



**CHAMBRE DES COMMUNES
CANADA**

VERS UNE MEILLEURE POLITIQUE COMMERCIALE - DIX ÉTAPES

Rapport du Comité permanent du Commerce international

Le président

Leon Benoit, député

AVRIL 2007

39^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

Les transcriptions des réunions publiques du Comité sont disponibles par Internet : <http://www.parl.gc.ca>

En vente : Communication Canada — Édition, Ottawa, Canada K1A 0S9

**VERS UNE MEILLEURE POLITIQUE
COMMERCIALE - DIX ÉTAPES**

**Rapport du Comité permanent
du Commerce international**

Le président

Leon Benoit, député

AVRIL 2007

39^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

PRÉSIDENT

Leon Benoit, député

VICE-PRÉSIDENTS

Serge Cardin, député

Lui Temelkovski, député

MEMBRES

Dean Allison, député

L'hon. Navdeep Bains, député

Peter Julian, député

Pierre Lemieux, député

Ted Menzies, député

Guy André, député

Ron Cannan, député

L'hon. Dominic Leblanc, député

John Maloney, député

AUTRES DÉPUTÉS QUI ONT PARTICIPÉ

L'hon. Mark Eyking, député

L'hon. Helena Guergis, député

GREFFIER DU COMITÉ

Normand Radford

BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

Service d'information et de recherche parlementaires

Peter Berg, Analyst

Micheal Holden, Analyst

COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL

a l'honneur de présenter son

HUITIÈME RAPPORT

Conformément au mandat que lui confère l'article 108(2) du Règlement, le Comité a étudié la politique commerciale du Canada a convenu de présenter le rapport suivant.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	1
LES DIX ÉTAPES	3
1. Accroître de pas moins de 50 p. 100 les ressources fédérales affectées au commerce.....	3
2. Accroître le nombre de visites de haut niveau entre gouvernements.....	6
3. Conclure les négociations en cours sur des accords de libre-échange.....	9
4. Signer de nouveaux accords de libre-échange.....	11
5. Conclure des accords de promotion et de protection de l'investissement étranger et d'autres accords bilatéraux	16
6. Faire office de chef de file à l'OMC.....	19
7. Améliorer la compétitivité de l'Amérique du Nord pour réussir à l'échelle de la planète	21
8. Améliorer les politiques nationales pour aider les entreprises canadiennes à être concurrentielles à l'échelle internationale	24
9. Intensifier les flux d'investissements directs étrangers et le commerce de services.....	27
10. Mettre en place une politique commerciale intégrée.....	30
UN DERNIER MOT	32
LISTE DES RECOMMANDATIONS.....	33
ANNEXE A : TÉMOINS.....	39
ANNEXE B : MÉMOIRES.....	43
DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT	45
OPINION DISSIDENTE : PARTI CONSERVATEUR	47
OPINION DISSIDENTE : PARTI LIBÉRAL	49

OPINION DISSIDENTE : PARTI BLOC QUÉBÉCOIS	53
OPINION DISSIDENTE : NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE	55
PROCÈS-VERBAL.....	59

VERS UNE MEILLEURE POLITIQUE COMMERCIALE EN DIX ÉTAPES

INTRODUCTION

Dans le monde industrialisé, le Canada est l'un des pays qui dépendent le plus du commerce. Notre économie, nos emplois, nos services sociaux et notre niveau de vie sont tous des aspects indissociables à notre capacité de participer aux marchés mondiaux, tant pour les échanges commerciaux que pour l'investissement. Il suffit de rappeler deux faits pour bien le faire comprendre : les exportations de biens et de services représentent près de 37 p. 100 de l'économie canadienne et, selon les estimations, près du cinquième des emplois au Canada sont liés au commerce international.

Pourquoi le commerce est-il aussi important pour le Canada? La réponse classique, c'est que le marché intérieur ne nous suffit pas pour parvenir à l'autarcie et maintenir notre niveau de vie actuel. C'est ce qui explique que nous avons toujours mis l'accent sur l'exportation; si nous pouvons vendre à l'étranger, nous pouvons produire plus que ce dont nous avons besoin. Ce surcroît de production permet de créer des emplois et de la richesse, et les entreprises peuvent prendre de l'expansion et améliorer leur efficacité grâce à des économies d'échelle.

Cette idée est généralement bien comprise au Canada. Malheureusement, c'est une conception dépassée du contexte mondial des affaires à notre époque. La conception mercantiliste du monde a perdu tout crédit : les exportations et les importations ne vont pas à contre-courant les unes des autres, les importations nous faisant perdre des emplois et les exportations créant de la richesse. De plus en plus, les exportations et les importations — sans oublier l'investissement étranger direct (IED) — sont reconnues comme inextricablement liées les unes aux autres dans le contexte de la prospérité économique à long terme du Canada.

Et c'est d'autant plus vrai que le commerce international évolue. Les entreprises ne se contentent plus de fabriquer leurs produits à un seul endroit et de les exporter à partir de là. De plus en plus, elles participent à des chaînes de valeur mondiales; elles se livrent à une production de plus en plus spécialisée, et il peut arriver que le produit final soit assemblé dans un pays à partir de composantes venues des quatre coins du monde. Les exportations, les importations et l'investissement direct sont liés entre eux dans le paradigme économique qu'est le « commerce d'intégration ».

