



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des affaires étrangères et du développement international

FAAE • NUMÉRO 064 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 30 mai 2017

Président

L'honorable Robert Nault

Comité permanent des affaires étrangères et du développement international

Le mardi 30 mai 2017

• (0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Robert Nault (Kenora, Lib.)): Chers collègues, je déclare la séance ouverte. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur les États-Unis et la politique étrangère du Canada. Nous accueillons aujourd'hui le président de l'Association canadienne des producteurs d'acier, M. Joseph Galimberti.

Ai-je bien prononcé votre nom?

M. Joseph Galimberti (président, Association canadienne des producteurs d'acier): Oui, c'était parfait.

Le président: Nous allons également entendre M. Mathew Wilson, premier vice-président de Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Je suis sûr que vous connaissez bien le processus. Vous aurez la possibilité de faire une déclaration liminaire. Nous disposons d'une heure, alors tout de suite après vos exposés, nous enchaînerons avec une période de questions.

Je ne sais pas qui d'entre vous veut commencer. Je vais vous laisser le soin de choisir qui va ouvrir le bal.

M. Mathew Wilson (premier vice-président, Manufacturiers et Exportateurs du Canada): Puis-je commencer? Ça va?

Le président: Absolument. Allez-y.

M. Mathew Wilson: La raison pour laquelle je préfère commencer, c'est parce que j'ai lu la déclaration de Joseph, et je crois que mes observations sont un peu plus générales que les siennes. Il va aborder plus en détail certains éléments que je vais mentionner brièvement.

Le président: C'est parfait.

M. Mathew Wilson: Bonjour, monsieur le président, et mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je vous remercie de me donner l'occasion de m'exprimer au nom des 90 000 manufacturiers et exportateurs du Canada et des 2 500 membres directs de notre association pour discuter de la relation du Canada avec les États-Unis.

MEC est la plus grande association commerciale et industrielle au Canada; on trouve un bureau de l'association dans chaque province. MEC est également à la tête de la Coalition des manufacturiers du Canada, qui représente 55 associations manufacturières sectorielles. Plus de 85 % de nos membres sont des petites et moyennes entreprises représentant tous les secteurs de l'industrie, chaque domaine d'exportation et l'ensemble des régions du Canada.

Le secteur manufacturier constitue le plus grand secteur commercial au Canada. Ses ventes ont dépassé les 600 milliards de dollars en 2016 pour la troisième année consécutive, ce qui

correspond directement à 11 % du rendement économique total du Canada. Les manufacturiers emploient plus de 1,7 million de Canadiens à des emplois très productifs, à valeur ajoutée et bien rémunérés. Les manufacturiers sont aussi directement responsables de la majeure partie des exportations du Canada. De fait, en 2015 et 2016, les exportations de biens manufacturés ont atteint près de 350 milliards de dollars, un record de tous les temps, et représentaient près de 70 % de toutes les exportations canadiennes. Près de 75 % de ces exportations sont destinées aux États-Unis.

Une grande partie de ce commerce est attribuable à la profonde intégration des activités de fabrication dans toute la région de l'ALENA, et en particulier entre le Canada et les États-Unis. Cette intégration a créé une relation unique pour nos deux pays. Non seulement nous faisons des échanges commerciaux entre nous, mais aussi nous bâtissons ensemble, nous innovons ensemble et nous faisons concurrence au reste du monde ensemble.

La relation qu'entretient le Canada avec les États-Unis, à bien des égards, est un modèle en fonction duquel toutes les relations, particulièrement les relations commerciales, devraient être évaluées. Cette relation a contribué à accroître la qualité de vie de tous les participants. Elle a renforcé l'industrie en combinant les talents et l'expertise des deux marchés, en créant de plus importants débouchés et en renforçant notre compétitivité combinée à l'échelle mondiale. Rien ne peut égaler l'importance historique, actuelle ou future de cette relation pour notre économie et nos citoyens.

Maintenir et élargir cette relation doit demeurer une priorité pour le Canada dans le contexte de la nouvelle administration. Même s'il y a beaucoup d'incertitudes quant à l'avenir — c'est-à-dire les possibles taxes aux frontières, la montée du protectionnisme, telle que la politique d'achat aux États-Unis, et la renégociation de l'ALENA —, nous y voyons également une occasion extraordinaire pour le Canada et l'industrie canadienne, si tout est fait dans l'ordre.

Depuis la signature de l'ALENA il y a près de 25 ans, le monde des affaires a changé considérablement. L'ALENA a donné lieu à des industries beaucoup plus concurrentielles et mondiales et à des niveaux presque inimaginables d'intégration et de mouvement transfrontalier de personnes, de services et de marchandises. Partie de presque rien, la Chine est aujourd'hui une puissance industrielle qui livre concurrence aux entreprises canadiennes et américaines afin d'attirer des consommateurs et des investissements et d'accroître sa part du marché. De nouvelles technologies ont vu le jour et ont remodelé la façon dont nous vivons et travaillons. Rien de tout cela n'avait été envisagé à l'époque de l'ALENA.

Face à ces nouvelles réalités, MEC travaille de façon constructive avec le gouvernement fédéral depuis des années à l'amélioration de ce cadre. Les plans d'action des années 2000, le Conseil de coopération en matière de réglementation et les ententes Par-delà la frontière des années 2010 visaient notamment à améliorer notre plateforme manufacturière commune, car la modernisation de la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis n'était pas une option.

Maintenant que la réouverture de l'accord est une réalité politique, nous devrions envisager des façons de solidifier l'assise économique de l'ALENA. Pour ce faire, MEC consulte ses membres afin d'établir des priorités en ce qui concerne la modernisation et l'amélioration de la relation Canada-États-Unis. Même si nos consultations sont en cours, j'aimerais vous donner un aperçu des réponses que nous avons obtenues jusqu'à maintenant.

Tout d'abord, le plus important pour l'industrie canadienne est de maintenir l'accès aux marchés et des chaînes d'approvisionnement efficaces avec les États-Unis. Bien que les sociétés veulent des améliorations, elles ont aussi très peur qu'une renégociation mène à de pires résultats économiques, avec plus de restrictions, des barrières et des mesures protectionnistes imposées aux importations et aux exportations de marchandises, de services ou de personnes.

Quant aux mesures précises concernant l'amélioration, les priorités indiquées concernent principalement la profondeur de l'intégration, ainsi que le volume et la valeur des échanges. Parmi les plus importantes priorités, il y a l'amélioration des formalités douanières pour accélérer les opérations frontalières et éliminer l'incertitude par le truchement d'une réduction des formalités applicables tant aux personnes qu'aux marchandises. Ensuite viennent des mécanismes efficaces de règlement des différends, une meilleure coopération et harmonisation des règlements, et des mesures coordonnées concernant le dumping de marchandises venant d'autres marchés.

Bon nombre de ces priorités sont déjà incluses dans l'AECG et ont été négociées dans le cadre du PTP. Nous sommes d'avis qu'elles pourraient créer un cadre pour la modernisation de nos relations commerciales avec les États-Unis.

Parallèlement, la relation entre le Canada et les États-Unis est foncièrement différente de celles représentées par les autres accords commerciaux. Selon nous, si le Canada pouvait parvenir à un accord sur ces priorités avec d'autres nouveaux partenaires commerciaux, nous devrions aller au-delà des engagements que nous avons pris avec nos partenaires de l'ALENA, particulièrement les États-Unis — par exemple, élargir le Conseil de coopération en matière de réglementation afin de mettre en oeuvre un accord de reconnaissance mutuelle sur la réglementation ou de renforcer la coordination des règles commerciales, telles que les règles régissant les mesures antidumping.

• (0850)

En définitive, notre relation économique avec les États-Unis est essentielle, et nous devons redoubler d'efforts pour renforcer et accroître l'intégration alors que nous en avons l'occasion. Nous ne faisons pas que des échanges commerciaux avec les États-Unis; nous bâtissons ensemble et nous concurrençons le monde entier ensemble. Et même si des inquiétudes et des doutes planent, nous croyons qu'en adoptant la bonne approche, nous pouvons renforcer nos économies intégrées et accroître notre compétitivité à l'échelle mondiale dans le but de favoriser la création d'emplois et la croissance économique au pays.

Je vous remercie, encore une fois, de m'avoir invité ici aujourd'hui. Je suis impatient de discuter avec vous.

Le président: Merci, monsieur Wilson.

Monsieur Galimberti, allez-y, je vous prie.

M. Joseph Galimberti: Bonjour. Merci aux honorables députés de me donner cette occasion de m'exprimer au nom de l'Association canadienne des producteurs d'acier.

Nous représentons l'industrie primaire de production de l'acier au Canada, qui représente 14 milliards de dollars. Les producteurs d'acier canadien font partie intégrante des chaînes d'approvisionnement des secteurs de l'automobile, de l'énergie, de la construction et d'autres secteurs industriels ici au Canada.

J'aimerais d'abord expliquer la nature mutuellement bénéfique des relations entre le Canada et les États-Unis au chapitre de l'acier. Le Canada et les États-Unis entretiennent une relation complémentaire dans le domaine de l'acier qui repose sur les principes du marché équitable.

En 2016, les deux pays ont échangé plus de 10 millions de tonnes d'acier d'une valeur marchande supérieure à 8,8 milliards de dollars américains. Les expéditions du Canada aux États-Unis ont totalisé 4,4 milliards de dollars américains et celles des États-Unis au Canada, 4,45 milliards de dollars américains. C'est donc très bien équilibré.

L'acier figure toujours au titre des principaux produits d'exportation des États-Unis vers le Canada et contribue considérablement à l'activité économique et à l'emploi du secteur en Amérique. L'an dernier, 50 % des exportations américaines d'acier étaient destinées au Canada, ce qui représente environ 30 % de notre marché intérieur. Les producteurs canadiens d'acier achètent aussi beaucoup de matières premières chez nos voisins. Plus précisément, l'an dernier, les entreprises canadiennes ont acheté, pour les transformer, des quantités de minerai de fer, de charbon bitumineux, de débris d'acier, de zinc et d'autres métaux représentant une valeur totale de 1,5 milliard de dollars américains. Outre la valeur de ces marchandises — et je sais que plus tard aujourd'hui, vous entendrez les représentants des administrations portuaires, qui en parleront sans doute également —, le transport de ces matières premières et les activités connexes génèrent une activité économique appréciable pour les deux pays.

Les emplois et les entreprises en Amérique dépendent sans aucun doute de la capacité à accéder à l'acier canadien loyalement commercialisé, et toute perturbation de nos chaînes d'approvisionnement bien établies, intégrées et mutuellement bénéfiques entraînera des conséquences économiques imprévues de part et d'autre de la frontière.

Plusieurs de nos producteurs ont des installations et des employés au Canada et aux États-Unis, et la rentabilité commune de ces installations favorise l'investissement entre les diverses entreprises. L'intégration facilite également la livraison en temps opportun des produits, ce qui permet de répondre aux besoins complexes des consommateurs, de développer une spécialité dans les segments de marché, de maintenir des économies d'échelle appropriées, et surtout, de lutter contre les importations sous-évaluées et subventionnées.

Il est essentiel de mettre en place des moyens de défense plus robustes contre le commerce déloyal de l'acier au Canada et aux États-Unis. Comme nous le savons, depuis quelque temps, l'acier sous-évalué et subventionné — surtout en provenance de la Chine — figure parmi les principaux irritants commerciaux des États-Unis.

La capacité excédentaire mondiale de production d'acier dépasse maintenant 700 millions de tonnes métriques par année. La République populaire de Chine, à elle seule et grâce à diverses mesures d'aide de l'État, maintient maintenant une part de 425 millions de tonnes métriques de l'excédent mondial total. Pour bien situer les choses, on parle de près de 30 fois la taille du marché canadien total, et ce, malgré un recul de la demande intérieure en Chine. Bref, cet acier doit aller quelque part.

La détérioration des prix et l'instabilité des marchés associées à ce commerce illégal sont en grande partie à l'origine des difficultés auxquelles notre industrie est confrontée. Cela nuit aux familles, à l'utilisation de la capacité et aux emplois partout en Amérique du Nord.

À cette fin, depuis 2003, les gouvernements signataires de l'ALENA et l'industrie sidérurgique collaborent au sein du Comité nord-américain du commerce de l'acier afin de démontrer que nous sommes résolus à lutter contre la distorsion des marchés dans le secteur de l'acier, à collaborer davantage avec nos industries sidérurgiques et à préserver notre relation commerciale juste et équilibrée.

Dans le cadre de ce comité, nous nous sommes efforcés d'établir des positions solides et coordonnées sur des questions multilatérales importantes relatives à l'acier, y compris le comité de l'acier de l'OCDE et les négociations de l'OMC. De plus, nous avons pu suivre l'évolution de la situation dans certains pays producteurs d'acier afin de cerner les distorsions sur le marché de l'acier mondial et d'y remédier. Cela comprenait notamment la présentation d'un document conjoint en réponse aux changements proposés par la Chine à ses politiques industrielles liées à l'acier.

J'ai parlé du comité de l'acier de l'OCDE. Nous sommes également des partenaires actifs avec les États-Unis et nous avons appuyé l'établissement du Forum mondial sur la surcapacité d'acier sous l'égide du G20. Cela dit, nous nous attendons à une réduction permanente éventuelle de la capacité excédentaire et de l'ingérence du gouvernement dans le secteur.

• (0855)

Toutefois, d'ici là, nous sommes entièrement en faveur des mesures nationales et multilatérales pour lutter contre les pratiques commerciales déloyales. Dans ce contexte, je tiens à souligner que le Canada, les États-Unis et le Mexique se sont engagés dans un dialogue trilatéral sur l'application de mesures douanières en lien avec les produits de l'acier dans le but de faciliter les efforts de conformité concertée et de partage de renseignements au sujet de l'application de mesures antidumping et compensatoires sur les produits de l'acier.

