



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 092 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 4 décembre 2017

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le lundi 4 décembre 2017

• (1530)

[Traduction]

Le vice-président (M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC)): La séance est ouverte.

Bonjour à tous. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous allons procéder à notre séance d'information sur les négociations en cours de l'accord de libre-échange nord-américain.

Nous allons commencer très bientôt, mais avant cela, je veux souhaiter la bienvenue à nos deux témoins et les remercier de leur présence. Je sais que vous avez été très occupés. Sachez par conséquent que le fait que vous ayez bloqué du temps dans vos horaires chargés pour venir nous voir et faire le point sur ces négociations est très apprécié.

Du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, nous recevons Dany Carrière, qui est la directrice des négociations commerciales pour l'Amérique du Nord, et Steve Verheul, qui est sous-ministre adjoint de la Direction des politiques et des négociations commerciales. Soyez les bienvenus. Nous sommes heureux que vous soyez là.

Je crois que vous êtes familiers avec le fonctionnement des comités. Nous allons commencer par vos déclarations liminaires, puis il y aura une période de questions d'environ deux heures. La séance n'est pas télédiffusée en direct, mais il y a une caméra de Global TV. Les délibérations seront donc relayées à d'autres réseaux une fois que nous aurons terminé.

Je vais maintenant laisser la parole à M. Verheul. Nous allons d'abord écouter sa déclaration liminaire, puis les membres du Comité pourront lui poser quelques questions.

M. Steve Verheul (sous-ministre adjoint, Politique et négociations commerciales, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci beaucoup. Bonjour à tous et merci à vous, monsieur le président.

Je m'appelle Steve Verheul, je suis négociateur en chef du Canada pour l'ALENA et sous-ministre adjoint de la Direction des politiques et des négociations commerciales d'Affaires mondiales Canada. Je suis accompagné aujourd'hui de Mme Dany Carrière, qui est coordinatrice principale des politiques de l'ALENA et directrice des négociations commerciales pour l'Amérique du Nord à Affaires mondiales Canada.

Je vous remercie de m'avoir invité à venir faire le point sur les négociations de l'ALENA. Je voudrais saisir cette occasion pour reconnaître le travail effectué par le Comité durant ses audiences sur l'ALENA, y compris lors des consultations pancanadiennes et internationales. L'information que ces rapports fournissent est très précieuse, et je vous en sais gré.

Comme c'est ma première comparution devant ce comité depuis le lancement des négociations au mois d'août, je vous donnerai un aperçu des rondes de négociations que nous avons eues jusqu'à présent et je vous indiquerai par la suite où en sont les pourparlers.

Comme vous le savez tous, les négociations en vue de moderniser l'ALENA ont été officiellement lancées par les trois ministres responsables de l'accord le 16 août 2017, à Washington D.C. Jusqu'à présent, nous avons tenu une succession rapide de cinq rondes de négociations. Chaque ronde était constituée d'une trentaine de tables de négociations portant d'une part sur des thèmes traditionnels en matière d'accord commercial, comme le traitement national, l'accès aux marchés des biens, l'investissement, le commerce transfrontalier des services et les marchés publics, et d'autre part sur des thèmes commerciaux plus récents comme le commerce numérique, les bonnes pratiques réglementaires et les petites et moyennes entreprises.

Le Canada a accueilli la troisième ronde des négociations à Ottawa il y aura bientôt deux mois. Près de 600 délégués nationaux étaient présents, sans compter quelque 300 journalistes, une centaine d'intervenants et 75 représentants des provinces et des territoires.

Après les trois premières rondes, les partenaires de l'ALENA ont annoncé les conclusions concernant les chapitres sur la concurrence et les PME. À la fin de la quatrième ronde, les ministres se sont réunis pour faire le point sur les négociations, comme ce fut le cas lors des deuxième et troisième rondes. Étant donné la portée et la complexité des négociations, les ministres ont décidé de prolonger le délai entre les rondes afin de procéder à d'autres travaux techniques et consultations nationales. Ils ont également réaffirmé l'objectif de parvenir à un accord dans un délai raisonnable.

Le Mexique a récemment accueilli la cinquième ronde des négociations à Mexico où il a été annoncé que Montréal accueillera la sixième ronde du 23 au 28 janvier 2018. Avant cette prochaine ronde des négociations, les négociateurs poursuivront leurs travaux à Washington D.C du 11 au 15 décembre.

Comme vous le savez, les objectifs du Canada dans le cadre de ces négociations sont fondés sur des consultations approfondies et continues avec les Canadiens, à savoir les entreprises, la société civile, les syndicats, les peuples autochtones et les milieux universitaires. Le gouvernement du Canada a rencontré plus de 900 intervenants canadiens, incluant différentes collectivités locales à l'échelle du pays, tout en poursuivant les pourparlers avec les parties prenantes durant les rencontres de l'ALENA et entre les rondes. Le gouvernement a en outre reçu plus de 44 000 mémoires par l'intermédiaire de la *Gazette du Canada*, sur le site Web des consultations en ligne de l'ALENA et par courriels adressés directement à l'équipe de consultation de l'ALENA.

Ces vastes consultations sont une occasion unique pour les Canadiens représentant les nombreuses régions et populations de notre société de donner leur point de vue sur les priorités du Canada dans ces négociations.

De plus, pour nous assurer que les prises de position du Canada sont bien orientées, nous avons établi un vaste mécanisme de consultation qui comprend un comité directeur et mobilise divers groupes sectoriels. Ces groupes appartiennent notamment aux secteurs de l'agriculture, de l'automobile et des pièces, de la société civile, de la culture, de l'énergie, des infrastructures et des marchés publics, de la main-d'oeuvre, des métaux, des services et des transports.

Nous travaillons également en étroite collaboration avec nos collègues provinciaux et territoriaux qui se déplacent là où ont lieu les négociations pour s'enquérir sur une base régulière des plus récents développements dans les pourparlers.

Globalement, l'objectif du Canada est d'en arriver à transformer un accord déjà valable en un accord moderne et progressiste. Nous souhaitons que l'ALENA puisse relever pleinement les défis du XXI^e siècle. C'est donc dire que nous devons réduire les formalités administratives, harmoniser les règlements là où il est logique de le faire, et rendre la circulation des biens et des services plus efficace pour nos entreprises.

Nous croyons également que l'ALENA doit être plus progressiste et inclusif. Dans cette optique, le Canada cherche à y intégrer d'importants chapitres sur le travail et l'environnement, à renforcer le droit des gouvernements à réglementer dans l'intérêt public, à renforcer la collaboration à des activités visant à promouvoir l'égalité des sexes par l'inclusion d'un chapitre sur le commerce et l'égalité des sexes, et enfin, à accroître la participation des peuples autochtones au commerce nord-américain.

• (1535)

À cette fin, lors de la cinquième ronde qui s'est tenue au Mexique, le Canada a déposé son projet d'inclure un chapitre sur le commerce et les peuples autochtones. Ce chapitre vise à permettre aux peuples autochtones de tirer un meilleur parti des débouchés d'un ALENA modernisé.

Pour le moment, les négociations de l'ALENA se déroulent sur deux fronts. Le premier front est la voie traditionnelle où l'on pourra voir se concrétiser de véritables améliorations dans un certain nombre de domaines, notamment les télécommunications, les bonnes pratiques en matière de réglementation, les douanes et la facilitation des échanges commerciaux, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les annexes sectorielles, les services financiers, la lutte contre la corruption, les obstacles techniques au commerce et bien d'autres. Ce sont les domaines auxquels nos parties prenantes attribuent la plus grande importance. C'est un message que nous continuons d'entendre régulièrement lors de nos consultations.

Comme dans toute négociation, il existe des domaines complexes où le Canada a des approches et des objectifs qui diffèrent de ceux de ses partenaires commerciaux. Il en va de même pour l'ALENA. Un de ces domaines inclut la valeur des panels spéciaux binationaux pour les droits antidumping et compensateurs, ou le chapitre 19, que les États-Unis cherchent à éliminer et que le Canada cherche à améliorer. Cela dit, nous nous attendions à ce qu'il y ait des difficultés.

Ce qui pose vraiment problème, ce sont les propositions extrêmes déposées par les États-Unis aux troisième et quatrième rondes et qui s'inscrivent aux termes du deuxième front. Il s'agit notamment de l'ensemble des règles d'origine pour le secteur de l'automobile,

d'une proposition de marché public fondée sur un dollar pour chaque dollar versé, approche non conventionnelle pour le règlement des différends, et d'une disposition de caducité.

En ce qui concerne les règles d'origine pour les automobiles, les États-Unis proposent un teneur en valeur régionale de 85 %, un contenu américain de l'ordre de 50 % et la traçabilité de tous les intrants. La proposition est tout à fait inapplicable et elle nuirait non seulement au secteur de l'automobile canadien et mexicain, mais également au secteur de l'automobile américain. Le Canada et le Mexique ont tous deux souligné les effets négatifs de la proposition américaine pour les États-Unis et l'Amérique du Nord en général.

En ce qui a trait aux marchés publics, les États-Unis ont déposé une proposition fondée sur un dollar pour chaque dollar versé qui, aux termes de l'Accord, éliminerait pratiquement l'accès du Canada aux marchés publics américains. Le Canada a rejeté cette proposition considérée comme tout à fait irréalisable, et sachez que nous ne nous engagerons pas sur cette base.

Quant au règlement des différends, les Américains tentent par cette proposition de revenir à une époque antérieure à l'Organisation mondiale du commerce où les plus grandes économies l'emportaient sur les plus petites. Les engagements commerciaux exécutoires sont fondamentaux et constituent un élément essentiel à tout accord commercial, y compris l'ALENA. Le Canada entend respecter ce principe fondamental de la mise en oeuvre efficace des obligations légales.

Pour ce qui est de la disposition de caducité, les États-Unis proposent que l'entente expire au bout de cinq ans, à moins que les parties ne conviennent de la prolonger. Le Canada est d'avis que cela créerait un climat commercial instable et nuirait à l'investissement étranger en Amérique du Nord. Nous continuons de nous opposer à cette proposition ainsi qu'aux autres propositions extrêmes.

Les États-Unis ont également proposé l'élimination totale des tarifs canadiens sur le lait, la volaille et les oeufs, sans proposer l'élimination des leurs, là où dans certains cas, ils ont davantage de protections sur les produits tels que le lait, le sucre et les produits contenant du sucre, et autres. Cette proposition est également inacceptable.

Même si le Canada est confronté à ces propositions extrêmes, il demeure déterminé à moderniser et à améliorer l'ALENA. Nous continuerons de collaborer de façon constructive avec le Mexique et les États-Unis afin d'en arriver à des résultats mutuellement avantageux pour un ALENA moderne qui continuera de servir nos exportateurs pendant des décennies.

Soyons clairs. Nous continuerons de collaborer de façon constructive et d'apporter des suggestions et des idées nouvelles à la table des négociations, mais nous n'accepterons pas les propositions des États-Unis qui affaibliraient radicalement les avantages de l'ALENA pour le Canada, et qui mineraient la compétitivité du marché nord-américain par rapport au reste du monde. Les négociateurs canadiens travaillent d'arrache-pied pour élaborer des propositions de grande qualité avant la réunion intersessionnelle qui se déroulera à Washington, et nous avons hâte d'accueillir nos collègues mexicains et américains à Montréal pour la sixième ronde.

Je vous remercie. J'ai bien hâte de répondre à vos questions.

• (1540)

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci beaucoup, monsieur Verheul.

Nous allons commencer par un membre de l'opposition, M. Colin Carrie.

