniques au commerce. Souvent, les pays s'unissent lorsqu'une mesure mise en oeuvre ailleurs ne leur plaît pas — lorsque des exportateurs communs sont en cause, par exemple —, mais dans certains cas, il est plus judicieux de procéder de manière bilatérale. Il serait peut-être souhaitable que les choses restent plus confidentielles, par exemple, dans le contexte des relations commerciales Canada-États-Unis ou Canada-Mexique.

La présidente: Je vous remercie.

Je remercie également nos témoins.

Monsieur De Nardi, je vous ai interrompu parce que nous avons dépassé le temps qui nous était imparti, mais si vous souhaitez finir

d'exposer le troisième argument que vous alliez faire valoir, je vous céderai la parole pendant une minute.

M. Tom De Nardi: Je crois que cela concernait les barrières commerciales qui existent dans l'ensemble du pays.

Mon seul argument, c'est qu'il y a une gestion de l'offre dans notre pays et que nous ne sommes pas près de nous en débarrasser, je pense, parce qu'il y a trop de petits producteurs laitiers dans l'ensemble du pays.

Ce que j'aimerais souligner, c'est qu'il y a littéralement des centaines, voire des milliers, de fermes laitières dans tout le pays, mais qu'il y a très peu de fabricants — moins de 50 — et que 80 % de ce lait est contrôlé par trois ou quatre entreprises.

La présidente: Je vous remercie.

De plus, je remercie infiniment tous nos témoins. Nous leur sommes très reconnaissants de leurs témoignages.

Nous allons suspendre la séance parce que nous devons poursuivre nos travaux à huis clos.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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>