Malgré tous nos meilleurs efforts et notre collaboration, une vigilance constante est de mise pour s'assurer que l'industrie sidérurgique canadienne n'est pas lésée par les mesures des États-Unis destinées à défendre les intérêts de ses producteurs. Par conséquent, je dirais qu'il est essentiel que le Canada obtienne son classement dans la catégorie de producteur national à l'issue de l'enquête en cours sur la sécurité nationale relativement aux importations d'acier, enquête que mène le département du Commerce en vertu de l'article 232, de son processus concernant la construction de pipelines au moyen de l'acier et du fer nationaux et de son processus en cours à l'égard de la mise en application des politiques actuelles d'achat aux États-Unis. Quoi qu'il en soit, le gouvernement du Canada doit continuer à défendre avec vigueur les intérêts des producteurs canadiens d'acier et des métallurgistes pour veiller à ce que les mesures prises directement par les États-Unis n'aient aucune

conséquence néfaste ou inattendue, et à ce que l'acier détourné ne soit pas d'abord écoulé sur le marché canadien avant de se retrouver aux États-Unis. Sans résultats positifs générés par ces trois initiatives importantes, les gains possiblement associés à la renégociation de l'ALENA deviennent rapidement discutables.

En terminant, j'aimerais réitérer que la relation entre le Canada et les États-Unis dans le secteur de l'acier repose sur des avantages mutuels et l'équité. Il convient de souligner que les États-Unis n'ont pas déposé de plainte contre le Canada à l'égard de ses produits de l'acier depuis 2002. Notre priorité commune devrait être de préserver cette relation tout en nous attaquant ensemble au commerce déloyal mondial de l'acier.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

• (0900)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Galimberti.

Je vais maintenant céder la parole à M. Allison.

Dean.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Merci, messieurs, d'être ici aujourd'hui.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Wilson. J'ai toujours aimé ce que fait votre organisation et ce que vous avez proposé aux divers gouvernements sur la façon de rendre le secteur plus concurrentiel. À Niagara, il y a probablement 1 000 entreprises manufacturières. Même si nous avons été durement touchés, comme tout le monde, et que nous avons perdu de gros joueurs, notre plus grand défi est lié au fait que la plupart de ces entreprises comptent moins de 10 employés; ce sont de petites entreprises.

Voici donc ma question: selon vous, quel est notre avantage concurrentiel? Autrement dit, comment pouvons-nous livrer concurrence aux États-Unis? Que devrions-nous faire et sur quelles politiques devrions-nous nous pencher pour améliorer notre position concurrentielle? Les coûts énergétiques sont plus élevés en Ontario qu'aux États-Unis. Nos voisins bénéficient de toutes sortes de mesures incitatives, à l'échelle locale et régionale, etc. Comment pouvons-nous soutenir la concurrence, ou plutôt quel pourrait être notre avantage concurrentiel alors que nous tentons de faire croître les PME?

M. Mathew Wilson: Tout d'abord, je dirais bien honnêtement que non seulement dans la région de Niagara, mais également à l'échelle du pays, l'un de nos problèmes structurels, dans le secteur industriel canadien — malgré sa grande taille —, c'est que 90 % des entreprises ont moins de 15 employés. Ce sont de très petites entreprises et leur capacité de rivaliser pour obtenir des investissements et conquérir de nouveaux marchés est grandement limitée par leur petite taille. Aujourd'hui, et depuis des années, nous travaillons énergiquement avec le gouvernement en vue d'accroître la compétitivité et aider les entreprises à croître. C'est essentiel. C'est très important, que ce soit pour le marché américain, le marché mexicain ou d'autres marchés.

Dans ce cas-ci, il y a deux ou trois choses très importantes. Actuellement, nos membres doivent absolument être concurrentiels sur le marché national et dans le milieu canadien de l'investissement. On peut s'attendre à une augmentation des coûts dans tous les domaines, non seulement en Ontario, mais également à l'échelle du pays. Pendant ce temps, de l'autre côté de la frontière, aux États-Unis, on apporte de grandes réformes à l'impôt sur le revenu des sociétés et de vastes réformes réglementaires qui feront grandement diminuer les coûts d'exploitation des entreprises.

J'aimerais formuler deux commentaires. Tout d'abord, notre avantage réside dans le capital humain. En effet, nous avons notre système d'éducation. Même si nous nous plaignons de ce système et que nous affirmons qu'il a besoin d'améliorations — je crois que nous convenons tous qu'il doit être amélioré —, il est tout de même supérieur à la plupart des autres systèmes d'éducation. Les talents que nous produisons au Canada représentent un avantage réel. Cela nous aide, surtout à mesure que nous progressons vers une économie numérique et les technologies de fabrication de pointe. Ce sera un avantage essentiel pour les petites et les grandes entreprises.

En revanche, nous devons veiller à ce que les coûts structurels du Canada demeurent concurrentiels, afin d'attirer les investissements. En ce moment, il est très facile pour les entreprises de toutes les tailles de déménager aux États-Unis, car c'est le marché principal d'un grand nombre de produits. Comme vous l'avez mentionné, les Américains offrent de nombreux incitatifs aux entreprises, que ce soit au niveau de l'État ou à l'échelle locale, qui ne sont pas offerts au Canada. Nous devons donc nous pencher sur la question.

Par exemple, en ce moment, nous travaillons avec le gouvernement — et on l'a annoncé dans le budget — sur un examen complet du programme. Dans le cadre de cet examen, on examinera tous les mécanismes de soutien à l'investissement pour veiller à ce que les entreprises soient plus concurrentielles — surtout les petites entreprises — et à ce qu'elles obtiennent le soutien dont elles ont besoin. On veillera également à ce que des programmes du gouvernement, par exemple BDC et EDC, et les sociétés d'État existantes s'harmonisent pour appuyer les petites entreprises. Souvent, ces programmes ne sont pas aussi efficaces qu'ils le devraient. Ce processus d'examen sera donc très important.

La promesse d'un examen fiscal et d'un examen de la compétitivité fiscale représente également un élément très important. Il y aura aussi un examen réglementaire. Tous ces processus qui se dérouleront cette année au Canada au même rythme que les examens qui sont menés aux États-Unis seront très importants. Ainsi, nous ne perdrons pas de vue le facteur de la compétitivité et nous progresserons de façon à permettre au Canada de continuer d'offrir des occasions d'attirer des investissements en grande partie étrangers, mais aussi des investissements nationaux.

M. Dean Allison: J'aimerais donner le reste de mon temps à M. Kent.

L'hon. Peter Kent (Thornhill, PCC): J'aimerais remercier les deux témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Galimberti, étant donné vos avertissements sur l'importance de maintenir un équilibre bilatéral avec les industries américaines et vos préoccupations liées à la surproduction d'acier en Chine, suggérez-vous indirectement de mettre l'accord de libre-échange entre le Canada et la Chine en attente jusqu'à la fin de la renégociation de l'ALENA?

M. Joseph Galimberti: Je crois qu'il y a un risque inhérent au fait d'élever n'importe quelle relation commerciale au-dessus de notre relation avec les États-Unis. En effet, les États-Unis seront notre partenaire commercial principal. C'est une réalité. Je ne crois pas qu'il serait sage d'entreprendre un processus qui modifierait cette situation.

Nous ne sommes pas contre les négociations avec la Chine. Ce que nous aimerions toutefois préciser, c'est que nous savons que le secteur de l'acier en Chine appartient en grande partie à l'État, qu'il est massivement financé par l'État et qu'il est toujours en surproduction, tout cela dans le cadre d'un programme d'emploi et d'un programme social, ainsi que dans le cadre d'une stratégie

économique pour développer le secteur de la fabrication en Chine. Nous ne pouvons pas amorcer ces négociations en toute naïveté. En effet, tout accord de libre-échange négocié devrait procurer des avantages au Canada. Plus précisément, nous croyons que cela devrait profiter au secteur canadien de la fabrication en gardant les emplois au pays.

● (0905)

L'hon. Peter Kent: Quel conseil donneriez-vous aux multinationales canadiennes ou aux entreprises canadiennes qui mènent leurs affaires à l'étranger et qui achètent de l'acier? Je pense aux piles de tuyaux d'acier qui rouillent aux États-Unis en attendant le Pipeline XL, et qui ont été achetés à très bas prix de l'Inde.

M. Joseph Galimberti: Les entreprises canadiennes produisent de l'acier de très grande qualité de manière équitable. Les autres pays ne prennent aucune mesure commerciale contre le nôtre, car nous ne faisons pas de dumping et nous n'offrons pas de subventions.

J'ai mentionné l'année 2002, car la plainte commerciale présentée par les États-Unis ne date pas d'hier. Nous continuons de collaborer avec nos clients pour veiller à préserver les relations commerciales, à ce que les commandes d'acier du Canada soient livrées à temps, à ce que l'acier soit de la plus haute qualité et à ce que les clients ne paient pas de droits ou de taxes qui n'avaient pas été mentionnés au départ.

L'hon. Peter Kent: En ce qui concerne les préoccupations des Américains au sujet d'un accord commercial entre le Canada et la Chine, ce qui pourrait engendrer du dumping, et votre préoccupation liée à la surproduction effectuée en Chine, le dumping effectué actuellement devrait-il faire l'objet de lois et d'inspections plus sévères?

M. Joseph Galimberti: Oui.

Au fil des budgets, le gouvernement a pris des mesures pour renforcer notre cadre de recours commerciaux. Cela vise à permettre d'accroître l'exactitude et la rapidité des enquêtes menées par l'ASFC et de lui donner les outils nécessaires pour imposer les droits appropriés et la capacité de mener des enquêtes sur les manoeuvres d'évitement. Nous pensons que c'est important. On peut certainement en faire plus en ce qui concerne les enquêtes. C'est la raison pour laquelle nous sommes heureux de voir l'accord trilatéral entre les États-Unis et le Mexique. Nous pensons réellement que nous pourrions en profiter dans le cadre de la forteresse Amérique du Nord.

Aucune négociation commerciale ne devrait, d'aucune façon, nuire à notre capacité de faire respecter le commerce équitable. Lorsqu'on affaiblit notre système de recours commerciaux, cela perturbe non seulement nos relations avec les États-Unis, mais également toutes nos autres relations commerciales. Nous ne pouvons pas favoriser les priorités d'un pays ou nuire à notre capacité nationale.

Le président: Merci, monsieur Kent.

Monsieur Fragiskatos, vous avez la parole.

M. Peter Fragiskatos (London-Centre-Nord, Lib.): J'aimerais remercier les deux témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur Wilson, le 9 mai, vous avez comparu devant le Comité permanent du commerce international et vous avez affirmé que l'ALENA est le « modèle en fonction duquel tous les accords commerciaux devraient être évalués ». Ensuite, vous avez dit que si on renégociait cet accord d'une façon ou d'une autre, le Canada devrait tenter d'obtenir des « mesures précises concernant l'amélioration ». L'une de ces mesures était la « réduction des formalités applicables tant aux personnes qu'aux marchandises ».

J'aimerais que vous nous fournissiez des exemples de problèmes actuels attribuables aux formalités et des exemples d'obstacles qui, selon vous, nuisent beaucoup aux échanges commerciaux actuels.

Vous avez également soutenu qu'on devait accroître la coopération dans le domaine de la réglementation. J'aimerais que vous nous donniez quelques exemples de ce que vous avez en tête.

M. Mathew Wilson: J'en serais heureux. Je vous remercie d'avoir lu un témoignage que j'avais livré devant un autre comité.

M. Peter Fragiskatos: C'est le cycle de la vie.

M. Mathew Wilson: Manifestement, c'est un enjeu important pour nous et pour vous alors que nous tentons de déterminer le fonctionnement de la nouvelle administration et l'avenir de l'ALENA.

J'ai quelques exemples très précis, et j'aimerais vous parler de l'exemple des professionnels qui traversent la frontière. Dans l'ALENA et au sein de notre relation commerciale avec les États-Unis, et même dans le cadre des ententes auxiliaires sur le déplacement des personnes et des biens entre le Canada et les États-Unis, il y a des règles bien définies pour faciliter les choses. Ces règles remontent en grande partie à l'adoption de divers accords après les événements du 11 septembre 2001.

L'accord sur le mouvement des professionnels qui traversent constamment la frontière dans les deux sens est un très bon exemple d'un accord que nous n'avons jamais vraiment bien compris et qui ne fonctionne pas très bien. L'exemple précis que j'aimerais vous donner concerne les professionnels qui fournissent des services de réparation.

Pour vous donner un exemple purement canadien, les machines ou l'équipement viennent souvent d'un fournisseur américain. Dans le cadre de l'entente d'achat, l'entreprise fera venir des gens au Canada pour les installer et on établira ensuite une relation de service à long terme pour entretenir l'équipement en question. Si l'équipement tombe en panne, les réparateurs doivent venir au Canada, car il s'agit souvent de gens très spécialisés et formés pour réparer seulement une pièce d'équipement. De plus, ces personnes amènent les pièces nécessaires.

Dans le cadre des règles de l'ALENA et des accords signés avec les États-Unis, ces gens devraient être en mesure d'entrer au Canada sans problème. Toutefois, selon le jour où ces professionnels traversent la frontière et le poste frontalier qu'ils choisissent, et selon la personne qui leur pose des questions à la frontière, ces gens sont souvent arrêtés et détenus pendant des heures et on peut leur refuser l'entrée.

C'est le type de problème qui se produit. Il y a beaucoup d'incertitude au moment de traverser la frontière. Habituellement, on justifie cette situation en disant que ces professionnels occupent des emplois qui pourraient revenir à des Canadiens. Mais au bout du compte, lorsqu'un réparateur d'équipement ne peut pas entrer au pays, des Canadiens perdent leur emploi. C'est ce qui se passe.

Nous avons également entendu parler des problèmes de type « donnant, donnant », c'est-à-dire que les Américains commencent à renforcer leurs mesures d'application de la loi et demandent à une personne qui traverse la frontière, par exemple, de fournir un relevé T4 pour prouver qu'elle est employée par une entreprise canadienne. Cette exigence n'est écrite nulle part, mais un agent des douanes a décidé d'exiger ce document ce jour-là. Le jour suivant, les Canadiens feront de même. C'est le type de comportement qui nuit beaucoup aux entreprises et à la compétitivité de nos économies

entrelacées. C'est l'exemple que je voulais donner sur ce problème très précis.