Monsieur Carrie, à vous la parole. Vous avez cinq minutes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci beaucoup monsieur le président. Je remercie les témoins de leur présence.

Tout d'abord, je tiens à dire que j'ai passé une excellente semaine, la semaine dernière, avec mes collègues du Comité. Nous avons eu la chance de rencontrer des membres du Congrès et des sénateurs. Je vous signale que la perception à l'égard du Canada est très positive dans son ensemble, mais qu'il y a une certaine incertitude.

Pouvez-vous nous aider à comprendre quelque chose que nous n'avons pas été en mesure de clarifier lorsque nous étions là-bas?

Si les États-Unis se retirent de l'ALENA, est-ce que c'est l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis — qui a été suspendu, mais pas abandonné — qui s'appliquera? Qu'arrivera-t-il exactement?

M. Steve Verheul: Si les États-Unis se retirent effectivement de l'ALENA, c'est l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis — qui, comme vous l'avez indiqué, est actuellement suspendu — qui sera appliqué. Il se peut qu'il faille une proclamation présidentielle pour enclencher ce processus du côté américain. Comme les choses ont changé au fil des ans, il faudra probablement que nos deux pays fassent des modifications réglementaires afin de se conformer à cet accord. Quoi qu'il en soit, si les États-Unis se retirent de l'ALENA, c'est effectivement cet accord bilatéral actuellement en suspens qui reprendra du service.

M. Colin Carrie: J'ai une autre question au sujet de laquelle j'aimerais avoir votre avis.

Je viens d'Oshawa, où le secteur de l'automobile occupe une très grande place. Dans votre exposé, vous avez parlé des règles d'origine pour les automobiles et des exigences de 85 % et 50 % en matière de contenu américain. Quelles répercussions l'application de ces règles aura-t-elle sur les fabricants d'automobiles et de pièces du Canada et des États-Unis? Croyez-vous que cela va inciter les fabricants automobiles à s'approvisionner outre-mer? Le Canada va-t-il perdre des emplois? Pouvez-vous nous dire quelque chose à ce sujet?

M. Steve Verheul: Ce que vous évoquez comporte deux aspects.

La teneur en valeur régionale actuelle est fixée à 62,5 %, et c'est le pourcentage le plus élevé de tous les accords commerciaux du monde jusqu'ici. Si cette teneur passait à 85 %, nous croyons que les fabricants n'auraient pas accès à suffisamment de produits américains et d'intrants nord-américains pour se conformer. Nous croyons que de nombreux fabricants seraient dès lors motivés à déménager leurs activités à l'étranger afin d'approvisionner le marché américain, mais de l'extérieur. Après tout, le tarif imposé aux voitures qui entrent sur le marché américain n'est que de 2,5 %. Cette solution serait vraisemblablement beaucoup plus économique que de faire les ajustements requis pour se conformer à une teneur en valeur régionale de 85 %. Je crois que cette dynamique risque de causer des dommages très importants à l'industrie nord-américaine en général, y compris aux États-Unis.

La disposition sur le contenu américain que les États-Unis ont proposée — c'est-à-dire un minimum de 50 % de contenu américain — encouragerait la production aux États-Unis aux dépens du Canada et du Mexique, car elle couvrirait la majeure partie du contenu. De nombreux fournisseurs déménageraient par conséquent aux États-Unis afin de s'assurer de respecter cette exigence minimum de 50 %. Le respect de cette exigence deviendrait la priorité de tout fabricant de voitures ou de pièces.

Nous avons dit que cet aspect de la proposition est tout à fait inacceptable. Toute exigence en matière de contenu spécifiquement américain est inacceptable. Aucun autre accord commercial ne contient de disposition de la sorte, et c'est ce que nous allons continuer de soutenir.

• (1545)

M. Colin Carrie: Puisqu'il est question du secteur de l'automobile, il semble qu'au cours des dernières années, nos chaînes d'approvisionnement ont été bien intégrées les unes aux autres et qu'elles sont devenues très efficaces. Si les États-Unis continuent sur cette voie, qu'arrivera-t-il à la compétitivité dans son ensemble? Et je ne parle pas seulement du Canada, mais de l'Amérique du Nord en général.

M. Steve Verheul: C'est probablement l'une de nos plus grandes préoccupations. Ce genre de proposition des États-Unis, même si elle était modifiée, rendrait le marché nord-américain beaucoup moins concurrentiel par rapport au reste de la planète. L'Amérique du Nord est en concurrence naturellement avec l'Union européenne et la production en Asie, et si la région devient moins concurrentielle, nous serons fortement désavantagés.

Nous croyons que certaines propositions des États-Unis auront exactement pour effet de diminuer notre capacité concurrentielle, et c'est pourquoi il est très important pour nous de nous assurer de l'accroître, et non de la diminuer. C'est pourquoi nous nous opposons à certaines propositions des États-Unis.

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci.

Merci, M. Carrie.

C'est maintenant au tour de Mme Ludwig. Vous avez cinq minutes.

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

Je vais poursuivre dans la foulée de mon collègue.

La semaine dernière, quelques-uns d'entre nous sont allés à Washington pour faire de la sensibilisation auprès des membres du Groupe interparlementaire Canada-États-Unis, un groupe d'amitié. J'aimerais savoir si, selon vous, ce travail de sensibilisation a de l'importance, et si vous avez des échos à Washington ou à Mexico des effets que cela produit sur le terrain.

M. Steve Verheul: Ce travail est absolument indispensable. C'est ce qui fera en sorte que les négociations avanceront ou non dans la bonne direction, car l'industrie américaine, les États américains et bien d'autres s'opposent à un grand nombre de propositions de l'administration américaine. Je pense que nous devons nous assurer que d'autres interlocuteurs américains sont au courant des propositions qui sont sur la table et des effets qu'elles auront.

La seule façon pour nous d'y arriver, c'est de faire autant de sensibilisation que nous pouvons, afin que les gens sachent ce qui se passe à la table des négociations. C'est donc extrêmement utile.

Mme Karen Ludwig: Excellent. Merci.

Pour poursuivre sur le même sujet, monsieur Verheul, à quelle fréquence les députés et les sénateurs devraient-ils se rendre aux États-Unis au cours de la prochaine année?

M. Steve Verheul: À mon point de vue, le plus important, c'est d'être là au bon moment. Dernièrement, le Congrès américain était surtout préoccupé par la réforme fiscale, et c'est ce qui a beaucoup détourné l'attention des enjeux commerciaux. Je pense que, à tout le moins dans l'esprit de beaucoup de membres du Congrès, ces enjeux ont été mis sur la glace jusqu'à ce que la question de la réforme fiscale soit réglée. Une fois que ce sera fait, le moment sera idéal pour une offensive de sensibilisation aux États-Unis.

Mme Karen Ludwig: Excellent. Merci.

Lors de nos discussions à Washington la semaine dernière, nous avons parlé notamment de nos préoccupations et valeurs communes, comme la sécurité nationale et la sécurité énergétique. Nous avons bien sûr une frontière commune. Je suis entièrement d'accord avec vous. Le message qui a filtré des réunions est certainement que... Certains ont eu une révélation. Certains représentants et sénateurs ne s'étaient pas rendu compte de l'importance du commerce avec le Canada et des répercussions possibles qu'une interruption pourrait avoir sur leur État et les emplois.

Ma prochaine question porte sur l'importance qu'a eu l'ALENA pour les emplois, notre économie et la classe moyenne au cours des 23 dernières années. Qu'est-ce qui pourrait se produire si l'accord devait être renégocié tous les cinq ans?

M. Steve Verheul: Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les échanges commerciaux ont assurément fait un bond important. Je pense que les échanges ont quadruplé avec les États-Unis, et ils ont fait un bond important aussi avec le Mexique, en particulier dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Nos économies se sont développées et beaucoup d'emplois ont été créés. Si nous érigeons des barrières entre nous et les États-Unis et entre le Mexique et les États-Unis, c'est toute la région qui en souffrira. Nous deviendrons moins productifs et nos intérêts économiques en souffriront par le fait même.

• (1550)

Mme Karen Ludwig: Merci.

Je représente la circonscription de Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, où se trouvent cinq passages frontaliers internationaux. Dès qu'il y a des retards ou des problèmes, les conséquences se font rapidement sentir, notamment par la longueur des files d'attente.

Lors des négociations, est-ce que les changements technologiques ont joué un rôle important pour faire avancer le dossier du dédouanement et du prédédouanement?

M. Steve Verheul: L'importance de faciliter le mouvement des biens, des services et des personnes à la frontière est sans doute ce que nous ont répété le plus souvent les intervenants. L'ALENA a été négocié initialement il y a 23 ans, et le monde a beaucoup changé depuis. On peut simplifier les procédures, les automatiser et utiliser des formulaires électroniques. Dans certains cas, on en est encore aux échanges de documents papier.

On peut faire beaucoup de progrès dans ce domaine qui seront très avantageux pour nos intervenants, nos gens d'affaires, et tous ceux concernés par les activités transfrontalières. De notre point de vue, c'est là où se trouve la vraie valeur des négociations.

Mme Karen Ludwig: Merci beaucoup.

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci. C'est tout le temps que nous avons.

Nous passons maintenant à Mme Ramsey. Vous avez cinq minutes.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci.

Merci aux témoins d'être avec nous et merci de tous les efforts que vous déployez, je le sais, pour négocier en notre nom.

Si un mot résume bien ce qui ressort le plus des négociations de l'ALENA, tant au Canada qu'aux États-Unis, c'est « incertitude ». Je me demande si le gouvernement a effectué une analyse ou une évaluation des effets qu'aurait un retrait des États-Unis de l'ALENA.

M. Steve Verheul: Nous avons assurément fait diligence raisonnable et penser à ce qui se passerait si les États-Unis se retiraient de l'ALENA, et ce n'est assurément pas ce que nous voulons. Nous espérons convaincre les États-Unis de demeurer au sein de l'ALENA, mais de toute évidence, s'ils font le choix de se retirer, nous allons devoir évaluer les effets sur nos politiques internes. Nous aurons certainement une idée des tarifs qui pourraient de nouveau être imposés et des secteurs les plus touchés.

Nous examinons essentiellement une stratégie secteur par secteur pour déterminer où les effets se feront sentir.

Mme Tracey Ramsey: Très bien.

Vous ne serez sans doute pas surpris, monsieur Verheul, que je vous pose des questions sur la main-d'oeuvre. J'aimerais savoir où en sont les négociations dans ce dossier, et si nous avons trouvé un terrain d'entente avec le Mexique ou les États-Unis, notamment sur la question du droit au travail dans les États aux États-Unis, sur les conventions de l'OIT, et sur les salaires. Le salaire minimum a fait un bond de 10 % au Mexique.

Je voudrais savoir si vous pouvez nous dire où en sont les négociations, car je crois que c'est un des obstacles les plus importants à surmonter avec nos partenaires.

M. Steve Verheul: Oui, je suis tout à fait d'accord avec votre évaluation de la situation.

Dans les négociations, nous avons présenté une proposition très ambitieuse dans ce dossier. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec les syndicats pour la mettre au point. Nous arrivons à la table avec une stratégie qui repose largement sur les principales conventions de l'Organisation internationale du travail, dont les huit ont été ratifiées par le Canada. Le Mexique en a ratifié sept, et travaille sur la huitième. Les États-Unis en ont ratifié deux, alors ils tirent beaucoup de l'arrière. Sans surprise, les États-Unis s'opposent à la proposition.