Le fil conducteur, entre le commerce et l'investissement, d'un côté, et la prospérité économique, de l'autre, est la compétitivité. On peut même dire que la relation entre les deux favorise un renforcement mutuel : le commerce et l'investissement aident à rendre

l'économie canadienne plus concurrentielle et productive, ce qui, par ricochet, aide les entreprises à réussir sur la scène mondiale. La politique sur le commerce international et l'investissement doit donc être au centre de toute stratégie canadienne sur la compétitivité.

Compte tenu de l'importance du commerce et de l'investissement, ainsi que de la participation aux chaînes mondiales d'approvisionnement si nous voulons créer de la richesse, des emplois et de la prospérité au Canada, il est très inquiétant de lire sous la plume d'experts reconnus que le Canada a une politique commerciale qui est en fait à bout de souffle¹. Il ne manque pas de données statistiques pour étayer ce point de vue : le Canada perd des parts de marché comme source et destination de l'investissement étranger direct; même si les prix des produits de base sont bons, les exportations de marchandises n'ont augmenté en moyenne que de 2,6 p. 100 par année depuis 2002; et l'apport des exportations de biens et services à l'économie canadienne diminue. C'est ce dernier point qui est le plus préoccupant. S'il est vrai qu'une vigoureuse demande intérieure tient l'économie canadienne à flot pour l'instant, elle ne pourra pas le faire indéfiniment.

Pour le Comité, il est clair que le Canada a besoin d'une politique commerciale plus dynamique. En réalité, l'expression même de « politique commerciale » est maintenant dépassée. Le Canada a besoin d'une stratégie sur le commerce international qui soit claire et bien orientée, une stratégie qui reconnaisse l'importance du commerce et de l'investissement pour la prospérité au Canada, notamment dans sa relation avec la productivité et avec la compétitivité sur le plan intérieur.

Voilà pourquoi le Comité a entrepris en octobre 2006 de tenir des audiences sur la politique canadienne visant le commerce et l'investissement. Son objectif était de cerner les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes à l'étranger, de repérer les difficultés qu'elles doivent affronter et de présenter des recommandations au gouvernement du Canada pour qu'il élabore une stratégie solide sur le commerce international, une stratégie conçue pour aider le Canada à redevenir un chef de file mondial en matière de commerce et d'investissement.

Si on veut atteindre cet objectif, il faut agir de toute urgence. Le Canada est en train de disparaître de la scène mondiale, alors que c'est le marché mondial qui lui permet d'avoir un niveau de vie élevé. Le présent rapport propose un plan en dix étapes pour élaborer une meilleure politique canadienne sur le commerce international. Le Comité estime que ces étapes aideront à redonner au Canada la place qu'il occupait sur la scène économique mondiale et contribueront à rendre la société canadienne plus productive et plus prospère.

¹ <http://www.irpp.org/po/archive/oct06/hart.pdf>.

LES DIX ÉTAPES

1. Accroître de pas moins de 50 p. 100 les ressources fédérales affectées au commerce

C'est cette présence et la capacité de maintenir le dialogue qui créent des possibilités d'affaires. À cette fin, nous avons besoin d'un plus grand nombre de représentants sur le terrain, notamment des représentants du commerce international. Je suis sûr qu'il serait avantageux d'augmenter de 50 p. 100 le nombre des délégués commerciaux. Cela aurait une influence considérable à cause des nombreuses réunions que ces gens pourraient organiser. Les délégués n'arrêtent pas de courir. Nous pouvons le constater chaque fois que nous leur rendons visite. Nous organisons des réunions avec eux pour faire venir plus de gens. Nous participons à ces choses. Les délégués constituent les ressources dont nous avons besoin pour obtenir des résultats.

Stephen Poloz, premier vice-président et économiste en chef, Affaires générales,
Exportation et développement Canada

Un défi qui se pose pour nous, et qui se pose d'ailleurs depuis plusieurs années, est de prendre les mesures nécessaires et d'engager les ressources nécessaires pour atteindre ces objectifs convenus. En deux mots, il faut agir. Il faut des ressources, et il faut la volonté collective. L'Union européenne, les États-Unis, l'Australie, l'Inde, la Chine, Singapour et bien d'autres ont de l'avance sur nous.

David Hutton, directeur général,
Conseil de commerce canado-arabe

Il est devenu flagrant pour les membres du Comité que l'une des grandes lacunes de la politique commerciale du Canada est que le gouvernement fédéral ne consacre pas assez de ressources aux efforts de négociation en matière commerciale et à la promotion du commerce tant au Canada qu'à l'étranger. Nous devons affirmer notre présence sur le plan commercial dans le monde et consacrer beaucoup plus d'argent, de ressources humaines et d'efforts au commerce. Ces dernières années, d'autres domaines prioritaires de l'activité gouvernementale comme les transferts aux provinces, le dispositif militaire canadien et l'aide à l'étranger ont tous eu droit à des augmentations considérables des dépenses fédérales. Pourquoi faire exception pour le domaine du commerce international et l'investissement, alors que ce secteur est une importante source de la richesse qui permet au Canada de financer ses dépenses dans ces autres domaines?

Le Canada doit être mieux représenté dans les pays qui présentent un potentiel de croissance des échanges commerciaux. Comme il est dit dans la deuxième citation qui figure plus haut, l'Union européenne, les États-Unis, l'Australie, l'Inde, la Chine et Singapour semblent tous plus dynamiques que le Canada sur ce plan. De plus, on a signalé au Comité que l'Espagne avait décidé d'adopter une stratégie particulièrement énergique à l'égard de l'Amérique latine prévoyant toute une série de politiques, une

participation des instances politiques dirigées par le Cabinet du premier ministre et un soutien gouvernemental considérable pour les délégations commerciales, les chambres de commerce et d'autres initiatives.