En ce qui concerne les règlements, le CCR établi entre le Canada et les États-Unis nous a permis d'accomplir d'énormes progrès. En effet, l'accord signé en 2011 a été grandement appuyé par l'industrie et, en général, par les gouvernements, et nous l'appuyons également. C'était un très bon accord sur plusieurs plans, mais il présentait également des faiblesses sur de nombreux autres plans, car les organismes de réglementation doivent toujours accepter de fusionner leurs règlements avec ceux de leurs homologues de l'autre pays. Au bout du compte, chaque pays prend des règlements de concert avec l'autre. Parfois, ils partagent des données, et dans certains secteurs, par exemple le secteur automobile, on a fait de grands progrès dans des domaines comme les émissions des véhicules. Dans d'autres domaines, il n'y a pas eu de progrès, et le Canada prendra des règlements et apportera de petites modifications sans trop réfléchir, et cela nuira à la capacité d'une entreprise de fabriquer un produit et de le vendre sur les deux marchés.

À notre avis — nous l'avons mentionné aujourd'hui et nous l'avons certainement mentionné au Comité permanent du commerce international —, nous devons aller plus loin et envisager, par exemple, de conclure un accord sur la reconnaissance mutuelle en matière de réglementation. De cette façon, les organismes de réglementation n'auront plus à harmoniser leurs règlements, car les intervenants politiques pourront soutenir qu'ils font confiance au système réglementaire de l'autre pays. Chaque pays permettra à l'autre de prendre des règlements. Le Canada pourra continuer de prendre des règlements, et les États-Unis aussi, mais nous accepterons les règlements américains comme s'ils étaient des règlements nationaux, afin d'éviter que des produits soient interdits au Canada simplement parce qu'un responsable de la réglementation s'est levé du mauvais pied un jour ou l'autre. C'est ce qui se produit aujourd'hui.

Cela revient en grande partie à la nécessité d'offrir une certitude aux entreprises et d'éliminer autant que possible l'incertitude dans les processus liés à l'approbation réglementaire.

● (0910)

M. Peter Fragiskatos: Merci beaucoup.

Monsieur Galimberti, vous avez abordé le sujet aujourd'hui, mais je feuillette un article récemment publié dans Reuters dans lequel on cite vos propos sur le degré d'intégration élevé qui existe entre les industries de l'acier des États-Unis et du Canada.

Vous avez dit que les aciéries canadiennes achetaient du charbon métallurgique, du minerai de fer et de la limaille d'acier des États-Unis. J'aimerais que vous nous en parliez davantage et que vous nous parliez de l'intégration des deux industries, surtout dans le contexte de la politique « Buy American » favorisé au sein de l'industrie américaine, mais également de l'intégration, car manifestement, cela a des conséquences sur le secteur canadien.

M. Joseph Galimberti: Oui, dans le contexte de l'ALENA, la frontière est très perméable pour les gammes de produits complémentaires, car les producteurs canadiens n'offrent pas tous les produits offerts par les producteurs américains. Nos consommateurs savent donc qu'ils devront avoir accès aux deux types de produits de chaque côté de la frontière.

Notre industrie a complètement adopté l'intégration de l'ALENA. Comme je l'ai mentionné, un grand nombre de nos principaux producteurs ont des usines aux États-Unis et ils emploient beaucoup de gens là-bas.

En ce qui concerne la question des matières premières, oui, les 1,5 milliard de dollars américains en charbon métallurgique, en limaille d'acier, en d'autres composants métalliques et en minerai de fer achetés l'an dernier représentent une quantité importante de produits, en plus des emplois et de l'activité économique que cette industrie soutient, par exemple dans le secteur minier des États-Unis, notamment en ce qui concerne le minerai de fer et le charbon, les matières premières, le transport et de nombreuses activités dans le domaine de l'expédition de marchandises.

Au-delà des 1,5 milliard de dollars, cette activité génère d'énormes avantages dérivés.

• (0915)

M. Peter Fragiskatos: Dans ce contexte, a-t-on raison de présumer que les deux secteurs comptent l'un sur l'autre et qu'ils ont besoin l'un de l'autre?

M. Joseph Galimberti: Oui.

M. Peter Fragiskatos: Et s'ils étaient isolés l'un de l'autre, cela entraînerait-il des répercussions négatives importantes?

M. Joseph Galimberti: Oui, des deux côtés de la frontière.

Cela revient à mon point dans lequel j'explique pourquoi nous cherchons à obtenir une exemption nationale relativement aux trois enquêtes menées par le ministère du Commerce. Nous avons des arguments pour défendre notre cause. Dans de nombreux cas, la logique qui sous-tend la politique « Buy American », c'est qu'on déplace non seulement les produits directs, mais également les emplois qui y sont associés. Je parle des matières premières.

Le Canada est particulièrement bien placé pour faire valoir que cela ne se produit pas dans les affaires conclues avec nous, et que faire affaire avec un fournisseur canadien permet de profiter de très grands avantages économiques directs et dérivés. Nous n'interdisons à personne de mener 232 enquêtes et nous n'interdisons à personne de prendre des mesures à la suite de ces 232 enquêtes. Ce que nous disons, c'est qu'il faut exclure le Canada. Ce n'est pas logique de nous viser et cela ne fera que causer du tort à l'autre partie.

M. Peter Fragiskatos: Quelle réponse avez-vous obtenue lorsque vous avez envoyé ce message aux responsables des politiques à la Chambre des représentants et au Sénat des États-Unis?

M. Joseph Galimberti: En général, je dirais que les responsables des politiques américaines sont réceptifs. Ceux qui sont plus près de la frontière Canada-États-Unis ont certainement été réceptifs. En même temps, je ne tiens rien pour acquis. Trois enquêtes sont en cours. Nous n'avions pas envisagé ce niveau d'activité dans le cadre d'une relation bilatérale.

Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, le dumping de l'acier représente l'irritant commercial principal des Américains. Les deux partis politiques du pays l'ont mentionné dans leur campagne électorale. Nous devons veiller à ne pas nous retrouver dans la ligne de mire d'une intervention à l'échelle mondiale dans le cadre de la mise en oeuvre de leurs engagements.

M. Peter Fragiskatos: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Fragiskatos.

Madame Laverdière.

[Français]

Mme Hélène Laverdière (Laurier—Sainte-Marie, NPD): Merci beaucoup, monsieur le président.

Messieurs, je vous remercie tous les deux de votre présentation de ce matin.

Je pense que tout le monde autour de cette table partage beaucoup de vos préoccupations. Je pense aux préoccupations que vous avez à l'égard non seulement d'un très grand nombre d'emplois au Canada, mais aussi de la situation aux États-Unis et du côté non prévisible de son administration et de certaines politiques.

Monsieur Wilson, vous avez parlé des conséquences que pourrait avoir une taxe d'ajustement à la frontière sur vos secteurs. Il n'est pas sûr qu'une telle taxe sera adoptée, mais c'est quand même assez préoccupant.

Quelles seraient les conséquences sur vos secteurs?

[Traduction]

M. Mathew Wilson: Merci. Désolé pour les problèmes de microphone.

Nous la prenons très au sérieux. Nous avons dit, tout comme Joseph, qu'on ne sait jamais comment, dans certains cas, cela évoluera. Il est sûr que, actuellement, les Américains semblent de moins en moins parler de ce genre de taxe. En même temps, nous sommes bien conscients que si l'administration réduit, comme elle se propose de le faire, l'impôt sur les sociétés, elle devra trouver d'autres revenus quelque part. Où? Nous ne le savons pas.

Les opinions ne manquent pas sur ce à quoi cela pourrait ressembler. Sans entrer dans les détails des modèles proposés, notre inquiétude réside, bien honnêtement, dans le niveau d'intégration des industries et le nombre de marchandises qui font la navette par la frontière. Joseph pourrait vous parler de l'acier servant à la construction automobile, par exemple. Mais à peu près toute la production nord-américaine traverse la frontière à de nombreuses reprises.

Dans certains cas que j'ai pu observer, comme celui d'un nouveau bloc-moteur, il traversera la frontière six fois avant d'être monté dans une voiture. Avec les diverses pièces, on arrive à des milliers d'opérations internationales. Pour suivre chacun des chargements envoyés aux États-Unis... Son suivi, en soi, sera difficile, comme l'effort de tous les taxer. Seulement essayer de déterminer la valeur ajoutée au Canada d'une pièce d'origine américaine et de séparer la valeur ajoutée au Canada de celle qui provient des États-Unis créera un cauchemar administratif. D'après nous, ce sera très difficile.

Des études économiques que j'ai vues montrent une augmentation des prix à la consommation de 5 à 10 % aux États-Unis, presque du jour au lendemain. Je ne suis pas économiste. J'ai seulement lu des articles de différents économistes. Mais je ne crois pas que ce soit là le coût principal, qui, je pense, proviendra de la détermination de ce qui est américain, canadien, mexicain et d'une autre origine.

Je connais assez bien le secteur automobile. Le secteur de l'acier fait partie des chaînes logistiques intégrées. Dans à peu près tous les secteurs communs au Canada et aux États-Unis, il y a belle lurette qu'on ne fait plus ce contrôle. En raison des règles établies dans l'automobile à compter des années 1960, dans l'aérospatiale et la défense dans les années 1950 et dans d'autres secteurs depuis l'accord de libre-échange dans les années 1980, les données permettant le suivi de beaucoup de ces échanges n'existent pas. Essayer de reconstituer la trace des données sur beaucoup de ces marchandises coûterait très cher aux entreprises, au détriment de leur productivité et de leur pouvoir concurrentiel.

Encore une fois, nous ne prêchons pas pour notre paroisse canadienne, mais pour la compétitivité commune du Canada et des États-Unis contre la Chine, l'Europe et d'autres marchés. L'enjeu n'est pas de construire une automobile au Canada, mais la construire dans le cadre de l'ALENA et affronter la concurrence des autos provenant de Corée du Sud, du Japon ou d'Europe, la grande inconnue de cette équation.

Je n'ai aucune idée du coût de cette mesure. Aucun chiffre ne pourrait avoir un semblant de vérité. Mais, pour les entreprises, il serait considérable. Cela risque même de ne pas être un coût direct, mais, plutôt, un coût indirect de la transformation très difficile à chiffrer s'il fallait commencer à trouver une façon de faire certains suivis.

Comme je l'ai dit et comme nous l'avons dit, à ce sujet, la priorité de la priorité de nos membres en matière de relations dans le cadre de l'ALENA et entre le Canada et les États-Unis, c'est la nécessité de simplifier le franchissement des frontières. Il s'agit de sociétés américaines, canadiennes et européennes. Si vous cherchiez à connaître les priorités des sociétés américaines, elles donneraient à peu près la même réponse. Pour nous, une telle mesure ne fait qu'ajouter de la complexité, plutôt que nous rendre plus concurrentiels et plus forts ensemble.

● (0920)

[Français]

Mme Hélène Laverdière: J'aimerais poursuivre sur ce sujet, mais si vous voulez faire des commentaires, monsieur Galimberti, vous êtes le bienvenu.

Comme vous le disiez, complexifier la pratique des affaires touche aussi les Américains. Je pense, monsieur Galimberti, que vous avez mentionné la nécessité de travailler à tous les niveaux.

Comment travaillez-vous sur vos enjeux avec vos partenaires américains? Quel genre de mobilisation y a-t-il? Quels conseils pourriez-vous donner au gouvernement du Canada, qui va devoir poser des gestes et essayer d'agir sur tous les plans possible?

[Traduction]

M. Joseph Galimberti: Nous maintenons des liens vraiment étroits avec nos homologues américains. Entre nous, le dialogue se poursuit sur un certain nombre de tribunes. L'American Iron and Steel Institute et la Steel Manufacturers Association sont mes interlocuteurs très fréquents. Nous travaillons de concert avec eux et avec l'association mexicaine, Canacero, pour élaborer un ensemble de priorités communes pour l'industrie qui, d'après nous, profiteront aux trois pays, si l'ALENA est renégocié. Nous espérons pouvoir présenter un front commun avant que les négociations n'aient lieu. Nous croyons pouvoir le créer à partir de certains paramètres généraux.

À nos interlocuteurs des États-Unis, nous avons fait valoir l'importance de résultats positifs, non seulement pour l'ALENA, mais aussi pour ces enquêtes en cours du ministère du Commerce des États-Unis. Nous sommes entrés en rapport avec l'ambassade canadienne à Washington pour nous assurer de bien faire connaître nos arguments à nos diplomates et leur faire comprendre les enjeux. Nous employons vraiment beaucoup de méthodes que nous n'envisagions pas il y a 12 mois, pour bien faire passer ce message.

Je dois aussi préciser que le Syndicat des métaux collabore avec le bureau canadien, ici, le président canadien et leur bureau central aux États-Unis, le syndicat étant commun. Dans les deux pays, les structures syndicales sont très semblables. Il s'agit donc de bien faire

comprendre que ces emplois du Syndicat des métaux sont aussi en jeu.

J'ai fait allusion à l'OCDE. Notre industrie a vraiment été un bon partenaire des États-Unis en pilotant beaucoup de dossiers de surcapacité dans ce pays et le dialogue sur cette question.

Quant à ce que le gouvernement canadien peut faire, nous avons certainement aimé entendre que le premier ministre avait précisé la question de l'enquête sous le régime de l'article 232 sur l'acier et l'aluminium auprès du président Trump, aux réunions récentes du G7. Cette question est d'une telle importance qu'elle mérite dorénavant ce niveau d'attention et de persévérance. Nous croyons comprendre que le président Trump et son secrétaire au Commerce Wilbur Ross, en lançant cette enquête, prévoyaient d'obtenir une réponse en 50 à 60 jours, vers la fin de juin. C'est à surveiller de très près.

Comme j'ai dit, je ne tiens rien pour acquis avec cette administration. La réaction du gouvernement, prendre contact à l'échelon local et avec les États pour faire passer autant que possible le message du Canada, et tous les partis politiques y ont participé, n'autorise aucun répit pendant la durée de cette administration. Je ne crois pas que le ciel nous aidera. Baisser la garde un instant, et ça risque d'être la catastrophe.

● (0925)

[Français]

Le président: Merci, madame Laverdière.

Monsieur Levitt, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Michael Levitt (York-Centre, Lib.): Bonjour messieurs.

Sur ce que vous venez de dire, j'ai eu l'occasion, comme les membres de beaucoup de comités, d'aller à Washington, ces derniers mois. Je peux vous dire que même si ce n'était pas la principale raison de nos visites, chaque fois que l'occasion s'est présentée avec un échantillon de membres du Congrès des deux partis et de sénateurs, nous avons manifestement soulevé la question. Nous avons pu constater, et tous les partis étaient représentés là-bas, que tous nos interlocuteurs comprenaient très bien l'importance d'une frontière toujours mince.