Pour ce qui est du volet sur le droit au travail, les États-Unis s'y opposent également, mais nous collaborons étroitement avec le Mexique, qui est favorable à de nombreux éléments dans notre projet de chapitre, mais certainement pas tous. Les États-Unis sont mêmes eux aussi favorables à certains éléments dans les parties plus traditionnelles de notre proposition.

Pour l'heure, nous avons la ferme intention de continuer à promouvoir notre proposition. Nous ne voyons aucune raison de reculer. Ce sont des éléments essentiels pour nous sur lesquels nous allons continuer d'insister à la table des négociations.

• (1555)

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Au sujet du RDIE, le chapitre 11 précisément est un gros enjeu, comme c'est le cas partout sur la planète, je pense, dans les accords commerciaux. Au sujet du chapitre 11 de l'ALENA, nous avons été le pays le plus poursuivi sur la planète, tout mécanisme de RDIE confondu, je crois, alors c'est une question très importante pour nous ici au pays, car elle touche à notre souveraineté. Les États-Unis ont mis sur la table une disposition d'adhésion. Pourriez-vous nous parler de notre position sur cette disposition d'adhésion ou sur le chapitre 11?

M. Steve Verheul: Oui.

Premièrement, au sujet de ce que le Canada a amené à la table, nous avons présenté une proposition initiale qui s'inspire largement du mécanisme de règlement des différends relatifs aux investissements de l'AECG, mais nous faisons face à la résistance du Mexique et des États-Unis.

Les États-Unis, comme vous l'avez mentionné, ont présenté une proposition qui permettrait aux parties d'adhérer ou non au mécanisme de règlement des différends investisseur-État. À la table, les États-Unis ont annoncé d'entrée de jeu qu'ils n'y adhéreraient pas. Le Canada et le Mexique ont dit que si c'était le cas, ils feraient tous deux de même. Si la proposition des États-Unis était adoptée — pour l'heure, nous nous y opposons encore —, il n'y aurait pas de mécanisme de RDIE entre les membres de l'ALENA.

Mme Tracey Ramsey: D'accord.

Est-ce qu'on veut supprimer la disposition de proportionnalité des exportations du secteur de l'énergie?

M. Steve Verheul: Nous travaillons sur le chapitre de l'énergie. Encore là, on se heurte à la résistance des États-Unis, mais nous ajoutons des dispositions pour essayer de moderniser ce chapitre en particulier.

Il y aura également une disposition de proportionnalité dans le chapitre sur le traitement national et dans celui sur l'accès aux marchés des biens. À l'heure actuelle, le chapitre sur l'énergie de l'ALENA ne fait que reproduire ce qui se trouve dans un autre chapitre. Nous voulons aussi inclure le Mexique dans ce chapitre, car il n'en faisait pas partie lorsque la première mouture de l'ALENA a été négociée.

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci beaucoup.

Nous passons à M. Dhaliwal.

Vous avez cinq minutes, monsieur, pour terminer cette série de questions.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bienvenue à nos témoins.

Je viens de la magnifique province de la Colombie-Britannique. Dans ma circonscription de Surrey—Newton, et dans la Colombie-Britannique en général, plus de 95 % des entreprises sont de petites entreprises. Quand je vais rencontrer les électeurs, ils me posent toujours des questions sur l'ALENA.

Ce qu'ils veulent savoir exactement, en fait, c'est si je peux leur parler des mesures dans l'ALENA qui protégeront et favoriseront les débouchés commerciaux pour les petites et moyennes entreprises. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet, s'il vous plaît?

M. Steve Verheul: Oui. Nous mettons beaucoup d'énergie sur cet élément dans les négociations. Le premier chapitre que nous avons terminé est celui sur les petites et moyennes entreprises. Son principal objectif est de trouver des façons de leur permettre de profiter des occasions qui se présentent dans l'accord de libre-

échange. On y trouve des mécanismes de coopération et de facilitation pour les aider à jouer un rôle actif.

Dans beaucoup d'autres secteurs de négociations, nous avons aussi cherché à simplifier, comme je l'ai mentionné un peu plus tôt, un grand nombre de procédures à la frontière. Les petites et moyennes entreprises se plaignent souvent de leur complexité. Ils ne veulent pas nécessairement embaucher un courtier ou un conseiller en douanes pour les aider. Nous pensons que des procédures automatisées à la frontière et des formulaires électroniques simples et faciles à gérer allégeront de beaucoup leur fardeau.

Nous avons pris des mesures à cet égard, et nous voulons aussi négocier d'autres dispositions qui simplifieront la vie des petites et moyennes entreprises et les aideront dans leurs efforts pour vendre leurs produits de l'autre côté de la frontière.

M. Sukh Dhaliwal: Donc, ce que vous avez fait jusqu'à maintenant... Est-ce que les États-Unis, le Mexique et le Canada se sont entendus sur les points que vous venez de mentionner?

● (1600)

M. Steve Verheul: Nous nous sommes déjà entendus sur un chapitre pour les petites et moyennes entreprises, et nous avons beaucoup de réactions positives dans les autres domaines également. Je pense que c'est un des domaines où les trois parties ont des objectifs très communs. Nous avons tous des petites entreprises et nous essayons tous de trouver des façons de les intégrer plus efficacement au commerce international.

M. Sukh Dhaliwal: D'accord.

Cela dit, vous avez aussi mentionné que les États-Unis veulent un accord qui vient à échéance tous les cinq ans. Comme je viens de la Colombie-Britannique, je peux vous dire que les droits de douane sur le bois d'oeuvre sont l'exemple parfait à cet égard, n'est-ce pas? L'accord expire si souvent, tous les 10 ans, qu'on se retrouve avec rien et qu'il faut retourner à la table. Ce n'est pas très productif.

Pourrait-on inclure l'accord sur le bois d'oeuvre dans l'ALENA sur une base à long terme, plutôt que pour une courte période au bout de laquelle il faut négocier, et aller d'accord en accord?

M. Steve Verheul: Pour l'heure, les deux dossiers sont traités séparément. Les négociations de l'ALENA sont un dossier, et les négociations du bois d'oeuvre — pour le moment, à tout le moins — en sont un autre qui est séparé. Comme vous le savez, c'est ainsi depuis de nombreuses années.

J'ai bien peur que cela va demeurer un dossier épineux. Il est sans doute peu probable que l'on puisse intégrer le bois d'oeuvre aux négociations de l'ALENA et régler la question. Toutefois, nous nous efforçons de régler d'autres enjeux dans les négociations et beaucoup d'entre eux touchent aussi le bois d'oeuvre.

J'aimerais simplement ajouter quelques mots au sujet de la disposition de réexamen. C'est une proposition qui nous inquiète beaucoup, car à notre avis, nous ne pouvons pas avoir un accord solide si celui-ci risque de ne pas être renouvelé au bout de cinq ans. Les gens d'affaires canadiens, des groupes comme les constructeurs automobiles, nous disent que leur planification est faite sur le très long terme, et que les investissements importants sont aussi faits à très long terme. Si l'accord risque de mourir tous les cinq ans, cela va avoir l'effet d'une douche froide sur les investissements, la planification et la solidité de l'accord.

Après tout, les accords de libre-échange visent à fournir un accès sûr à long terme, et y intégrer une disposition de réexamen va dans le sens tout à fait contraire.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Le vice-président (M. Dean Allison): Cela met fin à notre première série de questions.

Nous allons commencer la deuxième série, et la première intervenante sera Mme Lapointe.

[Français]

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

Messieurs, je vous remercie d'être parmi nous. Cette mise à jour est très importante.

Lorsque les négociations ont commencé, mes concitoyens de Rivière-des-Mille-Îles étaient inquiets. Or, au fur et à mesure qu'elles avancent, ils constatent que vous tenez vraiment aux valeurs progressistes canadiennes, et cela les reconforte. Les négociations ne sont pas terminées, mais dans ma circonscription, les entreprises constatent que les choses progressent bien à cet égard.

Dans votre présentation, on dit ceci:

De plus, pour nous assurer que les prises de position du Canada sont bien orientées, nous avons établi un vaste mécanisme de consultation qui comprend un comité directeur et divers groupes sectoriels.

Vous avez parlé notamment de l'agriculture, de l'automobile, de la société civile et de la culture.

Pour ce qui est de celle-ci, vous savez peut-être qu'ici, au Canada, des milliers d'emplois sont liés à la culture. J'aimerais que vous m'en disiez un peu plus à ce sujet.

[Traduction]

M. Steve Verheul: La culture est certainement un élément important pour nous dans les négociations. C'est le cas dans toutes les négociations auxquelles nous participons, et cela l'est tout particulièrement dans toutes nos négociations avec les États-Unis.

Nous avons proposé d'appliquer une exemption générale à la culture et cherché à améliorer celle qui s'y trouve déjà. Jusqu'à maintenant, les États-Unis ne se sont pas montrés chauds à l'idée, mais nous avons indiqué clairement que protéger la culture, nos programmes culturels et l'industrie culturelle est une priorité pour le Canada, et que nous ne ferons pas de compromis à cet égard.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie. Ce sont là des commentaires que j'apprécie.

Dans un même ordre d'idées, j'aimerais savoir de quelle façon on pourrait s'assurer d'inclure les langues officielles dans la modernisation de l'ALENA.

• (1605)

[Traduction]

M. Steve Verheul: Rien dans l'accord, si toutefois nous réussissons à le conclure, ne poserait de menace quelconque pour nos langues officielles ou aurait le moindre effet à cet égard. Quand nous en arriverons à un accord final, en présumant que nous y parviendrons, le document sera aussi valide en anglais qu'en français. Nous insistons sur ce point dans tous nos accords, et ce ne sera pas différent dans ce cas-ci. L'accord ne devrait avoir aucune incidence sur nos politiques en matière de langues officielles ou poser le moindre problème.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Comme vous le savez, c'est lié à la culture. C'est pourquoi je vous en ai parlé.

M. Steve Verheul: Absolument.

Mme Linda Lapointe: Mes collègues ont parlé de la disposition que les Américains aimeraient voir renégociée tous les cinq ans. Vous avez dit à mon collègue que, dans le secteur de l'automobile, on fait des prévisions d'investissement sur plusieurs années.

Vous avez dit plus tôt qu'il nous fallait être concurrentiels à l'échelle mondiale. Il y a l'Europe et l'Asie. Or le fait que, sur cinq ans, nous puissions perdre le secteur manufacturier pourrait être un argument.

J'aimerais entendre vos commentaires à cet égard.

[Traduction]

M. Steve Verheul: Oui. C'est exactement le genre d'argument que nous avons présenté à la table. Qu'il s'agisse de la clause de caducité ou des propositions précises des Américains dans le domaine de l'automobile, les propositions des États-Unis rendraient le marché nord-américain bien moins concurrentiel qu'il ne l'est maintenant par rapport au reste du monde.

Alors que la Chine et d'autres pays s'efforcent de devenir plus concurrentiels et d'accroître leurs exportations à l'échelle mondiale, nous considérons que c'est exactement le mauvais moment pour affaiblir le marché nord-américain. Nous devrions le renforcer et le rendre plus efficace et plus productif. Or, à notre avis, un grand nombre de propositions des États-Unis auront l'effet opposé.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie beaucoup.

[Traduction]

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci beaucoup.

Nous allons maintenant revenir aux conservateurs. M. Dreeshen dispose de cinq minutes.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je tiens à remercier nos deux témoins de comparaître aujourd'hui.