Le Comité a recueilli des témoignages selon lesquels nos négociateurs commerciaux sont débordés de travail et nos délégués commerciaux font un travail splendide, mais leurs efforts sont entravés par le manque de ressources. On lui a dit qu'il était essentiel d'avoir plus de bureaux et plus de représentants sur place.

Même si la valeur de ces ressources est reconnue, les témoins tenaient le même discours : où est le Canada? Il est l'un des grands pays commerçants et il devrait avoir une solide présence sur tous les marchés à forte croissance dans le monde. Or, pour quelque raison inexplicable, ce n'est pas le cas.

Pour le Canada, rien n'est plus important que le commerce. Ce dont il a besoin, c'est d'une importante augmentation des ressources consacrées aux marchés qui ont un fort potentiel de croissance des échanges commerciaux. Comme l'a expliqué au Comité Dwain Lingenfelter (président-directeur général de Nexen Inc. et vice-président aux relations avec le gouvernement, Conseil de commerce canado-arabe), « [...] ce n'est pas le point de vue du gouvernement du Canada sur cette question. Le gouvernement ne considère pas que c'est un investissement [...] Il faut augmenter le budget et récompenser la réussite. Si une entreprise prospère dans une région, alors ce budget devrait systématiquement être augmenté en conséquence. Pourquoi? Parce que le rendement sur cet investissement, qui est mesurable, retourne directement aux contribuables canadiens. » M. Lingenfelter a donné l'exemple du Yémen, où le Canada est le pays du G8 qui investit le plus. Mais c'est le seul qui n'y a pas d'ambassade. Il est grand temps que nous commençons à considérer les dépenses consacrées au développement du commerce international comme un investissement dans la prospérité.

Il est également essentiel que les Canadiens, tant les agents commerciaux du gouvernement que les entreprises, fassent preuve de patience sur les marchés émergents, car il faut du temps pour établir une solide présence canadienne. Il ne faut pas que notre engagement dans ces pays se fasse par intermittence.

On a également dit au Comité que le gouvernement fédéral offrait des programmes d'aide aux petites et moyennes entreprises (PME) pour qu'elles se préparent à exporter et ensuite pour les soutenir dans leurs opérations commerciales internationales lorsqu'elles tentent de saisir des occasions ailleurs dans le monde. Il arrive souvent que ces petites entreprises n'aient pas les moyens ou l'occasion d'exploiter ces nouveaux marchés à elles seules. Les programmes qui appuient directement les PME sont efficaces, mais il faudrait en accroître le financement.

On a également attiré l'attention du Comité sur l'utilité des groupes de commerce bilatéraux pour les délégués commerciaux canadiens et les petites entreprises au Canada et fait remarquer que le gouvernement devrait augmenter le financement qu'il leur procure. Il faut trouver des moyens de travailler davantage avec ces organisations et renforcer le soutien fédéral aux partenariats commerciaux et à l'accroissement du rayonnement.

Le Comité estime que les dépenses fédérales consacrées au commerce devraient être majorées de pas moins de 50 p. 100. Comme il l'a déjà signalé, le commerce international est d'un apport vital pour l'économie canadienne, et l'insuffisance des ressources financières et humaines consacrées à cette activité entrave les efforts déployés par le Canada pour demeurer concurrentiel sur le marché mondial. Une partie de ces nouvelles ressources devrait servir à ouvrir des ambassades là où il est justifié de le faire.

Recommandation 1

Le gouvernement du Canada devrait majorer de pas moins de 50 p. 100 les dépenses actuellement consacrées à la négociation et à la promotion en matière commerciale. Ces nouvelles ressources devraient être affectées :

- **aux négociateurs commerciaux canadiens;**
- **aux délégués commerciaux;**
- **à de nouveaux bureaux diplomatiques dans les pays et régions qui présentent un potentiel commercial appréciable pour le Canada (la Chine, l'Inde, les États du golfe Persique et les pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, pour ne nommer que ceux-là);**
- **à des programmes d'expansion du commerce international, notamment au Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), qu'il faudrait réorganiser;**
- **à la commercialisation et la promotion vigoureuses du Canada et des produits canadiens à l'étranger; et,**
- **aux associations commerciales bilatérales.**

Dans l'élaboration des programmes de commerce international, il faut chercher à faire reposer ces programmes sur les besoins du client. Il est impérieux de soumettre régulièrement à un examen les organismes et ministères du gouvernement et les sociétés d'État, qui s'occupent du commerce international dans le monde, pour s'assurer que leurs services répondent vraiment aux besoins des entreprises canadiennes.

Enfin, Eric Siegel (président et chef de la direction, Commerce international, Exportation et développement Canada) a informé les membres du Comité que son organisation, Exportation et développement Canada (EDC), n'était pas autorisée par la loi à ouvrir ses propres bureaux à l'étranger. Ses représentants doivent partager les locaux des diplomates à l'étranger, qui ne sont pas toujours idéalement situés. Il a ajouté qu'EDC était limité dans le choix de ceux qu'il souhaite engager à l'étranger. Le Comité souhaite que ces restrictions, entre autres, fassent l'objet d'une étude.

Recommandation 2

Le gouvernement fédéral devrait entreprendre immédiatement une étude des restrictions législatives actuelles qui empêchent Exportation et développement Canada de se donner une présence plus affirmée dans les marchés émergents et lever ces restrictions lorsque c'est possible.