Il ne semblait pas y avoir une envie d'instaurer des taxes d'ajustement à la frontière. On nous l'a sans cesse répété. Notre message sur le nombre d'États dont le Canada est le principal partenaire économique a très bien été accueilli. Manifestement, comme vous dites, nous devons toujours le répéter, pour amplifier le message le plus possible auprès de nos homologues là-bas.

Monsieur Wilson, passons à un niveau supérieur et parlons du visage actuel de la fabrication industrielle canadienne et de son avenir. Dans ma circonscription de York-Centre, dans le centre-nord de Toronto, coexistent la fabrication de pointe à grande échelle et des PME qui fabriquent de tout, depuis les produits industriels et ceux de grande consommation aux produits spécialisés issus de la recherche.

Quel est le visage actuel de la fabrication industrielle au Canada par rapport à l'idée que beaucoup de nous s'en font? Où va-t-elle et comment pouvons-nous, à Ottawa, continuer de l'épauler?

M. Mathew Wilson: Excellente question. Heureux d'y répondre. Je suis sûr que Joseph est dans les mêmes dispositions, particulièrement en ce qui concerne l'acier.

Son image est celle que projettent les médias, celle d'une industrie vraiment lourde avec sa forêt de cheminées, certaines de ses zones enveloppées d'obscurité. Si, pourtant, vous visitiez une usine moderne, y compris d'un secteur traditionnel comme l'acier, vous verriez qu'elle ressemble plus à un laboratoire, où, par exemple, le sol est d'une propreté impeccable. L'arrivée des nouvelles technologies y provoque des changements vraiment rapides. Les vieux métiers et les vieilles méthodes de montage à la chaîne cèdent très rapidement la place devant les robots autonomes.

Même les nouvelles méthodes de production, comme l'impression en trois dimensions, changent la fabrication, et très rapidement. Par exemple, nous construisons beaucoup de pièces d'autos et de pièces pour l'aérospatiale, particulièrement en Ontario, et beaucoup de fabricants de votre circonscription pourraient en produire pour différentes industries, étant des fournisseurs de niveau un et deux. Nous avons maintenant fait nos preuves. Des Magna, Linamar et Martinrea, par exemple, sont des chefs de file mondiaux. Mais, grâce à la technologie, ils produisent maintenant telle grosse pièce d'automobile par l'impression 3-D alors que, avant, pour le même résultat, ils devaient d'abord fabriquer 8 ou 10 petites pièces séparées, d'où la suppression de huit pièces et un gain d'efficacité.

Voilà le visage de la fabrication. C'est davantage de la programmation et de la conception informatiques que des forêts de cheminées ou ce genre de dispositifs. Cette évolution se poursuivra avec l'apparition de nouvelles technologies. L'intelligence artificielle et l'Internet des objets sont les sujets de l'heure, promis à des applications industrielles bien avant de faire partie de notre quotidien.

L'un des meilleurs exemples est peut-être les véhicules autonomes, dont on parle beaucoup, actuellement. Vers 2001, j'ai visité pour la première fois une usine de montage d'automobiles, de General Motors, à Oshawa. Toute l'usine était un robot mobile. Chaque camionnette passait d'un poste à l'autre en étant portée par un robot qui se déplaçait de manière autonome. C'était il y a presque 20 ans. Cette technologie a probablement 25 ans. L'industrie est vraiment à l'avant-garde de ces technologies. Alors que nous en parlons dans un contexte de consommation, voilà la réalité.

Pour revenir à la question de M. Allison sur la compétitivité, le Canada risque, et c'est ce que nous craignons, de prendre du retard dans la mise au point et l'adoption de ces technologies nouvelles. Plus grand sera le retard, plus il sera difficile pour son industrie d'affronter la concurrence étrangère, soit aux côtés des États-Unis, soit comme fournisseur d'entreprises américaines appartenant à ces chaînes logistiques.

Au Canada, nous devons privilégier la compréhension de la rupture causée par ces technologies et de leur applicabilité au secteur industriel, puis trouver le moyen de profiter de ces technologies et, enfin, trouver une façon d'aider et d'inciter plus de compagnies, particulièrement les usines de 10 et de 15 travailleurs qui redoutent vraiment les risques et qui sont incapables d'adopter les technologies, à le faire parce que leur adhésion, aujourd'hui, ne répond pas aux besoins d'intégration et dans le monde d'aujourd'hui et d'atteinte d'un calibre mondial.

J'espère que ma réponse vous est utile. Je serai heureux de répondre à toute question précise.

• (0930)

M. Michael Levitt: Monsieur Galimberti, voulez-vous répondre?

M. Joseph Galimberti: Mathew a touché un point vraiment essentiel.

Nous parlons de stimuler et de développer les technologies au Canada. Leur commercialisation favorise la fabrication industrielle. L'absence d'un secteur manufacturier national place tout pays en position très désavantageuse pour les développer.

Alors que nous déplorons la baisse de notre pouvoir concurrentiel par rapport aux États-Unis et que nous envisageons d'attirer les investissements étrangers, ces investissements directs au Canada, 99,9 % du temps, vont dans les technologies nouvelles. Voilà le genre d'activité économique qu'on veut que notre secteur manufacturier engendre.

Il est sûr que toutes les aciéries de notre association sont très axées sur les hautes technologies. Quand les usines de pointe parlent d'investissement, c'est dans la technologie et dans la commercialisation des éventuels résultats de la recherche canadienne.

M. Michael Levitt: Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Levitt.

Monsieur McKay, vous avez la parole.

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie tous les deux.

Monsieur Wilson, j'ai une question très simple pour vous, dont les conséquences risquent d'être importantes: Qu'est-ce que la fabrication industrielle?

Voici un produit assez impressionnant de la technologie, et je peux comprendre que son assemblage exige d'être industriel. J'ignore tout du code et du reste des rustines qui président à sa fabrication, etc.

Je vous pose la question, parce que la définition de « production industrielle » se trouve peut-être quelque part dans le texte de l'ALENA. Je suppose, sans le savoir, que son libellé est peut-être aussi important que toutes les autres négociations ayant précédé cet accord.

Donnez-nous ce que vous pensez être la meilleure définition de fabrication industrielle et comment cette définition influera sur les négociations entre le Canada et les États-Unis et aussi sur nos négociations avec le reste du monde.

M. Mathew Wilson: Votre question est simple, mais elle est très complexe.

Pour commencer, la notion n'est peut-être pas définie dans l'ALENA, qui définirait les produits de la fabrication industrielle. Nous avons une définition, les États-Unis ont la leur, et il en existe pour le reste du monde. En réalité, notre définition est détenue par Statistique Canada et elle se fonde sur la réalité de la fabrication des années 1960 et 1970. Nous exerçons notamment des pressions sur les gouvernements pour qu'ils examinent la définition plus sérieusement et qu'ils l'actualisent.

Du simple point de vue des statistiques brutes sur la fabrication industrielle, l'une des définitions essentielles est que la moitié de votre main-d'œuvre doit participer à l'assemblage. J'ignore combien de vous ont visité dernièrement une usine, mais moi, ç'a été dans une usine de produits pharmaceutiques, par exemple, où, bien qu'elle ait employé des milliers de personnes, la plupart étaient des scientifiques mettant au point des ingrédients des pilules.

• (0935)

L'hon. John McKay: Cette définition pourrait presque exclure General Motors de la catégorie des fabricants.

M. Mathew Wilson: C'est vrai. Par exemple, dernièrement, dans quoi investissent General Motors ou Ford? Dans la recherche sur les véhicules autonomes au Canada. Presque par définition, nous vendons moins cher ce que nous produisons du point de vue de la valeur ajoutée. Notre définition, bien honnêtement, est beaucoup plus simple. C'est ce à quoi on ajoute de la valeur, c'est une modification. Même la production d'énergie au Canada n'est vraiment qu'une fabrication de pointe. Par exemple, j'ai visité, il y a quelques semaines, des usines de Fort McMurray où les opérations ne semblaient pas différentes de celle d'une usine de montage du sud de l'Ontario. Ça y ressemblait beaucoup.

Notre définition est beaucoup plus large, et je pense que nous devons examiner le problème dans un sens plus large. C'est tout ce qui va du codage, de la mise au point des téléphones intelligents... BlackBerry est un excellent exemple. Pendant des années, cette entreprise a figuré dans les statistiques canadiennes dans la catégorie des industries culturelles, en raison de la chute de l'emploi chez elle, mais si on leur avait demandé, les dirigeants auraient répondu qu'ils étaient des fabricants, parce que c'est ce qu'ils faisaient. Ils fabriquaient le matériel.

L'hon. John McKay: En fait, la fabrication se faisait à l'étranger.

M. Mathew Wilson: Eh bien, ils avaient d'importantes opérations de fabrication au Canada, mais maintenant, c'est exclusivement de la création de logiciels.

Je pense que nous devons regarder cela sous un angle différent. Franchement, de bien des manières...

L'hon. John McKay: Excusez-moi. Est-ce que les logiciels entrent dans la catégorie de la fabrication?

M. Mathew Wilson: Non. Ce serait le secteur des TI.

L'hon. John McKay: Donc, BlackBerry n'est pas un fabricant?

M. Mathew Wilson: Non. L'entreprise relèverait de la technologie et des TI, et c'est de plus en plus l'orientation que prennent les entreprises de fabrication. La démarcation devient très floue concernant non seulement la technologie, mais même les services en soi. La valeur des profits des entreprises et la richesse qu'elles créent quand elles fabriquent des produits tangibles tirent de plus en plus leur origine des services et de l'aspect technologique des choses que des produits eux-mêmes.

L'hon. John McKay: Lors des négociations de l'AECG et du PTP, est-ce qu'on s'est occupé de définir la fabrication?

M. Mathew Wilson: Pas que je sache. Encore une fois, c'est davantage une définition intérieure qui vous sert à saisir votre propre information à des fins statistiques. Il faudrait que vous envisagiez les choses en fonction de chaque produit. Vous ne définissez pas vraiment un segment, mais plutôt un produit. Vous définiriez les services logiciels et l'acier, et même divers éléments d'acier dans le secteur automobile, mais vous ne les définiriez pas comme un tout, n'est-ce pas? Vous adopteriez des définitions plus précises. Les définitions ont tendance à tourner autour des règles d'origine et du changement transformationnel concernant ce qui peut circuler librement entre les pays.

L'hon. John McKay: Avant que mon si charmant président m'interrompe, je veux vous poser une dernière question. Elle s'adresse à vous deux. Quand la valeur du dollar était élevée, selon la théorie économique, il fallait investir dans la technologie. Nos données sur la productivité ont à peine bougé. Qu'est-ce qui ne va pas?

M. Mathew Wilson: Les entreprises n'investissent tout simplement pas assez. Je pense que les montants investis ont diminué d'environ 15 % de 2014 à 2016.

L'hon. John McKay: Pourquoi les fabricants canadiens ne comprennent-ils pas cela?

M. Mathew Wilson: Eh bien, nous avons entendu des choses, quand nous les avons interrogés à ce sujet, et je vais parler de manière générale. Joseph pourra entrer dans les détails s'il le désire.

Je pense qu'il y a beaucoup d'investissement dans bien des entreprises, mais la difficulté revient à ce que nous disions précédemment à propos de la structure des fabricants: ce sont de très petites entreprises qui sont incertaines du type de technologie dans lequel investir, et de bien des façons, il manque de soutien à l'investissement dans les nouvelles technologies présentant plus de risques.

Quand vous parlez d'une entreprise qui englobe 15 personnes et qui se concentre sur sa capacité de payer les gens à la fin de la semaine, la décision n'est pas difficile à prendre devant le choix de couvrir les payes ou d'investir 1 million de dollars dans une nouvelle imprimante 3-D. Malheureusement, c'est la situation de 90 % des entreprises: c'est l'extrémité où se trouvent les très petites entreprises. Les grosses entreprises continuent d'investir, bien que pas nécessairement autant que nous le souhaiterions. C'est cependant de là que vient en grande partie le problème structural du Canada. Nous avons beaucoup de très petites entreprises. Nous devons les aider à investir et à accroître leurs capacités.

• (0940)

M. Joseph Galimberti: Nos entreprises membres ont tendance à être nettement plus grandes. Elles sont dans la course à la recherche d'investisseurs à l'échelle mondiale. La décision n'est pas de savoir s'il faut investir au Canada, mais de savoir s'il faut investir au Canada, dans vos installations aux États-Unis ou dans vos installations en Europe.

Cela nous ramène à la question de la compétitivité. Ils recherchent un contexte commercial global. Ils souhaitent une structure relative aux recours commerciaux. Êtes-vous protégés contre les marchandises sous-évaluées et subventionnées? Ils cherchent à voir le type de soutien qui existe. Quels tarifs d'électricité auront-ils à payer? Comment est le contexte commercial en général?

Je pense que dans bien des cas, il manque au Canada une approche coordonnée entre les administrations concernant les façons d'attirer cet investissement. Nous n'avons tout simplement pas la même flexibilité qu'ailleurs. Et c'est dans l'ensemble des secteurs. J'ai entendu, très récemment, l'industrie de la chimie soutenir la même chose au Comité du commerce international: le Canada obtenait avant 10 % de l'investissement dans cette industrie en particulier, et obtient maintenant environ 3 % de l'investissement en Amérique du Nord. Ce n'est unique à aucun secteur en particulier.

Le président: Merci, monsieur McKay.

Monsieur Genuis, c'est à vous.

M. Garnett Genuis (Sherwood Park—Fort Saskatchewan, PCC): Merci, monsieur le président.

Et merci à nos témoins.

Je suis heureux de représenter Sherwood Park—Fort Saskatchewan, un véritable carrefour de l'industrie manufacturière dans le domaine de l'énergie. Parlant de la définition de « fabrication », c'est un autre secteur pour lequel les gens ne font pas nécessairement le lien. Il y a l'importance de notre secteur de l'énergie, mais aussi la relation avec la fabrication.