Je sais qu'il y a eu une bonne discussion sur les questions de la main-d'oeuvre et de l'environnement et sur d'autres sujets, mais quand nous avons négocié l'AECG et les autres accords, ces sujets ont toujours fait partie des discussions. Je considère qu'il s'agit d'une continuation de certaines choses qui sont là. Bien entendu, c'est pour cette raison qu'il était si important de conclure l'AECG.

À l'heure actuelle, nous discutons de l'ALENA, mais nous avons aussi vu les États-Unis se retirer du PTP. Nous nous demandons nous-mêmes quelle serait notre place dans ce partenariat et certains problèmes se sont manifestés à cet égard. Je pense donc que nous continuerons de parler, comme nous l'avons toujours fait à titre de Canadiens, simplement pour nous assurer que les domaines des droits de la personne sont respectés. Je trouve que c'est très important.

Je vais revenir à la question de l'agriculture. Quelqu'un a soulevé le sujet des exigences phytosanitaires. Nous éprouvons des problèmes et des préoccupations à l'égard du Mexique dans l'industrie de la pomme de terre. Je sais que nos exportations de pommes de terre de semence vers le Mexique ont déjà été considérables, mais qu'elles ont maintenant décliné. En raison de problèmes comme les nématodes à kyste de la pomme de terre et d'autres maladies, nous sommes inquiets. En outre, les Canadiens doivent assumer des frais supplémentaires pour satisfaire les conditions sanitaires. Ce sont là des obstacles non tarifaires qui existent dans ce domaine.

Je me demande si vous pouvez nous parler de ce volet des discussions pour que nous puissions avoir une idée de ce que nous pourrions attendre et savoir si nous devrions faire quelque chose pendant que nous parlons avec nos homologues mexicains et américains.

M. Steve Verheul: C'est une question à laquelle nous avons accordé beaucoup de temps. Je dirai en passant que je me suis intéressé au problème de la pomme de terre de semence du Mexique il y a probablement plus de 20 ans; il s'agit donc d'un problème de longue date et d'un défi persistant qui a refait surface à maintes reprises.

Dans le cadre des négociations, en ce qui concerne particulièrement les mesures sanitaires et phytosanitaires, nous tentons d'en arriver à un processus en vertu duquel nous n'utiliserions pas les mêmes systèmes d'inspection, car nous pensons que c'est probablement irréaliste au bout du compte, tout en nous entendant pour adopter une approche davantage axée sur les résultats. Même si nous pourrions employer des approches légèrement différentes afin de certifier ou d'inspecter un produit, nous admettons que dans les faits, le résultat est le même. Si nous pouvons convenir que les systèmes des autres pays sont aussi efficaces que les nôtres, ce genre de problèmes ne se poserait pas, car nous accepterions mutuellement nos systèmes.

Cette approche vise expressément à résoudre les problèmes comme celui de la pomme de terre de semence. En vertu de ce genre de proposition, le Mexique jugerait valides les inspections que nous effectuons sur ces pommes de terre au Canada et autoriserait l'entrée des produits sur son marché. Nous tentons de faire accepter de telles propositions pour pouvoir éliminer, ou du moins atténuer considérablement, ce genre de problèmes que nous rencontrons.

• (1610)

M. Earl Dreeshen: Avons-nous également ce genre d'arrangements dans le cadre de l'AECG, alors? Nous avons eu les mêmes discussions, et la question a été abordée. Je me demande seulement si nous pouvons nous appuyer sur certaines parties de cet accord lors de nos échanges avec nos homologues des deux autres pays.

M. Steve Verheul: Oui. Un certain nombre de dispositions de l'AECG portent effectivement sur les obstacles non tarifaires que vous avez évoqués. Nous acceptons mutuellement nos processus et nos normes, et il s'agit là du genre de problèmes auxquels nous nous

attardons de plus en plus dans le cadre des négociations relatives au libre-échange.

Les tarifs ne sont plus le problème qu'ils étaient il y a de nombreuses années. Ce sont les obstacles non tarifaires qui posent problème; nous nous y attaquons donc avec bien plus d'ardeur que nous l'avons fait lors de la négociation des accords précédents. Nous tentons de proposer certaines idées tirées de l'AECG dans le cadre des discussions relatives à l'ALENA. De façon générale, nous avons obtenu des réactions favorables de la part des États-Unis et du Mexique. Nous pensons donc pouvoir réaliser des progrès concrets dans des domaines pratiques comme celui-ci.

M. Earl Dreeshen: Merci.

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci, monsieur Dreeshen.

Nous accordons la parole à M. Fonseca pour cinq minutes.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Merci, monsieur le président. Je remercie également M. Verheul et Mme Carrière.

Lorsque les électeurs de Mississauga-Est s'adressent à moi, ils parlent souvent de l'ALENA, établissant un lien avec notre économie. Ils se montrent très optimistes à propos de la croissance de l'emploi depuis deux ans. Le mois dernier, il s'est créé près de 80 000 emplois au Canada. Les électeurs aiment la manière dont se porte l'économie et le fait que le chômage diminue. Nous observons le même genre de chiffres aux États-Unis, où l'économie prend du mieux et où le chômage a considérablement décliné.

Vous dites qu'il faut se préparer adéquatement avant d'arriver à la table. Je tiens à vous remercier du travail que vous avez accompli et de la somme de travail qu'ont abattue votre équipe et le gouvernement en collaboration avec l'opposition et toutes les parties prenantes pour pouvoir envoyer un message aux États-Unis.

Je viens de faire une recherche sur l'ALENA dans Google. CBS indique que la National Association for Business Economics demande à ce qu'on ne bousille pas l'ALENA, qu'elle propose d'améliorer en le modernisant. Il y a trois heures, CNBC vantait de nouveau les avantages de l'ALENA, affirmant que le meilleur moyen pour les États-Unis de faire passer l'Amérique en premier est d'effectivement faire passer l'Amérique du Nord en premier.

Vos efforts portent donc leurs fruits. En envoyant des équipes aux États-Unis pour communiquer le message, on réussit à se faire entendre. Ces importants médias d'information diffusent le bon message. Je suis certain qu'il fait son chemin jusqu'au président et aux hautes sphères de l'administration.

Je veux vous interroger sur les parties prenantes. Vous avez tenu 900 réunions. Comment leur communiquez-vous l'information et continuez-vous de les consulter alors que les négociations se poursuivent? Comment parvenez-vous à le faire par l'entremise de votre équipe?

M. Steve Verheul: Cela prend beaucoup de notre temps, mais d'entrée de jeu, nous étions d'avis qu'à moins de comprendre parfaitement les intérêts des parties prenantes, nous ne serions pas très efficaces à la table. Nous devons comprendre dans le menu détail ce qu'elles cherchent, ce qui peut selon elles les aider dans le cadre des négociations, puis proposer ces mesures à la table. Ce processus ne peut être efficace que si nous les tenons informées de ce qu'il se passe à la table de négociation et vérifions si elles jugent encore que nous progressons dans la bonne direction.

Après chaque série de négociations, nous faisons le bilan avec nos groupes de consultation pour les informer de ce qu'il s'est passé pendant les échanges. Nous leur expliquons ce qu'il devrait se passer au cours de la prochaine série et recueillons leurs conseils, leurs observations et leurs réactions sur la manière dont les choses se passent, leur demandant notamment si elles sont satisfaites des progrès réalisés. Si elles ont des commentaires à ajouter ou des suggestions à formuler, nous les prenons en note et rectifions notre stratégie de négociation en conséquence.

• (1615)

M. Peter Fonseca: Dans votre exposé, vous avez indiqué que le Canada et le Mexique ont souligné les répercussions négatives qu'aurait la proposition des États-Unis sur ce pays et sur l'Amérique du Nord en général. Cette proposition porte sur les règles d'origine pour les automobiles. Auriez-vous agi de la sorte dans ce cas?

Si les États-Unis souhaitent que 50 % du contenu soit américain et que 85 % soit nord-américain, présenteriez-vous cette proposition aux parties prenantes pour qu'elles puissent en évaluer toutes les répercussions négatives et positives?

M. Steve Verheul: C'est exactement ce que nous avons fait. Nous avons rencontré les fabricants d'automobiles et les fournisseurs de pièces d'automobiles canadiens. Nous avons également rencontré des représentants des fabricants d'automobiles, des fournisseurs de pièces d'automobiles, de la Chambre de commerce et de syndicats américains. Tous s'opposaient autant que nous à la proposition des États-Unis.

M. Peter Fonseca: Ma collègue, Mme Ludwig, a parlé des passages frontaliers et indiqué combien de tels passages se trouvent dans sa circonscription. Comment entendons-nous moderniser les passages frontaliers et harmoniser les procédures pour éliminer certains des irritants dont nous entendons tout le temps parler?

Nous nous sommes rendus à Milwaukee pour visiter l'entreprise Johnson Controls, où on nous a parlé des véhicules sans conducteur qui traverseraient la frontière et expliqué comment les choses se passeraient aux passages frontaliers.

M. Steve Verheul: La question exige un certain nombre d'approches différentes, en ce qui concerne notamment les problèmes à la frontière, les douanes et la facilitation du commerce, pour faire en sorte que les procédures douanières et les préférences en matière de déclaration prévues dans l'ALENA et tous les processus soient aussi simples et automatiques que possible. Ainsi, quand les gens arrivent à la frontière, ils ne sont pas retardés parce que les processus ont déjà été réglés.

Une bonne partie de ce que nous faisons se passe loin de la frontière et concerne la coopération en matière de réglementation, ou l'harmonisation de la réglementation dans certains cas, pour que les exigences relatives à un produit soient les mêmes aux États-Unis qu'au Canada, par exemple. Ici encore, cela réduit les retards lors du passage des produits à la frontière.

M. Peter Fonseca: Merci.

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci.

Je poserai maintenant quelques questions, si cela ne vous dérange pas.

Vous avez parlé des propositions extrêmes présentées lors des séries 3 et 4. Il semble que les choses s'enveniment et qu'il est fort probable que l'accord soit dissous, même si aucun d'entre nous ne le souhaite.

Dites-moi d'abord ce dont les États-Unis ont besoin pour en sortir gagnants, selon vous. De toute évidence, il s'agit là de positions de départ, mais avons-nous une marge de manoeuvre? De plus, quelle sorte de plans de rechange Affaires mondiales a-t-il préparés afin de proposer des solutions au gouvernement?

M. Steve Verheul: Eh bien, voilà une des questions qui nous causent des maux de tête: de quoi les Américains ont-ils besoin pour en ressortir gagnants?

Je pense que nous pouvons déployer beaucoup d'imagination afin d'élaborer des propositions qui, selon nous, pourraient certainement être considérées comme avantageuses pour les États-Unis ou l'Amérique du Nord, notamment dans des secteurs comme celui de l'automobile. Nous pourrions présenter d'autres propositions afin d'aller dans le sens où les États-Unis tentent de se diriger avec la clause de caducité et le règlement de différend. Nous avons fait des propositions, et je pense que nous pourrions résoudre un grand nombre de problèmes.

Ce qui nous préoccupe, c'est que selon certains membres de l'administration américaine, les États-Unis veulent avant tout réduire les avantages dont jouissent le Canada et le Mexique pour se les approprier afin que l'accord soit plus avantageux pour eux et le soit moins pour le Canada et le Mexique. À notre avis, les négociations ne réussiront que si toutes les parties en ressortent gagnantes. Il faut donc que les trois parties bénéficient de l'accord et fassent de l'Amérique du Nord un marché plus concurrentiel.

Or, en augmentant les avantages des États-Unis et en réduisant ceux des autres partenaires, on ne peut que le rendre moins concurrentiel. Nous n'accepterons certainement pas de tels résultats pour le Canada.