2. Accroître le nombre de visites de haut niveau entre gouvernements

Nous devons convaincre nos journaux et les citoyens qu'il faut payer un prix pour faire des affaires, que lorsqu'un député, un ministre ou un représentant du gouvernement voyagent dans ces pays, le rendement sur le prix des billets d'avion est considérable, et votre rôle dans le développement des entreprises est important.

David Hutton, directeur général,
Conseil de commerce canado-arabe

Dans ma société, qui fait du commerce international, si je reste à Calgary à attendre que les gens viennent me voir, je ne ferai aucune affaire et je perdrai mon emploi — et je mériterai de le perdre puisque que je ne ferai pas ce que je suis supposé faire pour travailler dans le développement du commerce international.

Le Comité doit adopter cette attitude. Quels que soient les critiques, votre rôle consiste en partie à éduquer le public. Nous pouvons vous aider, mais nous devons être en mesure non seulement de défendre ce que vous faites, mais de célébrer les réussites accomplies par les députés et les ministres ou celles du premier ministre lorsqu'il fait ce genre de visite.

Dwain Lingenfelter (président-directeur général de Nexen Inc. et
vice-président aux relations avec le gouvernement,
Conseil de commerce canado-arabe)

Pour honorer l'engagement de l'État à promouvoir le commerce et l'investissement, il ne faut pas s'en tenir à la seule bureaucratie. Certes, lorsqu'on demande : « Où est le Canada? », on songe généralement à la pénurie de délégués commerciaux et à une représentation diplomatique insuffisante à l'étranger, comme on l'a expliqué plus haut, mais il faut que les ministres et les parlementaires fassent aussi leur part du travail.

Dwain Lingenfelter, président-directeur général, Conseil de commerce canado-arabe et vice-président des relations gouvernementales, Nexen Inc., a fait observer que, dans les États arabes, le Canada a lancé comme message qu'il ne tenait pas à établir des relations plus étroites avec la région. Comment en est-on arrivé à cette conclusion? Les députés, les ministres, les comités parlementaires et les hauts représentants du gouvernement se rendent rarement dans la région. On a dit au Comité que, lorsque les législateurs canadiens évitent de se rendre dans des pays comme le Yémen, le message qui est transmis, c'est que le Canada, au mieux, néglige ces marchés qu'il pourrait exploiter et, au pire, insulte ces pays.

Bien sûr, le Canada n'envoie pas ce message délibérément. Néanmoins, on a dit au Comité que, en ne se rendant pas à l'étranger pour cultiver des relations plus solides, les parlementaires canadiens faisaient comprendre que le Canada ne tient pas à établir des relations commerciales plus étroites dans le monde. C'est là un message diamétralement opposé à celui que nous devrions lancer.

Les entreprises canadiennes qui sont actives sur les marchés mondiaux demandent notre aide. Les parlementaires ne peuvent pas s'occuper directement du commerce et de l'investissement, mais ils ont un rôle précieux à jouer dans le cadre d'une politique bien coordonnée sur le commerce international. Plus expressément, le commerce et l'investissement doivent reposer, dans de nombreux pays, sur des relations internationales. Plusieurs témoins ont souligné que ces relations ne se limitent pas aux contacts entre les entreprises; elles englobent également des contacts entre gouvernements, que ce soit au niveau des fonctionnaires ou des législateurs. Lorsque le premier ministre, des comités parlementaires ou même des députés pris individuellement se rendent dans d'autres pays, ils montrent que le Canada tient vraiment à multiplier ses liens politiques, sociaux et économiques dans le monde. Il est également important d'inviter des députés de l'étranger.

D'autres pays ont pris conscience de l'importance des relations entre gouvernements pour resserrer les liens en matière de commerce et d'investissement. Les entreprises canadiennes en ont souffert. Le Comité a appris que l'Australie était un chef de file dans l'établissement des relations entre gouvernements. Par exemple, des visites de ministres du gouvernement australien et de commissions parlementaires australiennes ont lieu régulièrement dans les Émirats arabes unis, et le commerce de l'Australie avec cet État en a énormément profité.

Il n'y a pas que l'Australie qui ait recours aux contacts entre gouvernements comme moyen de promouvoir le commerce et l'investissement. On a fait savoir au Comité que de nombreux autres pays qui concurrencent directement les entreprises canadiennes appliquent la même approche. Par contre, le Canada ne fonctionne pas de la même manière, de sorte que ses entreprises sont dès le début désavantagées par rapport à celles de pays comme les États-Unis, le Royaume-Uni, la Chine et la France.

Bien que les contacts de haut niveau entre gouvernements soient importants, on a également fait remarquer au Comité que tous les types de visites n'ont pas la même utilité; celles qui se résument à peu près uniquement à des séances de photos pour la signature de contrats n'ont aucune valeur lorsqu'il s'agit de promouvoir le développement du commerce; la préparation de ces contrats prend des années. Le premier ministre, le ministre du Commerce international, les comités parlementaires et les hauts fonctionnaires ont un rôle précieux à jouer aux premiers stades du développement du commerce. Il s'agit de nouer des relations, d'ouvrir les portes pour les entreprises et de faire savoir que nous souhaitons des liens politiques, économiques et sociaux plus étroits. Tout cela a une influence déterminante.

Si les visites à l'étranger de parlementaires et de fonctionnaires canadiens sont tellement bénéfiques, pourquoi ne sont-elles pas plus fréquentes? Les témoins se sont empressés de répondre : au grand détriment du développement de notre commerce international et de notre compétitivité à long terme, nous craignons trop que les voyages à l'étranger ne soient perçus comme du gaspillage. De plus, lorsque le gouvernement est minoritaire, les obstacles politiques aux déplacements à l'étranger ne sont que plus importants.