J'ai aimé qu'on mentionne aussi les pipelines. Je m'en voudrais de ne pas dire, bien entendu, que nous pourrions construire plus de pipelines ici aussi, ce qui aiderait notre industrie de l'acier. Ayant tout récemment vécu une campagne à la direction de mon parti, je sais que notre nouveau chef a une aciérie Evraz, qui fabrique des pipelines, dans sa propre circonscription. C'est un élément important de notre économie de l'énergie, qui soutient aussi la fabrication et notre industrie de l'acier. Evraz offre de bons emplois syndiqués qui aident les parents qui travaillent.

Cela étant dit, je veux vous interroger, monsieur Wilson, sur vos commentaires concernant l'augmentation et le renforcement de l'accord. Bien des choses semblent intéressantes, mais j'ai l'impression que le prisme à travers lequel le gouvernement américain voit cela le pousse à mettre instinctivement en présence les gains et les pertes. On essaie d'obtenir un meilleur traité pour les États-Unis, par rapport aux autres pays.

Ce n'est pas ainsi que je vois le commerce international. J'y vois une occasion de créer un espace de libre-échange dans lequel tout le monde peut prospérer ensemble. En ce qui concerne les aspects pratiques de cela, est-ce qu'il y a une façon d'en arriver à une situation où tout le monde gagne, non seulement sur le plan économique, mais aussi sur le plan politique? À réagir à ce prisme des gains ou des pertes de sorte que, oui, le gouvernement américain puisse reconnaître des résultats obtenus d'une façon qui nous avantagent aussi, ou qui ne nous désavantagent pas, du moins?

M. Mathew Wilson: Je crois que le Canada a une excellente histoire à raconter. Si vous regardez notre balance commerciale générale avec les États-Unis, vous verrez que nous avons un surplus grâce à l'énergie — chose qu'ils recherchent. En ce qui concerne les produits de fabrication, nous accusons un léger déficit, avec les États-Unis. C'est très égal, et Joseph a mentionné l'acier en particulier, mais c'est assez égal dans tous les secteurs.

Je pense que pour nous, c'est la question de la compétitivité conjointe à l'échelle mondiale. Si nous pouvons établir la structure et miser sur l'accord existant, et dire aux Américains qu'en travaillant ensemble au commerce international, nous ne pouvons qu'en tirer parti... Les États-Unis, de bien des façons — et l'histoire du dumping de l'acier de la Chine en est un exemple —, estiment qu'ils sont seuls dans la lutte contre beaucoup de ces choses, à l'échelle mondiale. Ce

n'est qu'un exemple. Il y a aussi la manipulation des devises et d'autres exemples.

Nous avons exactement les mêmes problèmes que les États-Unis, de bien des façons. Par exemple, regardez nos déficits commerciaux. Nous avons les mêmes genres de déficits commerciaux avec les mêmes pays: la Chine, l'Europe, l'Amérique du Sud. Les MEC estiment — et nous le disons depuis un bon bout de temps — que nous devrions aller aux États-Unis et leur offrir de travailler avec eux dans les secteurs d'intérêt commun au bénéfice des deux économies. Si nous pouvons augmenter le degré d'intégration de nos deux économies — nous nous échangeons des biens, et nous sommes leur plus gros client —, nous avons la possibilité de vraiment leur raconter quelque chose de positif à propos de ce que nous pouvons faire ensemble pour notre compétitivité conjointe et la croissance de nos économies.

Tout ce qu'il y a à faire, c'est regarder ce qui s'est produit depuis la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les États-Unis n'ont pas perdu d'innombrables emplois au profit du Canada. Il ne s'est rien produit de tout cela. Nous avons en fait développé des économies intégrées vraiment plus fortes qui profitent aux deux parties. Je pense que c'est l'aspect formidable que j'ai retiré des efforts du gouvernement et de l'approche d'Équipe Canada pour ce qui est de souligner cela aux États-Unis.

Je crois fermement que nous avons beaucoup de choses positives à leur dire, et qu'il y a beaucoup d'aspects positifs sur lesquels nous pouvons collaborer afin d'en tirer parti. D'après moi, plutôt que simplement nous chicaner avec eux, nous devons choisir deux ou trois secteurs pour lesquels nous pouvons dire que nous serons leur partenaire et que nous pouvons travailler ensemble à cela.

• (0945)

M. Garnett Genuis: Merci beaucoup.

J'aimerais peut-être aller plus loin dans ce que je pense que vous dites et peut-être conjuguer cela à certaines des autres choses qui ont été dites. Plutôt que de mettre l'accent sur la concurrence entre le Canada et les États-Unis, si nous réussissons à amener le gouvernement des États-Unis à voir que nous pouvons l'aider à résoudre certains des grands irritants commerciaux qu'il connaît...

Nous avons soutenu cela avant, que si nous décidons de nous aligner sur la Chine plutôt que sur les États-Unis, nous envoyons le mauvais message. Cependant, si nous adoptons une approche qui dit que nous pouvons aider les États-Unis à résoudre ces gros problèmes d'ordre économique causés par les pratiques commerciales injustes de la Chine, nous pouvons nous associer à eux là-dessus. Cependant, nous devons y travailler ensemble, en équipe. Vous avez mentionné Équipe Canada, mais nous avons même besoin d'une approche Équipe Amérique du Nord pour promouvoir nos intérêts.

Est-ce qu'il serait bon que nous fassions cela, sur le plan stratégique?

M. Joseph Galimberti: Oui, absolument. Si vous me permettez d'intervenir, j'aimerais mentionner qu'il y a un formidable exemple de cela à Edmonton. L'ALENA n'est pas un calcul des gains par rapport aux pertes, entre le Canada et les États-Unis. C'est sur ce plan que je trouve excellent le travail du Comité. L'ALENA est un calcul de la façon dont l'Amérique du Nord gagne par rapport au reste du monde.

Une aciérie d'Edmonton, AltaSteel, est un très bon exemple de cela. Le principal propriétaire est aux États-Unis. L'entreprise a été acquise par une société américaine qui voulait se renforcer afin de mieux soutenir la concurrence à l'échelle mondiale. C'est de cela qu'il est question. Quand vous parlez de faire face aux pratiques commerciales injustes — et j'ai mentionné à ce sujet la défense mutuellement assurée —, il y a parmi les facteurs la satisfaction de la clientèle. Conjuguer les forces pour être plus concurrentiel est aussi un facteur. C'est la façon dont l'Amérique du Nord avance. Ce n'est pas avec une série de différends visant des produits particuliers entre nos pays.

Le président: Chers collègues, c'est là-dessus que se termine notre première heure.

Je remercie MM. Wilson et Galimberti de leurs exposés. En fait, c'est une question très importante. Je pense que nous sommes tous intéressés au plus haut point par le prochain ALENA. Si je comprends bien, la plupart des intervenants de l'industrie semblent soutenir l'idée voulant qu'il soit probablement temps de rafraîchir l'ALENA et de l'ouvrir un peu plus sur le monde en fonction de l'avenir, et non du passé. Je crois que cette discussion est extrêmement importante pour nous tous.

Donc, encore une fois, au nom du Comité, je vous remercie de vos exposés. Nous allons surveiller cela de près, comme vous le faites, dans le but de veiller à ce que le Canada prospère encore plus.

Merci.

M. Mathew Wilson: Merci.

Le président: Nous allons faire une pause de deux minutes, puis nous allons écouter notre prochain groupe de témoins.

- _____ (Pause) _____
-
- (0950)

Le président: Nous allons amorcer notre deuxième heure.

Reprenons.

Nous avons devant nous Wendy Zatylny et Debbie Murray, de l'Association des administrations portuaires canadiennes.

Allons-y sans plus tarder.

Wendy, vous pouvez commencer, et nous poserons ensuite des questions.

Vous avez la parole.

Mme Wendy Zatylny (présidente, Association des administrations portuaires canadiennes): Merci beaucoup.

Bonjour, mesdames et messieurs.

Ma collègue Debbie Murray sera là très bientôt. Elle est ma directrice, Politiques et affaires réglementaires, et c'est elle qui s'occupe de tous les détails du travail que nous accomplissons au quotidien à l'Association.

Au nom de l'Association, je vous remercie de nous avoir invitées aujourd'hui. Je veux prendre quelques minutes pour établir le contexte et brosser un tableau de ce que sont les administrations portuaires, puis vous expliquer comment nous interagissons avec le système de transport nord-américain.

Pour commencer, nous représentons les 18 administrations portuaires canadiennes qui existent à l'échelle du pays. Nous sommes sur les deux côtes, atlantique et pacifique, mais il faut aussi garder à l'esprit qu'il y a aussi la Voie maritime du Saint-Laurent et le réseau des Grands Lacs. On entend souvent que le

Canada a trois côtes. Je dis toujours que nous en avons quatre, la quatrième étant l'intérieur du pays.

Nous avons des ports de vrac et des ports à conteneurs qui, globalement, traitent chaque année l'équivalent de 200 milliards de dollars en marchandises entrantes et sortantes, et les partenaires commerciaux se trouvent dans plus de 160 pays. Cela a un certain poids économique. Nous créons près d'un quart de million d'emplois directs et indirects dont les salaires — je tiens à le souligner — sont supérieurs à la moyenne.

Nous sommes aussi des intendants de l'environnement dévoués et nous redonnons à nos collectivités. Nous avons récemment mené une analyse des répercussions économiques qui a révélé qu'à la base, nous avons redonné quelque 22 millions de dollars à nos collectivités au cours des cinq dernières années.

Sur le plan de la politique étrangère, je regardais le mandat du Comité et ses questions, et dans une grande mesure, nous abordons ces questions sous l'angle du commerce. Comme je l'ai dit, je veux brosser un portrait des points d'intersection que les ports canadiens ont dans le système de transport du Canada et des États-Unis. Il y a bien sûr les flux de marchandises, mais nous allons aussi parler des passagers, des gens, ainsi que d'autres domaines de collaboration, car le système que nous avons est beaucoup plus complexe qu'il n'y paraît à première vue. Je vais ensuite terminer avec quelques mots sur les enjeux que nous surveillons avec l'évolution de nos relations avec les États-Unis.

En ce qui concerne les flux de marchandises, le Comité a manifestement entendu parler ad nauseam de la force des relations entre le Canada et les États-Unis et du volume des marchandises qui franchissent la frontière entre nos deux pays. Cependant, il faut garder à l'esprit qu'une grande partie de cela se fait par des liens intermodaux qui englobent le transport maritime, les ports, le transport ferroviaire et le transport routier. Qu'est-ce que cela donne comme chiffres? Cela se voit plus clairement dans le mouvement des conteneurs, et en 2015, 25 % des conteneurs chargés — ou 1,2 million de conteneurs — qui se trouvaient dans des ports canadiens étaient destinés à des endroits aux États-Unis ou en provenaient. En 2016, ce volume a légèrement diminué à 23 %, ce qui équivaut à environ 1,1 million d'EVT.

Les conteneurs passant par le Canada à destination des États-Unis servaient au transport de marchandises très variées, des produits électroniques de consommation aux pièces d'automobiles, en passant par les vêtements, les meubles et d'autres intrants destinés au système de production américain. La majorité des conteneurs, qu'ils arrivent de la côte Est ou de la côte Ouest, cheminent vers le Midwest américain, en particulier Chicago, où ils sont traités, après quoi ils poursuivent leur route.

Encore là, l'histoire dépasse les simples mouvements de conteneurs, en ce sens que les deux nations en sont venues à une relation symbiotique, en matière de transport, qui améliore la rentabilité et les gains d'efficacité des deux côtés de la frontière. Le meilleur exemple de cela, encore une fois, est le réseau de la Voie maritime du Saint-Laurent et des Grands Lacs, où l'on a négocié des ententes relatives à l'arrivée des conteneurs et à leur réacheminement dans le but d'optimiser la rentabilité du système. La marge de profit du transport étant très mince, il a fallu pour subsister tirer des profits ou assurer la durabilité du système. Je le répète: le système a évolué de manière à devenir extrêmement efficace et rentable.

Mettons les choses en contexte. Le réseau des Grands Lacs et de la Voie maritime du Saint-Laurent est un corridor maritime binational intégré qui pénètre à 3 700 kilomètres dans le cœur de l'Amérique du Nord et qui offre un accès maritime à deux provinces et à huit États américains. Le PIB combiné est de quelque 7,8 billions de dollars, ce qui équivaut à environ 30 % de l'activité économique de cette région, des deux côtés de la frontière. L'importance du réseau des Grands Lacs et de la Voie maritime du Saint-Laurent comme outil clé de la prospérité économique a mené les gouverneurs des huit États américains et les premiers ministres des deux provinces, l'Ontario et le Québec, à adopter une stratégie pour le réseau des Grands Lacs et de la Voie maritime du Saint-Laurent en 2016.

• (0955)

Nous avons pris part à ces discussions. Des discussions multipartites ont eu lieu. Les objectifs de la stratégie étaient de doubler les échanges commerciaux maritimes, de réduire l'empreinte environnementale du réseau de transport de la région et d'appuyer le noyau industriel de la région. La stratégie est conçue pour favoriser la croissance du secteur maritime de la région, qui génère quelque 30 milliards de dollars pour les économies des États-Unis et du Canada et environ 220 000 emplois des deux côtés de la frontière.

Dans les Grands Lacs, la majorité des cargaisons sont des cargaisons en vrac ou liées à des projets, et environ un milliard de tonnes sont acheminées par voie maritime chaque année et appuient les industries clés telles que les secteurs du grain, de l'automobile et de l'acier, dont vous avez déjà entendu les témoignages de leurs représentants, si je ne m'abuse.

Je répète le terme « symbiose » car c'est un concept important. Une symbiose intéressante s'est créée pour rendre le système le plus efficace possible. Par exemple, vous effectuez les expéditions aux endroits du système pour maximiser l'efficacité des navires. Le minerai de fer est acheminé sur des navires canadiens au port de Québec, où soit des cargaisons sont ajoutées, soit les marchandises sont transférées sur des transporteurs océaniques pour être acheminées en Asie pour la production sidérurgique.

Nous voyons également des laquiers américains qui transportent du minerai de fer à partir des ports de Duluth, de Superior ou de Conneaut, puis les marchandises sont ensuite transbordées sur des navires canadiens qui emprunteront la voie maritime.