Pour ce qui est de votre deuxième question concernant les plans de rechange, nous commençons à réfléchir sérieusement à ce qu'il se produirait selon divers scénarios. Si les États-Unis amorcent le processus pour se retirer de l'ALENA, il s'écoulera six mois avant qu'ils puissent s'en retirer officiellement. Il faudra donc voir s'ils donnent ou non cet avis de six mois. Je pense que l'industrie américaine et d'autres intéressés réagiront fortement et tenteront de convaincre les États-Unis de ne pas prendre la mesure finale une fois les six mois écoulés. Nous pourrions collaborer très étroitement avec les parties prenantes et les représentants américains pour tenter d'empêcher les États-Unis de prendre cette deuxième mesure.

Si le pire arrive et que les États-Unis se retirent officiellement de l'ALENA, nous disposerions d'un certain nombre de plans de rechange pour que les répercussions soient aussi légères que possible. Nous avons quelques idées à ce sujet, mais je ferais remarquer que les répercussions seraient également substantielles sur les États-Unis et la compétitivité du marché nord-américain.

• (1620)

Le vice-président (M. Dean Allison): Assurément.

M. Fonseca parlait de l'harmonisation des procédures de prédédouanement et de mesures semblables. Jugez-vous que le programme des voyageurs dignes de confiance ou NEXUS soient menacés par le désaccord relatif à l'ALENA? Ces initiatives faisaient partie de l'intégration visant à faciliter le passage à la frontière. Les États-Unis n'aiment pas le mot « amincissement » des frontières, mais nous parlons du prédédouanement et de mesures semblables. Pensez-vous que le programme des voyageurs dignes de confiance et NEXUS soient menacés si les États-Unis décident de se retirer de l'accord?

Les États-Unis veulent profiter des avantages découlant de ce qu'il se passe sur leur territoire, n'est-ce pas? Ils ne se préoccupent pas seulement de la rapidité du passage à la frontière.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de cette question également.

M. Steve Verheul: Ces programmes ne font pas partie de l'ALENA, mais nous espérons que les États-Unis admettraient que les deux parties bénéficient des gains en efficacité qui en découlent. De nombreux Américains viennent certainement au Canada pour affaires ou pour d'autres raisons. Il est logique qu'ils puissent le faire aussi efficacement que possible.

Nous continuerons de déployer des efforts pour convaincre les États-Unis, en espérant qu'ils admettront qu'il vaut bien mieux collaborer que poursuivre des objectifs contraires.

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci beaucoup.

J'accorde maintenant la parole à Mme Ramsey pour trois minutes.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Je représente Essex, dans le sud-ouest de l'Ontario, qui est assurément la capitale de l'automobile au Canada. Nous savons que nous avons perdu 44 000 emplois dans le secteur de l'automobile depuis l'arrivée de l'ALENA. Nous avons parlé de travail, et mes collègues ont abordé les règles sur l'origine. J'aimerais vous poser des questions à propos de la traçabilité. Pourriez-vous nous expliquer ce qui est proposé sur le plan de la traçabilité dans le secteur de l'automobile?

M. Steve Verheul: Les États-Unis ont proposé que tous les produits qui entrent dans la fabrication d'une automobile soient assujettis à la traçabilité. L'ALENA actuel prévoit une liste de produits dont il faut assurer la traçabilité, de sorte qu'il n'est pas nécessaire de le faire pour les autres produits. Imposer la traçabilité à tous les produits augmenterait considérablement les coûts des constructeurs automobiles, car il faudrait fournir la documentation à chaque étape du processus de fabrication. Or, la proposition américaine ne précise pas clairement jusqu'où il faudrait retracer l'origine de tous les produits qui entrent dans l'assemblage d'une automobile.

Sous sa forme actuelle, la proposition est tout à fait inapplicable, selon nous. Nous parlerons davantage du concept de la traçabilité aux Américains. Les fabricants, tant canadiens qu'américains, ont clairement dit qu'ils trouvent eux aussi la proposition irréalisable. Je pense qu'elle devra être modifiée considérablement avant de pouvoir être envisagée sérieusement.

Mme Tracey Ramsey: Ma prochaine question porte sur la gestion de l'offre. Nous savons que les États-Unis demandent un accès de 5 % par année, et souhaitent que le Canada se débarrasse de cette mesure d'ici 10 ans. Pouvez-vous me dire si on cherche à élargir cet accès au marché?

M. Steve Verheul: Élargir l'accès au marché?

Mme Tracey Ramsey: C'est exact. Où se situe le Canada par rapport aux 5 % par année?

•(1625)

M. Steve Verheul: Nous avons entièrement rejeté cette proposition. Nous ne serions certainement pas surpris que les Américains demandent un meilleur accès à nos marchés du lait, de la volaille et des oeufs, puisqu'ils ont l'habitude de le demander. Mais le fait d'exiger l'élimination complète de notre mécanisme de protection du marché...

Mme Tracey Ramsey: Rejetez-vous toute forme d'accès? Vous dites que les Américains n'ont pas accès au marché. Vous n'allez aucunement augmenter leur accès.

M. Steve Verheul: Nous rejetons la proposition que les Américains ont soumise.

Mme Tracey Ramsey: Je vois.

Ma prochaine question porte sur les gens qui vivent et travaillent des deux côtés de la frontière, et sur l'expansion des visas qui sont accordés à bien des personnes de ma région, qui habitent dans ma circonscription, mais qui travaillent aux États-Unis. Pouvez-vous nous dire s'il y a eu des progrès sur l'expansion de ce chapitre?

M. Steve Verheul: Nous avons beaucoup discuté de ce chapitre sur l'admission temporaire. Nous avons fait valoir que nous devrions le moderniser — et le Mexique appuie très fortement nos arguments à ce sujet. Bon nombre des professions qui étaient énumérées initialement dans l'ALENA sont désuètes. Aussi, de nouvelles professions qui ont vu le jour ces 20 dernières années devraient être ajoutées à la liste. C'est ce que nous disons aux Américains, et aux Mexicains aussi.

Un des défis du côté américain, c'est qu'il y a souvent une confusion entre les dispositions qui permettent l'admission temporaire, la circulation et la mobilité de la main-d'oeuvre, et celles qui portent sur l'immigration. Nous essayons de bien faire comprendre aux Américains que ce chapitre n'a rien à voir avec l'immigration. Les dispositions ne mènent pas à l'immigration. Les deux concepts n'ont aucun lien. Il s'agit simplement de bonnes pratiques commerciales. Nous continuons à défendre ce point de vue. Il faut encore convaincre davantage les États-Unis du bien-fondé de ce chapitre, mais je pense que nous réalisons des progrès.

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci beaucoup.

Nous allons maintenant écouter M. Peterson, qui a cinq minutes.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président. Vous présidez très bien la séance. C'est la première fois que vous le faites depuis que nous sommes ici, et c'est formidable. J'ai entendu de belles choses à votre égard, je suis ravi de le constater par moi-même.

Monsieur Verheul, je vous remercie d'être à nouveau devant nous. Nous vous en sommes toujours fort reconnaissants. Il est toujours formidable de bénéficier de votre expertise et de votre expérience, qui nous aident à faire notre travail en tant que Comité. Je pense que vous nous aidez même en tant que parlementaires. Il est formidable que les Canadiens aient une idée de ce qui se passe, car j'estime qu'il y en a très peu qui ne sont touchés par l'ALENA d'aucune façon. Nous sommes en train de faire un travail important. Je ne souhaite pas vous mettre plus de pression qu'il ne le faut, mais il est merveilleux de pouvoir discuter de la situation sur une tribune publique telle que celle-ci.

Je souhaite aborder quelques éléments qui ont déjà été soulevés, mais que nous pourrions peut-être approfondir davantage. Je vais commencer par le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États, ou RDIE.

Mme Ramsey, ma collègue du NPD, a brièvement parlé du chapitre 11. J'aimerais m'attarder au chapitre 19, étant donné que c'est presque une copie conforme. Si j'ai bien compris, c'est du moins mon impression ou ma perception, les États-Unis souhaitent éliminer le chapitre 19. Je crois également comprendre que nous avons rejeté cette proposition. Y a-t-il eu une contre-proposition? Existe-t-il un mécanisme de règlement des différends qui plairait aux trois parties, et qui se situerait quelque part entre ce que nous avons actuellement et ce que nous voyons dans l'AECG et d'autres accords commerciaux plus avant-gardistes?

M. Steve Verheul: L'ALENA prévoit différents mécanismes de règlement des différends. Vous avez parlé du chapitre 19, qui porte sur les recours commerciaux, les droits antidumping et les droits compensateurs. Il y a aussi un processus de règlement des différends entre États qui est prévu au chapitre 20, de même qu'un processus de règlement des différends entre investisseurs et États au chapitre 11.

En ce qui concerne le chapitre 19, notre proposition ne se limite pas à conserver le libellé tel quel. Elle vise plutôt à le modifier dans le but d'améliorer le chapitre, d'en accroître l'efficacité, de répondre à certaines préoccupations des Américains, et de veiller à ce qu'il demeure un instrument efficace par la suite.

Dans notre proposition, nous avons décrit des éléments précis visant à améliorer le chapitre 19. Nous pensons que c'est fondamental, compte tenu de notre bilan. Nous avons eu 20 différends en vertu du chapitre 19. Dans 13 cas, les États-Unis ont dû faire marche arrière et modifier leurs pratiques. Cet instrument a été efficace pour nous, et je pense que c'est un élément fondamental dont nous avons besoin dans l'accord pour assurer l'équité.

M. Kyle Peterson: Je vous remercie de votre réponse.

Étant donné que mon temps est limité, j'aimerais maintenant passer à un autre sujet et parler encore un peu de l'automobile — évidemment, puisque je représente la circonscription de Newmarket—Aurora, et que nous accueillons le siège social de Magna International, un grand fabricant de pièces d'automobiles. Au sujet de la traçabilité, je pense que vous avez raison de dire que l'industrie considère cette mesure comme inapplicable. On parle ici de l'industrie des deux côtés de la frontière, n'est-ce pas?

Je trouve que c'est paradoxal puisque vos homologues américains exercent des pressions pour obtenir un élément que même leur propre industrie n'appuie pas nécessairement. Sans divulguer trop de détails, dans quelle mesure cette situation a-t-elle une incidence sur votre capacité à négocier dans les intérêts des Canadiens, alors que c'est peut-être même dans l'intérêt de toutes les parties prenantes?

● (1630)

M. Steve Verheul: C'est un défi — auquel nous ne sommes franchement pas très habitués — lorsque l'industrie que l'autre partie représente critique elle-même la proposition. À vrai dire, les fabricants d'automobiles, les fabricants de pièces d'automobiles et les organisations syndicales américains sont tous contre la proposition des États-Unis.

Nous collaborons étroitement avec tous ces groupes aux États-Unis pour essayer de faire comprendre le message. À la dernière ronde de négociations, nous avons consacré beaucoup de temps à une présentation qui visait à expliquer pourquoi la proposition serait néfaste pour les États-Unis et aurait une incidence négative importante sur les intérêts américains. Nous estimons que la proposition n'a pas fait l'objet d'une analyse ou d'une évaluation poussée de la part des Américains. Nous croyons qu'elle a été soumise sans grande analyse. Nous avons essayé d'engager un débat

de fond avec nos homologues américains pour aborder plus à fond chaque élément de leur proposition, pour leur expliquer pourquoi elle ne fonctionnera pas, et pour offrir des solutions de rechange qui amélioreraient la situation actuelle du secteur de l'automobile plutôt que de l'empirer.