On a toutefois dit au Comité qu'il fallait surmonter ces craintes et ces problèmes d'ordre politique. Nous devons nous préoccuper non de la perception qu'on peut avoir de ces voyages au Canada, mais de la façon dont ils sont vus de l'étranger, c'est-à-dire comme une marque d'amitié et la manifestation d'une volonté de développer nos relations internationales.

On a même dit au Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes qu'il devait lui-même jouer un rôle de premier plan dans la promotion du commerce à l'étranger. Le Comité est parfaitement d'accord.

Recommandation 3

Attendu que, pour de nombreux pays, l'établissement d'étroites relations de gouvernement à gouvernement est une condition fondamentale de resserrement des liens économiques entre pays, le gouvernement du Canada et les parlementaires canadiens devraient veiller à ce qu'il y ait de nombreuses visites ciblées et bien planifiées à destination et en provenance des marchés prioritaires. Le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes devrait participer activement à ces visites.

Le Comité ajoute un dernier mot à ce sujet : il entend lui-même prendre l'initiative d'établir des contacts de haut niveau avec d'autres pays. Les membres du Comité s'entendent pour réaliser au printemps une mission d'observation en Union européenne, qui est au deuxième rang des plus importants marchés du Canada pour le commerce et l'investissement, et dans deux autres régions considérées comme des marchés prioritaires

par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) : les États du Golfe et l'Asie du Sud-Est. Les objectifs du Comité sont d'appuyer les entreprises canadiennes dans la région, d'insuffler un nouveau dynamisme aux contacts entre gouvernements et de faire savoir que le Canada est prêt à faire des affaires avec le monde entier.

3. Conclure les négociations en cours sur des accords de libre-échange

Si le Canada ne peut pas arriver à une entente avec ce qui constitue essentiellement un port franc, on pourra s'interroger sur sa capacité de conclure un accord avec des pays ayant des barrières commerciales sensiblement plus importantes. Cela ne veut pas dire que nous ne devrions pas essayer de conclure un accord avec l'ensemble de l'ANASE, mais nous ne faisons pas très bonne figure après six ou sept années de vaines négociations avec Singapour.

Yuen Pao Woo, président et codirecteur général,
Fondation Asie Pacifique du Canada

La pièce maîtresse de toute stratégie sur le commerce international doit être la suppression des obstacles qui entravent l'expansion du commerce et de l'investissement. Les accords de libre-échange (ALE) sont le principal moyen d'y parvenir.

Actuellement, le Canada a des ALE avec cinq pays : les États-Unis et le Mexique, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), et le Chili, Israël et le Costa Rica, aux termes d'accord bilatéraux. Il a également des négociations officielles en cours sur le libre-échange avec quatre autres pays ou groupes régionaux : Singapour, l'Association européenne de libre-échange (AELE — Norvège, Suisse, Islande et Liechtenstein), le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (Nicaragua, Guatemala, Honduras et Salvador) et la Corée du Sud.

Les dernières négociations fructueuses du Canada sur le libre-échange remontent à 2001. Un grand nombre des négociations en cours traînent depuis des années ou se sont enlisées. Ainsi, les négociations avec l'AELE ont débuté en 1998, mais se sont retrouvées dans une impasse en 2000 à propos de la protection du secteur canadien de la construction navale. De la même façon, les négociations avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale ont commencé en 2001, mais il n'y a plus eu de négociations officielles depuis 2004. Dans ce cas, le manque de progrès est attribuable à des problèmes d'accès au marché dans des domaines comme l'agriculture et les textiles.

Les entretiens avec Singapour ont également été amorcés en 2001, mais ils sont au point mort depuis 2003. Dans ce cas, le Comité est d'avis que ce retard est injustifiable. En effet, il a appris que, pendant les négociations entre le Canada et Singapour, les États-Unis ont entrepris les négociations avec ce même pays et ont conclu avec lui leur propre accord de libre-échange. Le Canada était disposé à reprendre l'accord entre les États-Unis et Singapour comme modèle dans ses propres négociations, mais Singapour avait

accordé aux États-Unis des concessions qu'elle n'était pas disposée à concéder au Canada. Pour leur part, les négociateurs canadiens n'étaient pas prêts à accepter un accord inférieur qui aurait désavantagé le Canada à long terme par rapport aux États-Unis sur ce marché. Le Comité est d'accord avec Peter Clark (président, Grey, Clark, Shih and Associates Limited) et ceux qui appuient la position voulant que le Canada n'accepte pas un accord de moindre qualité.

Quant aux pourparlers avec la Corée du Sud, qui ont débuté en 2005, ils se sont poursuivis sans interruption. Les négociations les plus récentes se sont déroulées du 29 janvier au 1^{er} février 2007. Parmi les discussions en cours ou envisagées sur le libre-échange, c'est l'accord avec la Corée du Sud qui présente le plus important potentiel économique pour le Canada.

Bien que les efforts de négociation au cours des six dernières années n'aient guère donné de résultats, le Comité trouve un réconfort dans les informations voulant qu'on ait récemment accompli des progrès dans toutes ces négociations. La septième série de négociations avec Singapour, et la première depuis 2003, s'est déroulée en février 2007. Après une pause de six ans, les négociations avec l'AELE ont repris en septembre 2006. Il n'y a pas eu d'entretiens officiels avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale depuis 2004, mais les deux parties ont eu des rencontres officieuses plusieurs fois au cours de l'année écoulée afin de régler les problèmes en souffrance.