De même, dans la voie maritime des Grands Lacs et du Saint-Laurent, les exportations de grains sont concentrées aux ports de Thunder Bay, de Duluth, de Superior et de Toledo. À partir de ces ports, le blé est soit transporté directement outre-mer, par navires océaniques qui circuleront sur la voie maritime, soit les navires s'arrêteront à Québec pour ajouter des marchandises à leurs cargaisons, puis feront le trajet outre-mer. Mais ce sont des cargaisons de retour, ou bien les marchandises sont chargées sur des laquiers pour être transbordées en mer à des ports le long du fleuve Saint-Laurent. À partir de là, les plus grands navires transportent les cargaisons aux destinations outre-mer.

Il convient de noter que tout le monde reconnaît à quel point le système fonctionne bien, et nos amis américains en reconnaissent certainement l'importance. L'administration portuaire de Duluth a expliqué comment les cargaisons liées à des projets circulent sur cette voie navigable, et les chargements au retour du grain qui passent par ces mêmes voies commerciales rendent le taux de fret encore plus concurrentiel. Par ailleurs, le port de Milwaukee a dit que l'un des éléments clés de sa réussite dans les exportations de produits agricoles est l'importation d'acier. Les navires transportent de l'acier mais veulent avoir des cargaisons au retour, ce qui est plus

économique lorsqu'il y a des produits comme le grain au retour. Il est important d'examiner le système comme étant un circuit et non pas un système fermé.

Si l'on étudie davantage l'intégration dans le mouvement du fret, à l'extérieur du système des Grands Lacs et du Saint-Laurent, on a mené des projets pilotes dans le cadre desquels l'Agence des services frontaliers du Canada a effectué des vérifications de conteneurs à destination des États-Unis au nom du personnel du Service des douanes et de la protection des frontières des États-Unis. Ces projets pilotes ont été réalisés aux ports de Prince Rupert et de Montréal, et les deux projets étaient conçus pour mettre à l'essai, valider et façonner la mise en œuvre en échangeant de l'information, en adoptant des normes communes pour les contrôles de sécurité et en inspectant le fret maritime au premier point d'arrivée en Amérique du Nord.

Le succès de ces projets pilotes a donné lieu à des procédures de dédouanement transfrontalier améliorées, notamment la conception de technologies d'inviolabilité des sceaux du conteneur, la normalisation des règlements sur les matériaux d'emballage en bois, l'harmonisation des programmes des négociants dignes de confiance et la mise sur pied d'initiatives de systèmes électroniques de transfert de données à guichet unique. Ces projets ont été fructueux, certainement à Prince Rupert sur la côte Ouest.

J'ai mentionné tout à l'heure que j'allais parler des cargaisons, des intervenants et de la collaboration. Un autre secteur où l'on constate une synergie est l'industrie florissante des croisières à laquelle les ports canadiens participent. En 2015, les ports canadiens ont accueilli plus de 1,5 million de passagers de croisière. C'était évidemment sur la côte Ouest, mais aussi dans la Voie maritime du Saint-Laurent et le réseau des Grands Lacs.

Si l'on examine les pourcentages, le port de Vancouver recueille les données les plus précises, et 62 % de leurs passagers étaient des résidents américains. Dans l'ensemble, le nombre de passagers de croisière est en hausse. Sur le littoral est, plus tôt en mai, la ville de Québec a annoncé qu'elle est devenue un nouveau port d'escale et un nouvel itinéraire pour les croisières Disney. Les paquebots de Disney se rendent également aux ports de Saint John et de Halifax, mais également à d'autres ports canadiens qui offrent des itinéraires de croisières très actifs dont les paquebots appartiennent notamment aux entreprises Royal Caribbean International, Celebrity Cruises et Carnival Cruise Lines.

Là encore, cela a créé des synergies dans le système, si bien que les ports canadiens, et surtout le port de Vancouver, ont travaillé avec le Service des douanes et de la protection des frontières des États-Unis pour effectuer le prédédouanement au port afin de maximiser l'expérience de la clientèle, pour ainsi dire. Ils assurent le prédédouanement pour les passagers qui embarquent à bord d'un navire de croisière qui doit se rendre en Alaska, car c'est considéré comme s'ils retournent aux États-Unis. Le port de Vancouver a installé 10 postes de déclaration pour le contrôle automatisé des passeports au terminal pour navires de croisière de Canada Place, ce qui contribue à accélérer les taux de traitement par l'entremise du Service des douanes et de la protection des frontières.

•(1000)

Il y a deux grands secteurs, et le dernier que je vais mentionner est simplement celui de la collaboration. Outre le transport du fret et de passagers, puisque nous devons collaborer pour résoudre les mêmes types de problèmes, nous avons établi un ensemble de secteurs de collaboration. La sécurité est un excellent secteur. Nous avons des fonctions partagées en matière d'opérations de brise-glace et de pilotage dans le réseau des Grands Lacs et du Saint-Laurent. En fait, nous avons un protocole d'entente avec les États-Unis où nous alternons les pilotes américains et canadiens pour faire naviguer les navires dans le réseau et les amener aux ports canadiens.

En ce qui concerne la sécurité, le port de Windsor est probablement le meilleur exemple, mais nous collaborons très étroitement avec les ports américains. Le port de Windsor collabore étroitement avec le service de police de Detroit, le FBI et le Département de la sécurité intérieure des États-Unis pour gérer conjointement les activités publiques et intervenir en cas de problèmes de sécurité sur la rivière Detroit. En fait, ils se penchent actuellement sur le potentiel et la possibilité de créer un centre de commandement conjoint en sol canadien qui serait utilisé par les deux pays.

Nous avons également des exemples d'initiatives conjointes de développement des marchés. Plus récemment, le port de Trois-Rivières, situé entre Québec et Montréal, et le port d'Indiana ont formé un partenariat de marketing unique en son genre. Ils envisageront la possibilité de mener des études conjointes pour de nouvelles possibilités de transport maritime et de lancer des initiatives commerciales outre-mer pour contribuer à renforcer leurs activités commerciales et à explorer les possibilités de transport maritime à courte distance.

Beaucoup de travail a été fait, tant au chapitre de la circulation des marchandises que de la circulation des passagers, mais nous nous sommes également penchés sur les questions plus délicates qui nous touchent des deux côtés de la frontière dans le secteur maritime. Certainement, la collaboration, le partenariat et l'intégration sont les réalités d'une chaîne d'approvisionnement continentale et mondiale hautement spécialisée. Au fil des décennies, nous avons collectivement créé cette chaîne d'approvisionnement hautement sophistiquée et une symbiose efficace — voilà encore ce mot.

À mesure que nous regardons la situation évoluer au Canada et aux États-Unis, nous avons quelques préoccupations. Il y a certains secteurs où nous gardons un œil sur ce dont nous devons faire attention.

Le premier élément est la taxe d'ajustement à la frontière, sur laquelle nous avons tenu de nombreuses discussions avec nos amis aux États-Unis. On a entendu toutes sortes de choses, et nous aimerions certainement joindre notre voix au mouvement d'inquiétudes à ce sujet. Il ne fait aucun doute que toute taxe d'ajustement rendrait la frontière plus étanche et ajouterait des coûts tout en ralentissant la circulation des marchandises et en augmentant les coûts pour les fabricants, les expéditeurs, les ports et, au final, les consommateurs, tant pour ce qui est de la manutention que des coûts rajoutés.

Par ailleurs, il y a le potentiel de renforcer les mesures à la frontière par l'entremise d'obstacles réglementaires. La question de la rapidité et de la liberté de passage des marchandises et des gens à la frontière a été abordée à plusieurs reprises. Des mesures de sécurité unilatérales ou des exigences relatives au contrôle du fret et un traitement plus lent des données pour le mouvement des marchandises nuiraient à l'efficacité et aux relations qui ont été établies

et améliorées au fil des ans. Nous avons remarqué dans le récent budget des États-Unis — même s'il n'a pas encore été adopté par le Congrès — que des sommes considérables ont été prévues pour les initiatives de sécurité à la frontière qui, selon la façon dont elles ont été conçues, pourraient augmenter les exigences relatives aux marchandises qui traversent la frontière entre le Canada et les États-Unis. Ce sont là les exigences que nos administrations portuaires pourraient devoir tenir compte afin de rivaliser pour les mêmes marchés et expéditeurs.

Sur une note positive, en tant que mesure compensatoire, le renforcement des entités telles que le Conseil de coopération en matière de réglementation ferait certainement en sorte qu'elles deviennent des tribunes encore plus utiles, le but étant d'éviter les conséquences imprévues. Nous demanderions et devons essayer d'établir des règles du jeu équitables pour tous où l'équivalence, ou à tout le moins la reconnaissance mutuelle des régimes de réglementation respectifs, permet le mouvement continental et international sécuritaire et efficace des marchandises.

Sur ce, je vais m'arrêter là. C'est un vaste dossier, et il y a tant de choses à dire. Il y a une énorme différence entre les ports côtiers et les ports intérieurs. J'espère que j'ai pu vous donner une idée de ce à quoi ressemblent les ports intégrés et le réseau de transport nord-américain.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

•(1005)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer directement aux questions.

Je vais commencer avec M. Allison.

M. Dean Allison: Merci, monsieur le président.

J'ai quelques questions.

Vous avez parlé d'une baisse, quoique légère, de 25 à 23 % des produits en provenance et à destination des États-Unis. Y a-t-il une raison précise qui explique cette baisse?

Ma seconde question porte sur l'infrastructure canadienne — et j'ignore s'il y a un rapport quelconque.

Mais d'après vous, est-ce en raison de l'économie, ou les Américains ont-ils choisi d'aller ailleurs? Pouvez-vous me dire ce que vous en pensez?

Mme Wendy Zatylny: Cela change principalement les échanges commerciaux mondiaux. Les ports canadiens ont créé d'autres secteurs d'activités et d'autres secteurs d'importations et d'exportations. Nous avons vu régulièrement au cours de la dernière décennie une tendance à la baisse du mouvement des marchandises entre le Canada et les États-Unis à mesure que d'autres secteurs étaient créés.

M. Dean Allison: Bien. C'est excellent.

Je sais que notre gouvernement avait quelques initiatives entourant les ports et les échanges commerciaux. De toute évidence, il y a de nombreuses conversations entourant l'infrastructure et les banques d'infrastructure. Parlez-nous de l'état de l'infrastructure des ports au Canada, et dites-nous si cela a une incidence sur notre compétitivité. On a toujours besoin d'infrastructures, alors ce n'est probablement pas une question à se poser.

Parlez-nous de l'état de nos infrastructures portuaires, des exigences que nous devons respecter à l'avenir et de la façon dont c'est lié à notre compétitivité avec les États-Unis.

Mme Wendy Zatylny: C'est probablement au coeur même de l'histoire des ports et des transports. Comme vous l'avez signalé, on a toujours besoin d'infrastructures additionnelles. Pour vous donner un peu de contexte, il y a environ cinq ou six ans, l'association a mené une étude avec Transports Canada sur la croissance projetée des ports canadiens et leurs besoins en infrastructure connexes. À l'époque, avant l'AECG, nous avons évalué qu'il fallait investir environ 5,8 milliards de dollars dans les ports canadiens — seulement dans les infrastructures portuaires. Un tiers de ces fonds étaient pour bâtir des infrastructures, pour des projets de croissance, et les deux tiers étaient pour des travaux de réfection, pour réparer les infrastructures existantes dont les ports ont hérité.

Les ports sont passés maîtres dans l'art de trouver des mesures de toutes sortes pour gérer les problèmes d'infrastructure, et ils utilisent le financement du secteur très efficacement, mais bien entendu, tous les fonds destinés aux infrastructures qui proviennent de tous les ordres du gouvernement, y compris du gouvernement fédéral, sont extrêmement importants.

En ce qui concerne les facteurs qui nuisent à notre compétitivité, j'ai beaucoup parlé des partis pris avec nos homologues nord-américains. Nous collaborons avec eux, mais nous rivalisons aussi avec eux. En tant que mesure d'efficacité, nous avons réussi à tirer parti de notre chaîne d'approvisionnement et à travailler avec nos partenaires, et nous avons réussi à obtenir dans certains cas une plus grande part des expéditions de fret vers le Midwest américain. Comme je l'ai mentionné, ces expéditions se rendent à Prince Rupert et à Vancouver, par exemple. C'est simplement pour être efficace et pour réaliser des économies au sein de la chaîne d'approvisionnement.

Cela dit, on doit investir dans l'infrastructure. Nous sommes à risque à l'heure actuelle d'accuser un retard si nous ne commençons pas à investir rapidement. Les ports américains investissent des dizaines de milliards de dollars pour mettre à niveau leurs infrastructures afin de répondre aux changements dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et les voies de transport depuis l'arrivée de navires plus grands et plus profonds. Les ports américains peuvent investir beaucoup plus que nous. Nous avons hâte de pouvoir profiter d'occasions comme celles que nous offrent la Banque de l'infrastructure du Canada et le fonds pour le corridor de commerce et de transport de Transports Canada afin de nous aider à suivre l'évolution dans ce secteur.

• (1010)

M. Dean Allison: Merci.

M. Ziad Aboultaif (Edmonton Manning, PCC): Pour rester sur le sujet du commerce, sur l'économie des ports, j'ai trois questions. À quel point sommes-nous efficaces? À quel point sommes-nous rentables? Peut-on prendre de l'expansion et, le cas échéant, de quelle façon?

Mme Wendy Zatylny: Je suis désolée, mais votre première question, vous vouliez savoir si nous sommes efficaces?

M. Ziad Aboultaif: Oui, à quel point nos ports canadiens sont-ils efficaces? Réalisons-nous des bénéfices?

Mme Wendy Zatylny: Oui.

Cependant, il faut préciser que nous sommes des organismes de gouvernance partagée; nous ne sommes pas à but lucratif. Nous devons avoir des bénéfices non répartis, et nous les réinvestissons dans les infrastructures portuaires. Nous sommes efficaces, et pour ce qui est de la compétitivité des ports, nous réussissons à attirer et à

maintenir une plus grande part des cargaisons pour pouvoir soutenir la concurrence mondiale.

Les ports exercent leurs activités au sein d'un système, et il convient de noter que la Banque mondiale effectue une analyse de l'indice de rendement en logistique tous les deux ans. Il y a environ six ans, le Canada est descendu au 14^e rang, et nous sommes de nouveau au 12^e rang à l'heure actuelle. C'est bien beau lorsqu'on se compare aux autres pays, mais la Banque mondiale fait valoir que le plus important, ce sont les 10 centiles dans lesquels on est. C'est en partie en raison d'un manque d'investissement dans les infrastructures. Nous avons besoin d'investir un peu plus et de contribuer à établir des liens plus harmonieux entre les ports, les réseaux routiers et les chemins de fer.