M. Kyle Peterson: Je vous remercie de votre réponse.

Le vice-président (M. Dean Allison): Le temps est écoulé.

Je pense que nous avons suffisamment de temps pour un autre tour. Nous allons commencer par M. Carrie, qui sera suivi de M. Dreeshen.

M. Colin Carrie: Je pense que je vais partager mon temps avec Earl.

Puisque je viens d'Oshawa, j'aimerais encore parler d'emplois, notamment dans le secteur de l'automobile.

Nous avons entendu de beaux discours, y compris de la part de certaines personnes qui affirment que l'ALENA est le pire accord commercial qui soit, et que nous devons nous en débarrasser. En revanche, notre propre ministre des Affaires étrangères affirme que l'économie canadienne a cru de 2,5 % grâce à l'ALENA. Dans ma propre localité, certains sont d'avis que c'est à cause de l'ALENA que nous avons perdu tous ces emplois dans le secteur de l'automobile. D'autre part, j'entends au contraire des personnes dire que ce n'était pas attribuable à l'accord et que ces emplois auraient tout de même été perdus. Elles estiment que ces emplois ont été perdus principalement pour des raisons de production et d'innovation, et qu'ils n'ont pas nécessairement été déplacés au Mexique dans le cadre de l'accord. Les fabricants se seraient tournés de toute façon vers des nations à faibles coûts de main-d'oeuvre.

C'est une question d'opinion, et j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Par ailleurs, si les États-Unis se retirent bel et bien de l'ALENA, quels secteurs de l'économie canadienne connaîtraient les pertes de production les plus considérables, à votre avis?

M. Steve Verheul: En ce qui concerne le secteur de l'automobile dans le cadre de l'ALENA, force est de constater qu'il y a eu une augmentation des emplois au Mexique au fil des ans, ce qui n'a pas été le cas au Canada. Les États-Unis n'ont pas observé d'augmentations aussi substantielles, bien qu'ils aient eux aussi enregistré une hausse. Là-bas, le nombre d'emplois dans le secteur de l'automobile a augmenté en moyenne de 6 % par année au cours de la dernière décennie, de sorte que ce n'est pas comme s'ils n'avaient réalisé aucun gain. Au Canada, les investissements ont également continué d'augmenter au fil du temps.

Je pense que deux enjeux entrent en ligne de compte ici. D'une part, il y a la question de la compétitivité sur le marché nord-américain. La plupart des marchés de l'automobile dans le monde ont un fournisseur à faibles coûts. En Amérique du Nord, c'est souvent le Mexique; en Europe, ce sont généralement les pays de l'Europe de l'Est, dans une certaine mesure. De la même façon, les marchés asiatiques bénéficient eux aussi de fournisseurs à faibles coûts.

D'autre part, nous ne sommes certainement pas d'avis que l'ALENA a entraîné toutes les pertes d'emplois que nous avons observées dans le secteur de l'automobile. Nous pensons que bon nombre de ces pertes d'emplois sont attribuables aux progrès technologiques, en particulier à l'automatisation, et à l'économie qui continue d'évoluer. Le phénomène se produit également dans le secteur de l'automobile.

Je pense que nous devons regarder cet aspect d'un point de vue très pratique: comment pouvons-nous stimuler la création d'emplois? Comment pouvons-nous percer le secteur de la haute technologie du côté de l'automobile? Comment pouvons-nous protéger nos intérêts en ce qui a trait aux technologies à venir qui seront employées dans le secteur de l'automobile? Voilà qui créera des emplois de meilleure qualité, et c'est là que nous cherchons à réaliser des gains.

• (1635)

M. Colin Carrie: Mais quels secteurs subiraient une perte?

M. Steve Verheul: Si les États-Unis se retiraient de l'ALENA, on pourrait facilement songer aux secteurs à tarifs élevés, dont les droits pourraient être réappliqués au Canada — ce ne sera pas nécessairement le cas, mais c'est une possibilité. Nous devons payer des droits élevés aux États-Unis dans des secteurs comme les chaussures, les textiles et les vêtements. Le droit de douane sur les automobiles n'est pas très élevé, ce qui est un peu réconfortant. Dans la plupart des secteurs des ressources naturelles, les tarifs douaniers sont assez bas.

C'était une très brève généralisation des résultats.

M. Colin Carrie: Merci.

Le vice-président (M. Dean Allison): Vous avez une minute et demie, Earl.

M. Earl Dreeshen: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je voulais parler du chapitre sur le commerce électronique et le monde numérique qui verra le jour. Je pense que c'est une des questions que M. Fonseca a mentionnées. Il semble que le Bureau du représentant américain au commerce, ou USTR, souhaite susciter l'engagement de ne pas imposer de droits de douane sur les produits numériques, et veiller à ce que les pays de l'ALENA n'imposent aucune mesure pour limiter la circulation transfrontalière des données, ou qu'ils n'exigent pas l'utilisation ou la création d'installations informatiques locales.

Au printemps dernier, j'ai accompagné les membres du comité de l'industrie à Washington, où nous avons écouté les audiences du Sénat sur les services à large bande en milieu rural. Il était question de couverture et de tous les éléments qui en découlent. Bien sûr, la question portait sur les véhicules autonomes. Le problème était bien entendu de savoir où vont les données lorsqu'on traverse la frontière, comme dans le cas des téléphones cellulaires en itinérance. Comment faire pour que cela se poursuive tout en assurant la continuité des échanges commerciaux?

Je me demande s'il en a été question dans le cadre de vos discussions. Aussi, pourriez-vous nous parler de l'avenir du commerce électronique, à votre avis?

M. Steve Verheul: Nous avons fait des progrès assez rapides en ce qui a trait au chapitre sur le commerce numérique. On parlait de « commerce électronique » dans les accords antérieurs, mais il s'agit désormais de « commerce numérique » dans le cadre de la renégociation de l'ALENA.

Nous avons traité bon nombre des questions que vous avez mentionnées, y compris le consentement de ne pas imposer de droits de douane sur ce qui a trait au commerce numérique. Nous incluons des dispositions comme la protection des consommateurs en ligne pour nous assurer que ce soit prévu, et nous avons également des dispositions pour veiller à la protection des renseignements personnels, ce que nous trouvons essentiel dans cette forme de commerce. De plus, nous soutenons qu'il faut protéger la neutralité du réseau en ce qui a trait au commerce numérique.

Une des questions en suspens se rapporte à une proposition des États-Unis visant à offrir un endroit sûr aux fournisseurs de services Internet. Au Canada, nous n'offrons pas de telle protection sur la responsabilité civile de ces fournisseurs, et nous pensons que c'est une question de politique intérieure qui relève des tribunaux plutôt que des accords commerciaux. Voilà une des choses qui nous distingue des Américains à ce stade-ci.

Le vice-président (M. Dean Allison): Nous allons maintenant écouter le général Leslie, qui a cinq minutes.

Allez-y, s'il vous plaît.

[Français]

L'hon. Andrew Leslie (Orléans, Lib.): Au nom du Canada, je vous félicite pour votre travail, monsieur Verheul. Je crois pouvoir parler au nom de tout le monde ici, de façon non partisane. Vous faites de l'excellent travail. Nous sommes vraiment fiers de vos efforts, les vôtres et ceux des équipes qui travaillent pour vous. Je vous remercie encore.

J'aimerais néanmoins suggérer un petit changement. À plusieurs reprises, nous avons entendu parler de la relation entre le Canada et les États-Unis. Or, quoique nous partageons avec nos amis et alliés américains la frontière la plus longue et la plus sécuritaire au monde, nous nous sommes aussi engagés dans ces négociations avec un troisième partenaire de l'ALENA, soit le Mexique, bien sûr. Nous avons eu l'occasion de voir comparaître devant ce comité des témoins représentant des entreprises et des intérêts mexicains.

En vous fondant sur votre expérience, nous diriez-vous comment sont les relations entre le Canada et le Mexique ainsi que votre relation avec votre homologue mexicain à la table de négociation?

Pouvez-vous également nous donner des détails sur les éléments de ralliement entre le Canada et le Mexique?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Merci. La relation entre les équipes de négociation mexicaines et canadiennes, et entre mon homologue mexicain et moi est très solide. Je pense que nous avons surtout un point en commun: nous envisageons tous les deux ces négociations dans la même perspective, à savoir que nous voulons améliorer l'ALENA. Nous cherchons des solutions qui profiteront aux trois parties, et nous sommes préoccupés par les propositions qui iraient dans le sens contraire, en particulier certaines propositions extrêmes des États-Unis qui sont dans l'intérêt du pays et non pas des autres parties.

Nous avons travaillé en étroite collaboration avec le Mexique sur pratiquement toutes les questions. Nous ne sommes pas nécessairement sur la même longueur d'onde à propos de tous les enjeux, mais les Mexicains ont collaboré très étroitement avec nous sur des questions telles que l'énergie. Nous avons travaillé de concert à un chapitre sur l'énergie que nous pourrions proposer. Ils ont travaillé en étroite collaboration avec nous sur de nombreux aspects concrets, comme les douanes et la facilitation du commerce, la coopération en matière de réglementation et les bonnes pratiques de réglementation. Ce sont des questions fondamentales qui changent réellement la donne pour les parties prenantes des deux côtés.

Les Mexicains nous ont donné raison et nous appuyent lorsqu'ils le peuvent sur le plan de la main-d'oeuvre, mais ils éprouvent des difficultés dans d'autres domaines. Nous avons assez fréquemment des discussions bilatérales avec eux sur l'état des négociations, et nous travaillons ensemble lorsque nous le pouvons sur des propositions ou des approches communes à l'égard des négociations.

• (1640)

[Français]

L'hon. Andrew Leslie: Je vous remercie.

J'aimerais aussi savoir quelles possibilités représentent pour le Canada les négociations de l'ALENA en ce qui a trait au développement des relations commerciales et d'investissement avec le Mexique.

En vous fondant sur l'information que vous avez obtenue pendant ces quatre ou cinq mois, nous diriez-vous quels grands enjeux et quelles possibilités cela représente?

[Traduction]

M. Steve Verheul: Eh bien, je pense que nous avons de véritables possibilités de faire progresser nos relations avec le Mexique dans le cadre de l'ALENA, et nous nous sommes engagés à maintenir l'ALENA entre le Canada et le Mexique, si jamais les États-Unis s'en retireraient.

Nous voyons d'importantes possibilités avec le Mexique dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Par comparaison avec l'époque où l'ALENA n'avait pas encore pris effet, le Mexique a nettement augmenté en importance, à titre de partenaire du Canada en agriculture. Je crois que nous exportons autour de 4 milliards de dollars en produits au Mexique, maintenant, dans ce secteur. Nous avons des intérêts dans d'autres secteurs liés aux ressources naturelles également. Nous pouvons prendre de l'expansion dans de nombreux autres secteurs d'intérêt, et nous y travaillons. Je crois que toute cette expérience a resserré les liens entre le Canada et le Mexique, ce qui pourrait rendre plus intéressant pour chacun des deux pays le marché de l'autre pays, et favoriser le développement mutuel des deux marchés.

L'hon. Andrew Leslie: Merci.

Merci, monsieur le président.

Le vice-président (M. Dean Allison): Monsieur Masse, bienvenue au Comité. Vous avez les cinq prochaines minutes. C'est à vous.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Excellent. Merci, monsieur le président. Merci de m'accueillir, et merci du travail que vous accomplissez.