Néanmoins, le Canada doit s'efforcer davantage, dans l'intérêt de ses entreprises, d'exploiter les occasions de libéralisation des échanges et de l'investissement. D'autres pays industrialisés, qui sont du reste nos principaux concurrents sur les marchés mondiaux, ont progressé beaucoup plus que le Canada. Le Comité a appris que les États-Unis, par exemple, avaient signé des accords avec 15 pays. L'UE et l'Australie ont conclu des ententes et négocient avec des pays des quatre coins du monde. Chaque nouvel ALE signé par d'autres pays désavantage systématiquement les entreprises canadiennes sur les marchés en question. Nous devons participer à ce mouvement, au risque d'être exclus.

À l'évidence, le Comité est convaincu que le Canada doit être plus énergique dans la libéralisation du commerce et de l'investissement dans le monde entier. La première recommandation du présent rapport demande précisément à cette fin une augmentation des ressources consacrées aux négociations.

Le Comité estime que la première étape, dans cet effort renouvelé visant à signer des accords de libre-échange, consiste à conclure les négociations qui ne sont pas terminées. Il se peut que des raisons légitimes expliquent les retards, mais le fait que les pourparlers avec le Groupe des quatre d'Amérique centrale et Singapour sont dans leur septième année et que ceux qui se poursuivent avec l'AELE en sont dans leur dixième année, constitue en soi un message : le Canada est incapable de conclure un accord. Nous devons conclure ces accords et passer à autre chose.

Recommandation 4

Le gouvernement du Canada devrait chercher à faire aboutir le plus rapidement possible les négociations de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale, Singapour et la Corée du Sud pour conclure des ententes favorables aux intérêts du Canada.

4. Signer de nouveaux accords de libre-échange

Nous n'avons négocié que trois petits accords bilatéraux alors que le reste du monde négocie avec frénésie. Les Américains, les Chinois et les Européens sont extrêmement actifs et s'efforcent d'élargir leur accès aux autres marchés [...] Il est temps pour le Canada de réintégrer la partie.

Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef,
Conference Board du Canada

Mener à bien les négociations sur les accords commerciaux qui n'ont que trop tardé n'est qu'un élément d'une politique commerciale fructueuse. Sur le plan mondial, le Canada est dans une situation difficile qui continue de se dégrader. Tous ses grands concurrents sur les marchés internationaux négocient des accords de libre-échange à un rythme effréné. Chaque fois qu'un nouvel accord est signé, les entreprises canadiennes perdent un peu de terrain. Pourquoi? Parce que ces accords modifient l'équilibre de la concurrence en faveur des entreprises étrangères. Si des droits tarifaires de 10 p. 100, par exemple, frappent les produits d'une entreprise canadienne alors qu'un concurrent de l'UE ou des États-Unis peut vendre les siens sur le même marché en franchise, l'exportateur canadien ne tardera pas à voir son marché disparaître. Le Canada ne pourra pas livrer concurrence dans le monde s'il ne fait rien pour enrayer ce déséquilibre de la concurrence qui le défavorise.

La solution est simple : le Canada doit se mettre à signer lui aussi des accords bilatéraux de libre-échange. Parfois, ces accords ouvriront de nouveaux marchés aux entreprises canadiennes. Dans d'autres cas, ils empêcheront simplement le Canada de se faire évincer de certains marchés. Quoi qu'il en soit, le Canada a grand besoin de ces accords.

Exception faite des négociations en cours dont il a été question dans la section précédente, le Canada a entamé des entretiens préliminaires sur le libre-échange avec la Communauté andine (Pérou, Colombie, Équateur et Bolivie) et la République dominicaine. À notre avis, il faut faire beaucoup plus. Kenneth Frankel (membre du Conseil, conseiller du commerce international, Conseil canadien pour les Amériques) a signalé que, en novembre 2004, le Brésil est venu frapper à la porte du Canada pour négocier un accord de libre-échange. Il ne s'est rien passé : « Il existe plusieurs interprétations des raisons

pour lesquelles l'invite des Brésiliens n'a pas progressé. » Le Comité estime qu'il faut savoir exploiter les occasions comme celle-là au mieux des intérêts commerciaux généraux du Canada.

Une cause possible de cette absence de progrès dans les démarches en vue de conclure de nouveaux accords de libre-échange est que le Canada n'ait pas des ressources suffisantes pour négocier ces accords. Voilà pourquoi le Comité a préconisé dans sa première recommandation l'injection de ressources importantes sur ce plan.

Et pourtant, il est clair que des pays bien plus pauvres que le Canada n'ont pas été freinés par l'insuffisance des ressources pour négocier. Le Comité a appris de la bouche de Son Excellence Eugenio Ortega (ambassadeur du Chili) que le Chili avait signé huit accords de libre-échange depuis 2005, notamment avec la Chine et l'Inde. Voilà qui est remarquable, étant donné que la richesse du Chili, toutes proportions gardées, n'atteint pas la moitié de celle du Canada.

Le Comité estime que le Canada doit chercher avec détermination de nouvelles possibilités de libéralisation des échanges dans le monde. Il recommande que le Canada se donne une double stratégie pour le faire en signant à la fois des accords de libre-échange « défensifs » et « proactifs ».

Le modèle proposé par le Comité est celui de l'AELE. Au cours de sa réunion avec une délégation de parlementaires de cette association, il a été frappé par les parallèles qui se dégagent entre le Canada et l'AELE. Dans les deux cas, il s'agit d'économies prospères situées à proximité de géants de l'économie qui sont à la fois leur principal partenaire commercial et leur plus important concurrent à l'étranger. De plus, comme le Canada le fait avec les États-Unis, l'AELE profite de son accord de libre-échange avec l'UE, et de la proximité de ce marché, pour attirer des investissements étrangers directs des quatre coins du monde.