M. Ziad Aboultaif: Dans la croissance de l'économie américaine — qui semble bien se porter, ce qui est un aperçu pour l'avenir —, est-ce une bonne nouvelle pour nous dans le secteur portuaire, ou bien les Américains vont-ils faire prendre de l'expansion à leurs ports, puis nous n'obtiendrons rien?

Mme Wendy Zatylny: L'industrie mondiale du transport des marchandises est très concurrentielle. À mesure que l'économie américaine prend de l'expansion, nous semblons pouvoir prendre de l'expansion aussi. Si vous me permettez l'expression, la marée montante soulève tous les bateaux. Dans quelle mesure cela dépend-il de notre compétitivité globale, qui est une fonction des infrastructures et de l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement? L'avantage que nous avons est que les administrations portuaires sont très efficaces pour travailler avec leurs partenaires de la chaîne d'approvisionnement, surtout des réseaux routiers et des chemins de fer, pour éliminer les obstacles dans la chaîne d'approvisionnement des transports. Ils ont élaboré des initiatives d'échange de données, où ils échangent essentiellement des indicateurs de rendement clés et cherchent à trouver comment ils peuvent surmonter quelques-uns des défis. C'est l'un de nos grands avantages concurrentiels, et les Américains l'ont reconnu aussi. Nous devons continuer à soutenir cela.

• (1015)

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Saini, s'il vous plaît.

M. Raj Saini (Kitchener-Centre, Lib.): Bonjour. Merci beaucoup de votre présence ici.

Je veux revenir sur une remarque que vous avez faite dans votre exposé liminaire sur le resserrement des contrôles frontaliers. Pourriez-vous m'expliquer, puisque je connais peu le fonctionnement et la logistique des ports, quels sont les défis? Quels seraient les autres problèmes qui se présenteraient si nous resserrions les contrôles frontaliers?

Mme Wendy Zatylny: Il y a deux volets à cette réponse, soit les marchandises et les passagers. Pour ce qui est des cargaisons, elles sont pour la plupart transportées dans des conteneurs qui arrivent à nos ports à conteneurs: Halifax, Montréal, Prince Rupert ou Vancouver. Si des exigences de sécurité et de contrôle supplémentaires sont imposées au transport des marchandises, c'est pour resserrer les mesures de sécurité à la frontière en ralentissant le traitement et en augmentant la durée du transport des marchandises à leur destination. À l'heure actuelle, nous avons des mesures de sécurité beaucoup plus rigoureuses que les Américains. Par exemple, 100 % de nos conteneurs sont assujettis à des contrôles de détection de radiations sur point d'entrée. Nous avons des mesures de contrôle secondaire relativement élevées. Nous avons donc déjà des procédures de sécurité très élevées en place. Cependant, des exigences réglementaires additionnelles ralentiraient le processus.

Par ailleurs, pour ce qui est des passagers, des passagers de croisière, surtout dans la Voie maritime du Saint-Laurent et des Grands Lacs, mais même sur la côte Ouest, lorsqu'on a des navires qui partent des États-Unis, font des escales au Canada et aux États-Unis et passent par la Voie maritime du Saint-Laurent et des Grands Lacs, l'un des problèmes que nous avons est que nous devons constamment procéder au dédouanement des passagers. Cela a un effet dissuasif. C'est un autre exemple de resserrement des mesures de contrôle à la frontière.

M. Raj Saini: Est-ce que l'entente commerciale qui vient d'être conclue avec l'Union européenne va se traduire par un volume de travail plus considérable pour les ports? Sommes-nous prêts à composer avec la hausse anticipée de la circulation de biens et de personnes entre l'Europe et le Canada?

Mme Wendy Zatylny: Les administrations portuaires canadiennes se réjouissent à la perspective de cet accroissement de la circulation; elles ont planifié leur croissance et leurs projets d'infrastructure en conséquence.

M. Raj Saini: J'ai trouvé fort intéressant ce que vous écrivez au sujet de l'effet multiplicateur de la présence de villes portuaires du point de vue économique. Vous indiquez que 90 % des marchandises que nous achetons ont voyagé par bateau; que des biens d'une valeur totalisant 200 milliards de dollars transitent par nos ports; et que ceux-ci sont des plaques tournantes à partir desquelles rayonnent l'innovation, la créativité et le dynamisme culturel. Je suis tout à fait d'accord avec vous.

Je me demande simplement ce que nous devons faire pour que cette tendance se maintienne. Parmi les statistiques que vous avez fournies, je note que chaque million de tonnes de nouveau fret entraîne la création de 300 emplois bien rémunérés. Vous avez aussi parlé d'efficacité. Selon le plus récent rapport de la Banque mondiale, nous sommes 12^e parmi 155 pays pour ce qui est de l'efficacité. Comment pourrions-nous faire encore mieux à ce chapitre? Si nous nous en tenons simplement à l'objectif de stimuler notre économie nationale, surtout dans certaines villes portuaires, que conseillez-vous? Que devrions-nous faire pour maintenir ou augmenter l'impact économique des ports canadiens?

Mme Wendy Zatylny: En fin de compte, il faut en arriver à reconnaître que les villes portuaires sont privilégiées et s'assurer que tout le monde le comprend bien, et ce, exactement pour les raisons que vous avez mentionnées. C'est toutefois un message qui ne passe pas nécessairement très bien auprès des gens qui doivent vivre au milieu de la circulation des camions, de l'éclairage et de la poussière, autant d'éléments que les administrations portuaires s'efforcent d'atténuer par tous les moyens.

Cela étant dit, il faut aussi appuyer les activités des ports et les administrations portuaires elles-mêmes dans le travail qu'elles accomplissent.

La nature des ports a évolué au fil des ans et les administrations portuaires, grâce au régime de gouvernance partagée avec le fédéral, ont pu bénéficier d'une meilleure relation de confiance avec leurs partenaires de la chaîne d'approvisionnement. C'est ainsi qu'il a été possible, comme je vous l'indiquais, de mettre en commun les idées et l'information. En fin de compte, cela a permis de réaliser des gains d'efficacité et d'envisager le recours systématique à des corridors commerciaux. Il sera donc primordial de maintenir le soutien à cet égard pour favoriser la croissance des chaînes d'approvisionnement et des réseaux commerciaux qui s'étendent maintenant partout au pays. C'est l'un des éléments clés.

Par ailleurs, il faut aussi permettre aux administrations portuaires de jouer un rôle élargi. Pour ce faire, et nous en avons déjà amplement discuté, il convient de nous donner une plus grande flexibilité financière pour que nous améliorions encore davantage notre capacité concurrentielle.

Nous avons des défis à relever. Lorsque les administrations portuaires ont été créées, le gouvernement ne voulait courir aucun risque et nous a fixé des limites d'emprunt extrêmement basses. Les emprunts sur le marché libre font partie de cet ensemble disparate de mesures de financement dont je parlais tout à l'heure. Avec les limites actuelles, c'est un peu comme si on s'adressait à une banque concernant une hypothèque et qu'elle nous répondait que nous avons le privilège d'obtenir un prêt hypothécaire préapprouvé de 150 000 \$, alors que nous voulons acheter une maison à Vancouver.

Les limites d'emprunt sont maintenues artificiellement à des niveaux très bas. Les administrations portuaires doivent ainsi s'adresser à trois ministères différents pour faire valoir la pertinence de chacun des projets à financer. Il faut des années pour qu'un projet puisse se mettre en marche. C'est une entrave de plus en plus importante aux efforts déployés par les administrations portuaires pour améliorer leurs infrastructures.

Il faudrait donc que nous bénéficions d'une plus grande souplesse financière à bien des égards pour continuer à évoluer au sein d'un marché de plus en plus concurrentiel. La modification des lettres patentes est également problématique. Dans le contexte des échéanciers commerciaux dictés par le marché, nous acquérons des terrains et nous en vendons. Le même problème se pose. Il faut parfois compter jusqu'à deux ans pour faire modifier nos lettres patentes en fonction des terrains acquis. Dans l'intervalle, les terrains acquis entraînent des frais supplémentaires pour les administrations portuaires, comme par exemple celle qui a reçu 50 acres en cadeau de la municipalité, mais a dû déboursier 55 000 \$ en frais juridiques juste pour traiter le changement.

Ce sont des exemples de situations où des mesures d'assouplissement contribueraient grandement à permettre aux administrations portuaires d'évoluer en tenant compte des délais commerciaux. Encore là, la question du financement des infrastructures est extrêmement importante.

• (1020)

M. Raj Saini: Merci.

Le président: Madame Laverdière.

[Français]

Mme Hélène Laverdière: Merci beaucoup, monsieur le président.

Avant de débiter, j'aimerais souligner combien le retour d'une femme de l'autre côté de la table me fait plaisir; je crois qu'il s'agit de l'adjointe de M. McKay. On se sent moins isolé quand il y a au moins une femme en face.

D'ailleurs, mesdames, je vous remercie d'être ici aujourd'hui.

Je représente une circonscription dans le cœur de Montréal et j'ai souvent à traiter avec les autorités portuaires, dont les activités s'étendent jusque dans la circonscription que je représente. Il est toujours plaisant de pouvoir travailler avec elles de manière très efficace.

J'étais d'autant plus contente de vous entendre mentionner les quatre océans, en quelque sorte, en incluant le fleuve et tout le système attenant. Cependant, on ne parle pas souvent des ports du Nord du Canada.

Tout d'abord, avez-vous des commentaires généraux? Quels sont les plans et les prévisions en ce qui a trait au développement de l'Arctique, notamment?

En ce qui a trait au port de Churchill, qui, sauf erreur, est menacé de fermeture, quelles pourraient être les répercussions de sa fermeture sur notre situation globale et sur la relation avec les États-Unis, entre autres?

Mme Wendy Zatylny: Je vous remercie de votre question, madame Laverdière.

Je vais tâcher de répondre à cette question en français, mais il se peut que je passe à l'anglais, puisque je pense toujours en anglais.

En ce qui a trait aux ports du Nord, dont celui de Churchill, je dois souligner que notre association représente les administrations portuaires canadiennes, c'est-à-dire un sous-ensemble des ports du Canada.

L'Arctique a un grand potentiel sur le plan du développement. Toutefois, les seuls propos que nous pouvons avancer, c'est que nous sommes prêts à fournir de l'aide, à transmettre nos connaissances et à faire part de notre expérience si le gouvernement décide de créer une administration portuaire pour les ports de l'Arctique.

Les compagnies maritimes canadiennes ont certainement beaucoup d'expérience. Elles desservent déjà l'Arctique. Comme je l'ai dit, avec l'ouverture du passage du Nord-Ouest, il y a beaucoup de potentiel et il serait souhaitable de le voir se développer.

Le port de Churchill est un port privé. Il a été privatisé par le gouvernement. Nous avons constaté que le port de Churchill était en concurrence avec l'Administration portuaire de Thunder Bay pour le transport du blé. Nous nous sommes souvent demandé pourquoi des concessions avaient été accordées au port de Churchill afin de l'appuyer, comme c'était un endroit quand même très important, alors que cela enlevait des cargos au port de Thunder Bay.

Selon nous, une des conséquences de la fermeture potentielle du port de Churchill serait que ces cargos seraient maintenant dirigés vers le port de Thunder Bay.

• (1025)

Mme Hélène Laverdière: Merci beaucoup.

J'ai une drôle de question, peut-être. Vous avez mentionné que de 23 à 25 % des conteneurs qui circulent vont vers les États-Unis ou arrivent des États-Unis. De quoi sont constitués principalement les 75 % restants? Sont-ils en provenance ou à destination du Canada, de l'Europe, de l'Asie?

Mme Wendy Zatylny: Oui, c'est exact.

[Traduction]

Vous avez mentionné l'Asie, et nous pensons toujours dans ce contexte à la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique sur la côte Ouest. Il faut toutefois savoir que près de 50 % des conteneurs qui sont traités au port de Halifax proviennent d'Asie. Les courants commerciaux ont beaucoup évolué.

[Français]

Mme Hélène Laverdière: Vous avez également mentionné un enjeu sur lequel, comme mes collègues le savent, je pose une question presque toutes les séances: la taxe d'ajustement à la frontière. C'est une grande préoccupation.

Je conviens qu'elle n'a pas encore été adoptée et qu'il est fort possible que cela n'arrive jamais. Cependant, plusieurs interlocuteurs nous ont fait part de leurs préoccupations.

Quelles seraient vos recommandations au gouvernement du Canada quant aux moyens qu'il pourrait prendre pour faire pression sur les autorités américaines et leur faire comprendre qu'une telle taxe pourrait être négative pour tous, des deux côtés de la frontière?

[Traduction]

Mme Wendy Zatylny: C'est une excellente question sur laquelle nous nous sommes penchés nous aussi.

Il faut notamment s'assurer que le gouvernement américain, les gouvernements des États ainsi que les entreprises le long de la chaîne d'approvisionnement continentale comprennent bien quelles seraient les conséquences de l'ajustement fiscal à la frontière et les répercussions complexes qu'une telle mesure pourrait avoir.

Les gens de l'industrie automobile pourraient certes vous en parler beaucoup mieux que je peux le faire mais, comme je l'indiquais, il y a des pièces d'automobile qui arrivent au pays via nos ports pour conteneurs. À Windsor, ces pièces passent d'un côté à l'autre de la frontière. Si vous instaurez un ajustement fiscal à la frontière, comment faire la part des choses? Y aura-t-il des frais toutes les fois qu'une pièce traverse à la frontière? Si l'on pouvait bien décrire la situation en expliquant en quoi il est avantageux également pour les entreprises américaines de pouvoir exporter leurs produits via les ports canadiens, je crois que l'on contribuerait grandement à atténuer...

[Français]

Le président: Merci, madame Laverdière.

[Traduction]

Monsieur Sidhu.

M. Jati Sidhu (Mission—Matsqui—Fraser Canyon, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci pour les observations que vous nous avez présentées.