Je vais revenir à l'automobile, et je suis désolé d'avoir manqué une partie de cela. Nous avons beaucoup perdu du côté de la fabrication et de l'assemblage, dans le domaine de l'automobile. Là d'où je viens, il n'y a plus de General Motors, par exemple. Ford n'est plus ce qu'elle était, et Fiat a maintenant Chrysler, à la suite de divers achats au fil des années. Nous avons donc perdu du terrain du côté de l'assemblage et de la fabrication.

Est-ce qu'il y a eu des discussions avec les États-Unis et leurs représentants? Je suis allé à Washington plusieurs fois. Ils ne savaient même pas qu'il y avait déjà eu le Pacte de l'automobile avec le Canada. Est-ce qu'il y a des discussions en ce moment concernant les répercussions de la position des États-Unis pour le secteur de l'automobile, étant donné que nous avons déjà joui d'un statut commercial favorable, à un moment donné? L'ALENA a tué cela, à cause de la contestation à l'OMC. Compte tenu du changement suggéré par le président, quelle est la position du Canada concernant le raffermissement du secteur de l'automobile, si l'empreinte actuelle que préconise le président Trump est la solution gagnante ou si les négociations n'ont pas lieu? Quelle est la solution de rechange du Canada?

M. Steve Verheul: À la table de négociation, nous consacrons assurément beaucoup de temps à réagir aux propositions des États-Unis qui, comme je l'ai dit, entraîneraient des effets négatifs importants. Nous recherchons des effets qui seraient avantageux pour les trois parties, et naturellement pour le Canada, où se situent nos principaux intérêts. Si nous pouvons obtenir des résultats menant à l'amélioration de cette situation, je pense que nous pouvons améliorer la situation au Canada. Nous travaillons donc dans ce sens.

Nous croyons que si les États-Unis se retirent de l'ALENA, nous devons bien entendu avoir des discussions bilatérales importantes à propos du secteur de l'automobile, peu importe le scénario, mais ce qui est au centre de nos préoccupations en ce moment, c'est que les États-Unis cherchent à ramener une plus grande part de la production de voitures et de pièces de voiture aux États-Unis. Nous cherchons à empêcher que ce genre de proposition soit adoptée.

• (1645)

M. Brian Masse: Est-ce qu'il y a eu au moins une réponse à cela? Nous vivons une époque de développement industriel formidable, dans le secteur de l'automobile, non seulement en ce qui concerne les matériaux, mais aussi la façon dont ils sont produits et, surtout, la technologie. Il n'en reste pas moins que le Canada est demeuré dans l'ombre. Les nouvelles usines — en fait, presque toutes les nouvelles usines en Amérique du Nord — sont majoritairement allées au Mexique ou aux États-Unis, où le secteur profite d'un tremplin prenant la forme de subventions massives.

Est-ce qu'on a au moins reconnu que les pratiques commerciales et le marché lui-même qui a été conclu en vertu de l'ALENA ont diminué le secteur automobile de marque du Canada? Nous avons en fait déjà été au deuxième rang mondial, dans l'assemblage automobile, et nous sommes maintenant au huitième, parfois au neuvième rang, selon le mois de production.

Est-ce qu'on reconnaît d'une certaine façon au moins que nous avons manifestement payé un prix fort? Toute relation commerciale est donnant-donnant pour une série d'aspects, mais je dirais que l'un des prix les plus forts que nous ayons payés est dans l'industrie de l'automobile à valeur ajoutée, pour toutes les raisons que j'ai mentionnées.

M. Steve Verheul: Nous pensons que les perspectives du secteur de l'automobile au Canada demeurent très positives. Nous exportons beaucoup plus d'automobiles aux États-Unis que nous en importons des États-Unis. Ce sont 85 % de nos exportations qui vont aux États-Unis, alors c'est un marché de taille, pour nous, mais nous croyons fermement qu'il est possible de faire beaucoup mieux. Si nous pouvons régler certains des aspects qui nous préoccupent concernant le mouvement des pièces et des voitures dans les deux sens à la frontière, nous pensons pouvoir créer un environnement qui attirera encore plus d'investissement au Canada.

Nous faisons la même chose avec la négociation d'autres accords, comme l'EACG. Nous avons la possibilité d'augmenter la production en vue d'exporter vers l'Union européenne, ce qui pourrait aussi nous permettre de servir de plaque tournante entre l'Union européenne et les États-Unis pour ce genre de production.

Nous essayons de régler ces questions en partie dans le cadre des négociations de l'ALENA, et en partie dans le cadre de discussions bilatérales avec les États-Unis. C'est partiellement lié à nos autres initiatives commerciales également.

M. Brian Masse: Combien de temps me reste-t-il?

Le vice-président (M. Dean Allison): Vous avez 30 secondes.

M. Brian Masse: Dans ce contexte, est-ce qu'il y a eu des discussions sur les États américains qui recourent à des subventions massives — différentes de celles qui viennent du fédéral — pour obtenir de l'investissement? Est-ce que cela a été soulevé?

M. Steve Verheul: Nous avons discuté de cela à la table. Nous avons aussi discuté des États américains qui prennent des mesures visant le droit au travail, car nous estimons que l'avantage offert est injuste et que ce sont les États qui ont tendance à attirer les investissements grâce à des normes du travail moins contraignantes.

M. Brian Masse: Merci.

Le vice-président (M. Dean Allison): C'est à votre tour, madame Ludwig. Vous avez cinq minutes.

Mme Karen Ludwig: Je vous remercie de votre exposé.

Certains des entrepreneurs avec lesquels je discute parlent d'incertitude. Ceux d'entre nous, autour de la table, qui ont déjà eu un contact direct avec le monde des affaires national ou international savent que pour réussir, il faut absolument de la certitude dans une certaine mesure.

Supposez que vous parliez avec un entrepreneur canadien aujourd'hui. Disons que cette personne est propriétaire d'une société de ma circonscription, et qu'elle cherche où investir. Doit-elle faire croître son entreprise? Elle pense peut-être à la planification de la relève. Quel conseil donneriez-vous à cette personne qui cherche à savoir ce qu'elle fera l'année suivante?

M. Steve Verheul: On ne peut nier que nous vivons une période d'incertitude concernant les États-Unis en particulier et leur façon d'aborder les négociations de l'ALENA. Je ne pense pas qu'on puisse échapper à un certain degré d'incertitude, tant sur le plan de l'orientation des négociations que sur celui de certaines des idées que cette administration propose.

Je ne crois pas que nous soyons en mesure de fournir des garanties concrètes, concernant l'ALENA, au point où nous en sommes, malheureusement. Nous ne pouvons que garantir aux gens que nous négocions dans l'intérêt du Canada aussi fermement que nous le pouvons et que nous comprenons très bien les effets de l'incertitude.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Nous entendons souvent parler de « Buy American ». D'après les discussions que vous avez, est-ce que le principe du « Buy North American » visant à favoriser l'achat de produits nord-américains est possible, comme nous en avons parlé dans cette pièce? Notre chaîne d'approvisionnement est si intégrée que nous construisons des choses ensemble. Nous accordons tous une grande importance à la sécurité nationale. Nous accordons une grande importance à des passages plus efficaces et intelligents à la frontière. Qu'en est-il des possibilités de nous concentrer sur une marque nord-américaine?

• (1650)

M. Steve Verheul: C'est une chose à laquelle nous travaillons sur diverses tribunes depuis un certain temps. Même avant le début de la renégociation de l'ALENA, nous essayions de faire avancer cette proposition dans le cadre de diverses autres discussions avec les États-Unis concernant des initiatives d'approvisionnement gouvernemental, et en particulier leurs propositions visant l'achat aux États-Unis. Nous n'avons pas vraiment réussi à convaincre les États-Unis de s'éloigner de son « Buy American » et de plutôt opter pour le principe du « Buy North American ». Cependant, comme vous l'avez souligné, nous pensons que cette approche serait bien plus efficace et bénéfique pour les deux côtés.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Ma question suivante porte sur l'analyse. Monsieur Verheul, vous avez parlé d'une analyse qui n'aurait peut-être pas été faite du côté des États-Unis. Quelle analyse le gouvernement du Canada a-t-il réalisée au sujet de l'incidence possible sur le marché boursier d'un ALENA modernisé? Quelle est l'incidence possible sur les emplois?

Nous avons les chiffres qui nous disent que 9 millions d'emplois aux États-Unis dépendent du commerce direct avec le Canada, et que 14 millions d'emplois en Amérique du Nord dépendent du commerce à l'intérieur de notre région. Quelles sont certaines des possibilités qui s'offrent? Est-ce qu'on a réalisé une analyse visant le resserrement du marché de l'emploi, tant pour les chiffres que pour notre compétitivité?

M. Steve Verheul: Il est difficile, à certains égards, de fournir beaucoup d'information précise pour ce genre d'analyse.

Manifestement, si les États-Unis se retiraient de l'ALENA, le Canada et les États-Unis demeureraient l'un pour l'autre le plus important partenaire commercial, simplement en raison des aspects économiques qui entourent cela. Selon toute vraisemblance, ce commerce deviendrait plus coûteux. Si les États-Unis se retiraient de l'ALENA et se mettaient de nouveau à imposer des droits de douane sur certaines importations venant du Canada, il faudrait nous attendre à des rajustements monétaires en fonction de ces coûts additionnels. Nous envisagerions certainement des politiques nationales visant à garantir le maintien de la compétitivité de nos industries.

Je pense qu'il peut être très difficile d'évaluer des incidences sans connaître les mesures qui pourraient être prises ou les facteurs imprévisibles et, donc, de faire des prévisions complètes.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Me reste-t-il du temps?

Le vice-président (M. Dean Allison): Vous avez encore 30 secondes.

Mme Karen Ludwig: Parfait.

Entre autres, la semaine passée, ce que nous avons entendu de la part des sénateurs et des membres du Congrès, c'est que pendant la campagne présidentielle, les deux candidats ont fait campagne contre l'ALENA. Il y a donc du travail à faire sur ce plan. Ils nous ont recommandé d'envisager peut-être une campagne d'éducation. Diriez-vous que c'est une bonne idée, mais de notre côté de la frontière également?

M. Steve Verheul: Je dirais que oui, parce que je crois qu'au cours des 23 dernières années, nous en sommes venus à tenir l'ALENA pour acquis et nous n'avons pas vraiment discuté ensemble des incidences et de l'importance de l'ALENA. Je crois que de bien des façons, nous tenons pour acquis que nous avons généralement un libre accès à nos marchés des deux côtés et que les biens et services circulent librement, tout comme l'investissement.

Je crois qu'il faut une campagne d'éducation principalement aux États-Unis, car je pense que c'est là où l'on comprend le moins bien l'accord et ses incidences. Cependant, nul doute que c'est nécessaire au Canada également. Je pense que le plus important est de démontrer qu'avec une renégociation de ce genre, nous pouvons prendre des mesures pour l'améliorer, pour en faire un accord plus progressiste qui profitera à un plus vaste éventail de citoyens et à une plus vaste population. C'est sur quoi nous devrions nous concentrer, et non sur des propositions qui avantageraient les États-Unis, au détriment des deux autres partenaires.

Mme Karen Ludwig: Merci beaucoup.

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci, madame Ludwig.

C'est maintenant au tour de Mme Lapointe, pour cinq minutes.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Nous avons parlé plus tôt de la technologie. Bien sûr, celle-ci a changé le monde au cours des dernières années. À cet égard, le secteur de l'automobile a été touché de façon très significative.

Mon collègue a parlé du chapitre et des dispositions portant sur le commerce électronique et la protection des renseignements personnels. En 1994, cela n'existait pas.