La recherche d'accords de libre-échange de l'AELE se fait selon deux axes. Il s'agit d'abord de veiller à ce que ses entreprises ne soient pas évincées des marchés où l'UE aurait un accès préférentiel. Par conséquent, l'AELE s'est empressée de conclure des accords commerciaux avec des pays qui en ont déjà un avec l'UE ou sont en voie d'en négocier un. Ce sont les accords que le Comité décrit comme « défensifs ».

Le Comité croit que le Canada devrait adopter une approche semblable à l'égard de ses principaux concurrents internationaux. Il a déjà été signalé que les États-Unis avaient signé des accords de libre-échange avec 15 pays. Si on met de côté le Mexique, le Chili et Israël, cela veut dire que les producteurs américains ont systématiquement un avantage concurrentiel sur les entreprises canadiennes dans 11 pays. Si on veut que les entreprises canadiennes réussissent, il faut au moins leur donner une chance d'affronter la concurrence à armes égales.

Liam McCreery (président sortant, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire) a dit au Comité que, lorsque les États-Unis ont signé un accord de libre-échange avec le Maroc, ils avaient obtenu un traitement préférentiel pour leurs producteurs de grain. À première vue, le marché du Maroc peut sembler relativement mineur, mais ce pays est la porte d'entrée de toute l'Afrique pour le grain.

De plus, le Canada a toujours fait valoir son accès au marché américain grâce à l'ALENA pour attirer l'investissement étranger direct. Il aura du mal à le faire si les autres pays peuvent obtenir un accès plus facile au marché américain directement.

Le Comité est d'avis qu'il faut combler l'écart entre le Canada et les États-Unis et entre le Canada et ses autres grands concurrents, à l'échelle internationale. Les producteurs canadiens méritent d'avoir au moins une chance de livrer concurrence.

Recommandation 5

Les entreprises canadiennes étant exclues, à toutes fins pratiques, de certains marchés parce que des pays concurrents ont conclu avec eux des ententes leur conférant un traitement préférentiel, mais pas le Canada, le gouvernement du Canada devrait déterminer dans quels pays les entreprises canadiennes sont désavantagées par rapport à leurs principaux concurrents et négocier ensuite avec ces pays des accords de libre-échange « défensifs » qui empêcheront le Canada d'être exclu de ces marchés.

Le deuxième volet d'une stratégie de libéralisation des échanges inspirée de l'AELE consiste à servir les intérêts du Canada en agissant de manière proactive. L'AELE essaie de garder une longueur d'avance sur l'UE en négociant des accords commerciaux avec des pays avec lesquels l'UE ne l'a pas encore fait. Cet avantage de la première initiative donne aux entreprises de l'AELE une certaine avance, fût-elle temporaire, par rapport à leurs concurrents de l'UE. Elles ont un bon départ pour établir des partenariats et des relations sur d'autres marchés.

Le Comité estime que le Canada devrait, à partir de ses propres priorités, chercher à conclure des accords « proactifs » de libéralisation du commerce. Les membres du Comité ont des idées diverses sur les accords commerciaux susceptibles d'être bénéfiques. Le Conseil de coopération du Golfe (CCG) et les pays de l'ANASE ne sont que deux exemples parmi bien d'autres.

Toutefois, l'étude réalisée par le Comité ne comprenait pas une analyse exhaustive des accords de libre-échange qui seraient les plus bénéfiques. Il remarque que, dans son *Rapport sur les plans et les priorités 2006-2007*, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) propose un « groupe central de marchés prioritaires »

qui se compose ainsi : États-Unis, Mexique, Chine, Inde, Brésil, Russie, Japon, Corée du Sud, Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), Conseil de coopération du Golfe et Union européenne.

S'agissant de faire un choix dans la liste, le Comité se rallie à l'opinion de M. Claude Wild (ministre-conseiller et adjoint du chef de mission, ambassade de Suisse) : en Suisse, le gouvernement est au service de l'industrie et s'abstient de lui imposer un plan bureaucratique. Le Comité estime que le Canada devrait s'inspirer du même principe. Le MAECI devrait consulter les entreprises, les syndicats et les organisations de la société civile actifs à l'étranger pour voir où il serait utile et possible de conclure des accords de libre-échange, et prendre ensuite les mesures voulues pour conclure ces accords. Il importerait de veiller à ce que les entités consultées aient un comportement socialement responsable et donnent une bonne image du Canada.

Recommandation 6

Le gouvernement du Canada devrait continuer de consulter les entreprises, les syndicats et les organisations de la société civile qui ont des activités à l'étranger pour déterminer où se trouvent ses intérêts commerciaux d'un point de vue proactif, c'est-à-dire où le Canada aurait le plus à gagner d'une amélioration de l'accès bilatéral aux marchés, et chercher ensuite à conclure des accords commerciaux avec les pays concernés. Comme les activités des entités canadiennes à l'étranger influent sur la réputation du Canada, il devrait veiller à ce que celles qu'il consulte agissent d'une manière socialement responsable.

Deux pays se distinguent comme dignes d'une considération spéciale. Exception faite des témoins qui représentaient des régions particulières du monde, presque tous ceux qui ont comparu devant le Comité ont parlé de l'importance de la Chine et dit que le Canada devait avoir une stratégie consacrée spécialement à la Chine. L'Inde est également pour le Canada un partenaire économique essentiel qui connaît une vigoureuse croissance.