Comme je représente la Colombie-Britannique, je vais surtout vous parler de la situation des ports de cette province. Il y a eu des changements au gouvernement, et la première ministre Clark a proposé que l'on interdise complètement le transit du charbon thermique américain par les ports de la Colombie-Britannique. Elle y voyait une mesure de représailles appropriée à l'encontre de l'administration Trump à la suite des droits imposés sur le bois d'oeuvre.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Croyez-vous que cette interdiction du charbon était une mesure juste et raisonnable? Je sais que cela ne relève pas de la compétence de la Colombie-Britannique. Si je ne m'abuse, l'administration portuaire est une instance fédérale, mais pouvez-vous nous dire si vous estimez qu'une telle approche va nous mener quelque part?

• (1030)

Mme Wendy Zatylny: Les administrations portuaires sont tout à fait neutres quant au fret qu'elles ont à traiter. Notre rôle consiste à appuyer les politiques économiques et commerciales du gouvernement canadien. Dans ce contexte, nous ne refusons rien de ce qui est jugé souhaitable et, bien évidemment, de ce qui est légal.

Je crois que les commentaires de la première ministre à l'époque nous ramènent à cette notion de symbiose et d'interconnectivité dont je vous parle depuis le début. Peu importe si la menace en question exigeait des actions concrètes ou si c'était simplement un moyen de mettre en lumière les activités se déroulant de part et d'autre de la frontière, il n'en reste pas moins, comme je l'indiquais précédemment, que nos économies sont tout à fait intégrées. Des marchandises américaines de valeur transitent par les ports canadiens, et l'inverse est également vrai. Une chaîne d'approvisionnement alimente les deux côtés de la frontière, si bien que tout changement unilatéral dans un secteur doit être apporté en tenant compte des répercussions possibles et inévitables sur l'ensemble de la structure.

J'ai donc interprété les propos de la première ministre dans cette perspective d'interconnectivité.

M. Jati Sidhu: Elle a indiqué également que l'interdiction du charbon thermique en provenance des États-Unis n'allait pas entraver l'expansion des ports de la Colombie-Britannique. Est-ce bien le cas? Comment peut-on envisager une expansion des ports tout en cherchant à limiter le transit de marchandises?

Mme Wendy Zatylny: Les ports, et plus particulièrement celui de Vancouver à laquelle la première ministre faisait référence en parlant du charbon thermique, servent à plusieurs fins. On y manutentionne une grande variété de fret en vrac ainsi que des conteneurs, sans parler des croisières. S'il y a diminution pour une des catégories de fret, l'administration portuaire et ses entreprises partenaires de la chaîne d'approvisionnement vont voir s'il est possible d'augmenter le transport d'autres types de fret, que ce soit en conteneurs ou en vrac.

M. Jati Sidhu: Par ailleurs, il y a le projet de loi C-23 visant à mettre en oeuvre l'accord sur le transport terrestre, ferroviaire et maritime. Comme vous le savez, il y a chaque année 12 millions de passagers qui font l'objet d'un précontrôle avant d'entrer aux États-Unis. Je ne sais pas si vous avez pu prendre connaissance de ce projet de loi, mais croyez-vous qu'il pourrait étendre ce régime à d'autres modes de transport au Canada.?

Mme Wendy Zatylny: Je connais le projet de loi. C'est une question que nous n'avons pas suivie de très près, car la plupart des activités de précontrôle dans notre secteur visent les passagers des croisières où la situation est relativement stable. Il y a seulement à Toronto où l'un de nos membres est touché, car il y a également un aéroport en cause, et on y est favorable au précontrôle.

Le président: Merci, monsieur Sidhu.

Nous passons à M. Fragiskatos.

M. Peter Fragiskatos: Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être des nôtres aujourd'hui.

J'ai appris quelque chose d'intéressant en lisant votre article publié dans la page éditoriale du *Globe and Mail* en 2014. D'abord et avant

tout, je n'aurais jamais pensé que 90 % de tout ce que nous achetons voyage par bateau. C'est tout simplement fascinant.

Vous citez également un rapport de la Banque mondiale indiquant que le Canada se classe au 14^e rang pour ce qui est de l'efficacité de ses mécanismes de contrôle et de ses infrastructures commerciales et de transport.

Comme ce rapport date de 2012, je me demandais si des changements importants étaient survenus depuis. Je ne vous demande pas de citer le plus récent rapport de la Banque mondiale. Si vous êtes capable de le faire, tant mieux, mais pouvez-vous nous dire simplement si la situation s'est améliorée et comment nous devrions nous y prendre pour faire mieux que ce 14^e rang, si c'est encore notre classement?

• (1035)

Mme Wendy Zatylny: Je pourrais vous citer le rapport en question, simplement parce que les chiffres sont faciles à retenir. Comme le processus est répété à tous les deux ans, la Banque mondiale a effectué une autre analyse en 2014, et nous étions alors passés du 14^e au 12^e rang.

Comme je le faisais valoir tout à l'heure, la Banque mondiale souligne que ce n'est pas le rang absolu qui importe pour un pays, mais bien le percentile dans lequel il se situe. Comme le Canada est une grande nation commerciale, nous pourrions faire mieux à ce chapitre. Nous devrions figurer parmi les 10 pays les plus efficaces du point de vue logistique pour le commerce.

Il y a donc du travail à faire, notamment pour ce qui est des activités de précontrôle douanier, et l'Agence des services frontaliers s'emploie à faire le nécessaire. On fait aussi valoir que les investissements consentis pour répondre à nos besoins en infrastructures représentent un autre moyen de nous glisser parmi les 10 premiers.

M. Peter Fragiskatos: Différents observateurs ont indiqué récemment, surtout dans le contexte de l'approche commerciale que l'on semble vouloir adopter aux États-Unis, que le Canada devrait allonger sa liste de partenaires commerciaux et conclure des accords de libre-échange avec d'autres pays. C'est certes ce que nous avons fait en nous entendant avec l'Union européenne, et il y a maintenant aussi des pourparlers avec la Chine et l'Inde. Le Vietnam est également une avenue intéressante compte tenu du volume des échanges commerciaux entre les deux pays. Il faut aussi penser au Japon et à bien d'autres possibilités au-delà de l'Asie.

Si nous empruntons cette avenue, comme j'espère que nous allons le faire, quelles mesures devraient être mises en place pour que nos administrations portuaires soient prêtes à gérer ce changement de cap?

Qu'est-ce que le gouvernement du Canada doit faire pour aider les administrations portuaires? Quelles autres mesures de soutien pouvons-nous vous offrir pour que vous soyez prêts à procéder à cette transition vers un plus grand nombre de partenaires commerciaux, de préférence à des échanges se faisant presque exclusivement avec les États-Unis?

Mme Wendy Zatylny: Dans le cadre de leurs stratégies commerciales, les gouvernements doivent toujours suivre l'évolution des choses à l'échelle planétaire pour voir comment ils peuvent en tirer parti. Il faut notamment pour ce faire s'assurer de compter sur l'équipement nécessaire pour le transport de toutes ces marchandises qui circulent d'un pays à l'autre, ces 90 % dont je parlais.

Nous surveillons deux éléments en particulier. Il y a d'abord l'évolution des modèles commerciaux à l'échelle mondiale, mais il y a aussi, plus simplement, la taille des bateaux. Nous avons pu constater bien des changements dans l'industrie maritime mondiale. Les navires sont beaucoup plus grands. Au début des années 1990, les porte-conteneurs avaient une taille de 4 000 EVP. Ils ont l'air de petits navires collecteurs à côté de ceux de 22 000 EVP que l'on construit actuellement. Ces navires ont trois fois la longueur d'un terrain de football. Ils ont un énorme tirant d'eau. Il faut une infrastructure terrestre beaucoup plus complexe pour les décharger et acheminer ensuite tous les conteneurs par chemin de fer ou par la route.

Je parle sans cesse d'infrastructures, car c'est un élément clé de notre capacité concurrentielle. Au fur et à mesure que les transporteurs maritimes se dotent de bateaux plus larges, plus profonds et plus longs, nos administrations portuaires doivent adapter leurs infrastructures en conséquence: des bassins de virage plus longs, des grues de plus grande taille et de meilleures connexions terrestres. Il nous faut également une bonne capacité de traitement des données pour pouvoir gérer efficacement toutes ces marchandises. Nous voyons donc ces navires surdimensionnés traverser les océans en provenance de l'Asie ou de l'Europe, et nous devons être capables de les accueillir. L'investissement dans les infrastructures est donc un aspect important.

Il faut également intervenir du point de vue réglementaire en modifiant les dispositions relatives aux emprunts, à l'obtention de permis et à la modification des lettres patentes de manière à offrir aux administrations portuaires la flexibilité financière nécessaire pour suivre l'évolution de plus en plus rapide de l'industrie maritime mondiale.

• (1040)

M. Peter Fragiskatos: Si j'ai posé la question, c'est parce que 90 % des biens que nous achetons voyagent par bateau. Si le volume des échanges commerciaux est appelé à augmenter, il va de soi que nous devons nous préparer en conséquence.

Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Fragiskatos.

Monsieur Genuis.

M. Garnett Genuis: Merci, monsieur le président.

Merci encore une fois à nos témoins.

J'ai trouvé votre témoignage fort intéressant. Un petit rappel ne fait jamais de tort. Vous avez parlé en quelque sorte d'une forme d'interconnectivité des marchés pour différentes marchandises qui, à prime abord, ne semblent avoir aucun lien entre elles.

Je me demande si vous pourriez nous parler de quelques-unes des conséquences peut-être moins visibles que peuvent avoir les droits imposés par le gouvernement américain sur le bois d'oeuvre. Est-ce que ces droits ont des répercussions sur d'autres marchés?

Mme Wendy Zatylny: C'est une excellente question, mais je dois vous avouer que nous n'avons pas eu l'occasion de nous pencher sur cet aspect des choses. J'ai donc bien peur de devoir vous répondre à ce sujet seulement une fois que nous aurons pu consulter nos membres.

Je peux formuler certaines hypothèses quant au transport du fret en sachant bien sûr que le gouvernement envisage l'ouverture d'autres marchés pour les produits du bois d'oeuvre qui transiteraient alors par les ports canadiens, que ce soit en vrac ou par conteneurs. Il y aurait certes une hausse de la circulation du fret si ces marchés

étaient ouverts, mais c'est à peu près tout ce que nous pouvons vous dire pour l'instant.

M. Garnett Genuis: Je vois, bien que cela soit conditionnel à l'ouverture de ces autres marchés.

Si vous avez des compléments d'information à fournir par écrit au comité ultérieurement, je pense que ce serait une bonne chose.

J'aimerais que nous discutons un peu des exportations d'énergie qui passent par nos ports. Le Parlement est saisi d'un projet de loi du parti ministériel qui vise à officialiser ce que le gouvernement au pouvoir a toujours eu comme politique, à savoir ne pas permettre l'exportation de produits énergétiques à partir du nord de la Colombie-Britannique. Tout cela survient, bien évidemment, alors même que, dans le contexte des relations canado-américaines, des pétroliers provenant de l'Alaska circulent dans la même région et dans les mêmes eaux. La seule chose, c'est que les emplois découlant de ces exportations vont aux Américains, plutôt qu'aux Canadiens.

Quelle est la situation du port de Kitimat quant aux débouchés éventuels étant donné les possibilités d'exportation d'énergie que cette loi pourrait nous faire perdre, notamment à destination des États-Unis? Y a-t-il moyen de compenser ces pertes appréhendées?

Mme Wendy Zatylny: Il n'y a pas d'administration portuaire à cet endroit mais, sauf erreur de ma part, Kitimat se situe actuellement à la fois dans la zone interdite aux navires-citernes et dans la zone de prévention des déversements d'hydrocarbures. Dans la perspective des administrations portuaires, cela signifie simplement que les produits pétroliers disponibles qui auraient pu être acheminés à partir de Kitimat devront passer par Vancouver. Encore là, nous demeurons neutres quant au type de fret qui est manutentionné. Nous sommes là pour travailler dans le sens des priorités stratégiques du gouvernement. Cela étant dit, les administrations portuaires se préparent à toutes les éventualités et travaillent en collaboration avec leurs partenaires des différents terminaux pour établir des plans afin d'offrir la capacité accrue qui pourrait devenir nécessaire.

M. Garnett Genuis: Pour ce qui est de l'interconnectivité entre différents produits, savez-vous si l'augmentation des exportations d'énergie peut en quelque sorte ouvrir la voie à l'importation d'autres produits, ou si l'inverse peut également être vrai? Je pense notamment à la situation à Vancouver, car cela relève bien évidemment de votre compétence.

Mme Wendy Zatylny: On ne trouve pas le même système de retour avec chargement qui s'est développé dans les Grands Lacs, car les transporteurs sont uniques. Je crois toutefois qu'il y a beaucoup de potentiel du point de vue des exportations. En misant sur la technologie et notre connaissance des nouveaux carburants comme le gaz naturel liquéfié, nous avons toutes les chances d'élargir notre champ d'action pour desservir un marché planétaire.

• (1045)

Le président: Je pense que nous allons devoir nous arrêter là. Je tiens à remercier Mme Zatylny pour l'exposé qu'elle nous a présenté au nom des administrations portuaires. Je crois qu'il nous arrive d'oublier à quel point nos ports sont importants. Certains d'entre nous en demeurent toutefois bien conscients. Je viens pour ma part de l'industrie ferroviaire, et je peux vous assurer que Thunder Bay et les autres ports vers lesquels nous acheminons des céréales ont toujours été bien présents dans nos esprits.

Notre comité s'intéresse notamment à l'avenir de nos infrastructures, et les ports en constituent une partie importante. C'est d'ailleurs ce qu'ont cherché à faire valoir certains de nos collègues. Si vous aviez des rapports ou des analyses traitant des orientations à prendre au Canada relativement au transport maritime et aux installations portuaires ainsi qu'à la structure réglementaire nécessaire pour maintenir notre capacité concurrentielle, nous vous serions très reconnaissants de bien vouloir nous les faire parvenir aux fins de notre présente étude.

Mme Wendy Zatylny: Nous nous ferons un plaisir de le faire.

Le président: Merci beaucoup.

Chers collègues, nous aurions encore besoin de cinq minutes pour discuter des travaux du Comité, ce qui nous évitera d'avoir à nous réunir jeudi.

Nous allons donc nous arrêter quelques instants pour reprendre tout de suite après.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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 du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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 Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>