Comme on veut maintenant moderniser l'Accord de libre-échange nord-américain, j'aimerais que vous nous en disiez un peu plus sur le commerce électronique.

Qu'avez-vous entendu à ce sujet? Vous dites avoir reçu 44 000 mémoires. Est-ce que des gens ont exprimé leur point de vue là-dessus?

• (1655)

[Traduction]

M. Steve Verheul: Oui. Nous aimerions moderniser divers éléments de l'ALENA. L'un d'eux, en haut de la liste, est certainement le commerce électronique, qui n'existait pratiquement pas au moment où l'ALENA a été initialement négocié. Nous devons inclure ces nouveaux enjeux touchant les progrès de la technologie dans la discussion afin de nous assurer d'avoir des règles claires et une excellente compréhension du traitement qui sera réservé à cet aspect des affaires.

C'est ce que nous essayons de faire avec le chapitre sur le commerce numérique. C'est ce que nous essayons de faire avec d'autres chapitres, notamment sur les télécommunications, domaine qui a aussi connu de forts progrès au fil des années. Il y a beaucoup de nouvelles idées dans d'autres secteurs aussi, même dans les domaines traditionnels pour lesquels nous pouvons adopter des approches beaucoup plus neuves et modernes à la table. C'est le véritable avantage à tirer de ces négociations.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Plus tôt, lors de votre présentation, vous avez dit que les provinces et territoires étaient consultés. Comme vous le savez, je viens du Québec. Or ce dernier est très actif. Nous avons d'ailleurs accueilli au Comité M. Bachand, le dirigeant des négociations.

Comment les provinces pourraient-elles vous aider encore davantage lors des prochaines négociations? Je souligne à ce sujet que les prochaines négociations auront lieu à Montréal.

[Traduction]

M. Steve Verheul: Oui. Nous travaillons en très étroite collaboration avec les représentants du Québec, en particulier M. Bachand. Je le rencontre régulièrement. Je rencontre la délégation du Québec régulièrement, avec les gens des autres provinces et territoires. Ce sera particulièrement prioritaire, quand nous serons à Montréal, parce que les préoccupations que le Québec a amenées à la table forment un élément clé de nos objectifs de négociation dans l'ensemble et que nous devons nettement progresser dans ces domaines.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Je vous remercie beaucoup.

Ce sera tout en ce qui me concerne.

[Traduction]

Le vice-président (M. Dean Allison): Allez-y, monsieur Carrie.

M. Colin Carrie: Merci beaucoup, monsieur le président.

Comme Mme Ludwig et M. Masse l'ont indiqué, nous étions aux États-Unis la semaine dernière. L'un des thèmes que nous avons entendus à répétition, c'est en gros le principe de « ne pas nuire ». Nous avons entendu cela à répétition de la part du secteur de l'automobile et de celui de l'agroalimentaire, mais aussi du côté de la sécurité.

Il y a un enjeu que j'essaie de comprendre, et vous pouvez peut-être m'aider. Quand vous parlez aux Américains de la sécurité par rapport au commerce, ils semblent avoir comme perspective de placer la sécurité en premier, suivie du commerce. On semble croire que pour le Canada, le commerce passe en premier, et que la sécurité vient ensuite.

En ce qui concerne l'ALENA et l'Amérique du Nord, avec l'ALENA, la cybersécurité est supérieure, de même que la sécurité alimentaire, la sécurité énergétique et la défense de l'Amérique du Nord. J'essaie de penser à ce qu'est, pour l'Amérique du Nord...? Qu'est-ce qui est dans l'intérieur supérieur des États-Unis, du Canada et du Mexique?

Je parlais à un homme qui intervient dans le secteur de la sécurité. Il disait qu'en théorie, vous pourriez avoir moins d'échanges commerciaux avec les États-Unis, et alors, le Canada serait obligé de se tourner vers d'autres marchés. Je sais que le premier ministre est en Chine en ce moment, alors je vais utiliser cet exemple. Si vous avez une faiblesse des entreprises canadiennes, ces dernières risquent davantage de faire l'objet d'une prise de contrôle. Il peut s'agir d'un sujet de préoccupation avec les entreprises chinoises appartenant à l'État. J'ai demandé à deux membres du Congrès s'il était dans leur intérêt supérieur d'avoir des entreprises chinoises appartenant à l'État sur leur frontière au nord, hypothétiquement, et je ne pense pas qu'ils avaient même pensé à la sécurité.

La question que je veux vous poser — et encore là, ce sera une opinion — est la suivante: est-ce dans l'intérêt supérieur des États-Unis, du point de vue de la sécurité, de se retirer de l'ALENA? Vous pourriez répondre par thème, en couvrant la cybersécurité, les aliments, l'énergie et la défense. Où gagne-t-on?

M. Steve Verheul: Nous dirions certainement qu'il n'y aurait pas de gain si les États-Unis se retiraient de l'ALENA dans l'un ou l'autre de ces secteurs.

Il y avait beaucoup d'échanges dans le secteur agricole en particulier. Vous avez mentionné la sécurité alimentaire. Nous ne produisons manifestement pas tout l'éventail de produits alimentaires, au Canada. Nous avons besoin de pays comme les États-Unis et le Mexique pour importer des produits. Ce n'est pas si différent pour le Mexique ou les États-Unis. Le Canada et le Mexique sont les plus importants marchés d'exportation de produits alimentaires des États-Unis, mais le Mexique et les États-Unis sont nos plus importants marchés aussi. Les États-Unis le sont, en tout cas. Quand il est question de sécurité alimentaire et de cybersécurité, il y a beaucoup de collaboration. De très nombreux mécanismes ont été créés pour relever cette collaboration et pour faire en sorte qu'elle suscite la confiance. Je pense que la position des États-Unis serait nettement plus faible s'ils se retiraient de l'ALENA.

Nous n'avons pas entendu grand-chose à propos de sécurité à la table, en particulier entre le Canada et les États-Unis. Il y a certainement lieu de s'inquiéter si les États-Unis se retirent de l'ALENA. Le Mexique a dit que les relations avec les États-Unis ne se limitent pas au commerce. Il y a aussi les questions de sécurité. Il y a la gestion des problèmes de drogues; la gestion de l'immigration. Je crois que la collaboration entre les trois parties dans tous ces secteurs est importante, et je pense que nous serions tous bien plus en sécurité sans cette collaboration.

• (1700)

M. Earl Dreesen: Merci.

J'ai quelques questions concernant la disposition de caducité.

Il a déjà été question du climat d'incertitude qui règne, et la disposition de caducité y est pour quelque chose. Elle finit toujours par être abordée dans nos discussions avec différents groupes, mais je ne suis pas certain que tout le monde comprenne l'importance qu'elle revêt. J'aimerais que vous nous en traciez les grandes lignes: ses répercussions, les différents éléments couverts et les secteurs qui méritent une attention particulière.

M. Steve Verheul: De la disposition de caducité?

M. Earl Dreesen: Oui.

M. Steve Verheul: Nous consacrons beaucoup de temps à la négociation d'une formule juridique qui aura force exécutoire et qui sera assujettie à un mécanisme contraignant de règlement des différends. L'objectif premier, quand on conclut des accords de libre-échange avec d'autres pays, c'est d'offrir aux investisseurs un environnement ultra sûr pour établir le type de chaînes d'approvisionnement qui ont vu le jour au fil des ans en Amérique du Nord. Mais il n'y a pas que l'établissement des chaînes d'approvisionnement, il y a aussi l'attribution de marchés et les processus décisionnels concernant les produits et les investissements. Tout cela se déroule beaucoup plus efficacement dans un environnement sûr.

Avec la disposition de caducité, l'environnement est loin d'être sûr, puisque l'accord menace de prendre fin à tout moment. Je crois que peu d'entreprises vont vouloir s'engager à long terme en Amérique du Nord, dans l'une ou l'autre des trois parties à l'accord, si on ne peut leur garantir des conditions commerciales prévisibles. Les investisseurs doivent avoir l'assurance que des années plus tard, les conditions d'affaires seront les mêmes qu'au début. S'ils savent d'emblée que l'accord pourrait prendre fin après l'une de ces périodes de cinq ans, ils savent également qu'ils risquent de tout perdre d'un coup, car les conditions vont changer du tout au tout.

M. Earl Dreesen: Est-ce que ce sont tous les chapitres ou seulement quelques-uns qui sont en négociation, dans ce cas?

M. Steve Verheul: La proposition des États-Unis englobe tous les chapitres, l'ensemble de l'accord.

M. Earl Dreesen: D'accord. C'est ce que je voulais clarifier au bénéfice de tous. J'ai l'impression que certains croient que tout va bien et qu'il ne faut pas compromettre l'entente, alors que d'autres veulent renégocier certaines parties. C'est important de le préciser.

Me reste-t-il du temps?

Le vice-président (M. Dean Allison): Votre temps est déjà écoulé, mais puisque vous êtes le dernier intervenant, vous pouvez poser une autre question. Je crois que les libéraux ont épuisé les leurs.

M. Kyle Peterson: J'ai besoin de 10 secondes.

Le vice-président (M. Dean Allison): C'est bon, allez-y.

M. Earl Dreesen: Je veux revenir à la discussion dont vous avez fait mention, parce que j'ai pris part à la délégation de ParlAmericas. La délégation se rend en Amérique centrale et en Amérique du Sud; elle participe aux discussions.

Un des dossiers critiques abordés est celui du trafic de stupéfiants et des problèmes qui en découlent. L'ALENA touche au passage de drogues et à d'autres problèmes liés aux activités criminelles. Toutes ces choses sont interreliées dans les trois pays qui sont parties à l'accord, et partout dans l'hémisphère occidental.

Alors qu'on jongle avec la légalisation de la marijuana et tout ce que cela implique, a-t-il été question du transport transfrontalier de cette substance?

• (1705)

M. Peter Fonseca: Monsieur le président, je crois que cette question n'a pas sa place. Cela n'a rien à voir avec l'ALENA.

Le vice-président (M. Dean Allison): Monsieur Verheul, avez-vous un commentaire à ce sujet? Sinon, nous allons passer à la prochaine question.

M. Steve Verheul: Nous n'avons pas abordé ce sujet à la table de négociation.

M. Earl Dreesen: D'accord, merci.

Le vice-président (M. Dean Allison): Monsieur Peterson, avez-vous une question pour clore le tout?

M. Kyle Peterson: Merci, monsieur le président. C'est une question de suivi.

Vous avez dit tout à l'heure qu'advenant l'échec des négociations entourant l'ALENA, l'accord bilatéral, qui est actuellement en suspens, reprendrait du service. Cela dit, notre objectif premier est malgré tout d'arriver à une entente trilatérale, n'est-ce pas?

M. Steve Verheul: Absolument. Je crois que ce serait nettement préférable pour tout le monde de sauver l'entente trilatérale et de renégocier certaines dispositions dans l'optique de rendre l'ALENA plus efficace dans le contexte nord-américain. C'est de loin notre préférence. C'est la meilleure issue qu'on puisse espérer.

M. Kyle Peterson: Très bien, merci.

Le vice-président (M. Dean Allison): Merci beaucoup, tout le monde, pour les questions d'aujourd'hui. Nous avons eu quelques tours supplémentaires, alors merci beaucoup de votre participation.

Aux membres du Comité, je vous rappelle que vous devriez recevoir la dernière ébauche du rapport demain après-midi. Nous allons en discuter à notre retour mercredi.

Encore une fois, merci beaucoup de nous avoir accordé de votre temps aujourd'hui.

Sur ce, la séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

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