Le Comité est d'avis qu'il est essentiel à la survie à long terme des entreprises canadienne d'établir avec la Chine et l'Inde des stratégies prévoyant des liens étroits et des investissements directs dans ces pays. On ne saurait surestimer l'importance de ces marchés. En termes simples, si les Canadiens n'investissent pas en Chine et en Inde et n'importent pas de ces pays, d'autres le feront, et les entreprises canadiennes seront lourdement défavorisées par rapport à leurs concurrents étrangers. Bien qu'on impute parfois à la Chine l'érosion de la base manufacturière au Canada, il est un fait que l'établissement de liens économiques plus étroits avec la Chine donnera aux entreprises canadiennes une meilleure chance de tenir bon devant leurs concurrents étrangers. Quant

au rapprochement avec l'Inde, il pourrait ouvrir de nouveaux débouchés aux entreprises canadiennes du secteur des services tout en accélérant les investissements canadiens dans ce pays.

Le Comité remarque avec plaisir que, le 12 mars 2007, le gouvernement fédéral a annoncé que, une fois terminées les négociations en cours sur un accord de protection et de promotion de l'investissement étranger entre le Canada et l'Inde, il s'efforcera de conclure un accord de libre-échange avec ce pays. Le Comité considère cette annonce comme un progrès et exhorte le gouvernement du Canada à adopter une position analogue à l'égard de la Chine.

Recommandation 7

Le gouvernement fédéral devrait élaborer et commencer à mettre en œuvre des stratégies complètes sur les relations commerciales du Canada avec la Chine et l'Inde, prévoyant notamment la conclusion d'accords de promotion et de protection de l'investissement étranger préalablement à la négociation d'un accord bilatéral de libre-échange avec chacun de ces pays. Ces stratégies devraient prévoir aussi la prise en compte des droits de la personne, une promotion plus vigoureuse du Canada et des produits canadiens et une plus grande participation des diasporas chinoise et indienne du Canada.

Enfin, on a signalé au Comité que l'une des raisons qui expliquent que le Canada met tellement de temps à négocier des accords de libre-échange est qu'il a tendance à essayer de conclure de vastes accords de grande envergure. On a dit au Comité que le Mexique, par exemple, négocie les accords beaucoup plus rapidement que le Canada parce que ses accords commerciaux sont moins complets. Comme Peter Clark l'a fait observer, les accords commerciaux portent habituellement sur les exceptions; les pays s'entendent sur le principe du libre-échange, mais ils négocient les réserves qu'ils peuvent avoir à l'égard de certains secteurs ou enjeux.

Dans ses négociations, le Mexique insiste sur les éléments où il y a entente. Il parvient rapidement à un consensus sur 90 ou 95 p. 100 des lignes tarifaires qui ne prêtent pas à controverse et il conclut l'accord. Au fur et à mesure que se renforcent les liens économiques et la confiance, avec le temps, les 5 ou 10 p. 100 des négociations non terminées sont confiés à des comités conjoints.

Autrement dit, il n'est pas nécessaire que les accords commerciaux soient parfaits. En fait, les accords qui libéralisent les échanges seulement dans certains secteurs gagnent en popularité dans le monde. On les appelle par exemple « accords de coopération en matière de commerce et d'investissement » ou encore « accords de coopération économique ». Si le Canada n'arrive pas à conclure un accord de libre-échange — qui doit,

d'après l'OMC, couvrir le gros des échanges entre les pays participants —, il devrait chercher à conclure des accords plus sélectifs en guise d'étape provisoire vers la conclusion d'un accord plus complet.

Selon nous, un accord commercial qui ouvre les portes à 90 p. 100 des entreprises canadiennes immédiatement est presque toujours préférable à l'attente de l'accord parfait, attente qui peut durer des années. La seule fois où cela peut ne pas être vrai, c'est dans un cas comme celui des négociations mentionnées plus haut entre le Canada et Singapour. Nous pensons qu'il vaut, à coup sûr, la peine de faire une étude approfondie de la faisabilité de l'adoption du modèle mexicain.

Recommandation 8

Dans ses futures négociations sur le libre-échange, le gouvernement du Canada devrait envisager d'étudier et d'adopter éventuellement le modèle mexicain de négociation qui permet de signer des accords sans forcément régler toutes les questions délicates, et où les intérêts du Canada sont protégés par l'exclusion de certains secteurs des négociations. Si le Canada adoptait ce modèle, au fur et à mesure que les relations se développeraient, les questions délicates pourraient être réglées grâce à des entretiens ultérieurs entre les deux parties. Il ne faudrait pas appliquer le modèle mexicain lorsque les entreprises canadiennes risquent d'être désavantagées par rapport à leurs grands concurrents à cause d'un accord de libre-échange.

5. Conclure des accords de promotion et de protection de l'investissement étranger et d'autres accords bilatéraux

[...] [L]es accords commerciaux ne se limitent pas aux accords de libre-échange. L'expression englobe les accords de protection des investissements, les accords aériens, les traités fiscaux et d'autres moyens d'aider les entreprises canadiennes et de les intégrer aux chaînes d'approvisionnement mondiales, notamment la coopération dans les domaines de la réglementation et des sciences et de la technologie. La liste est assez longue.

David Plunkett, (directeur général, Politique commerciale bilatérale et régionale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international))

Une politique complète et bien définie sur le commerce international ne se résume pas à des accords de libre-échange. Le Canada possède, à sa disposition, divers instruments de politique qui peuvent aider à resserrer ses liens économiques dans le monde et à s'intégrer aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Notons les accords de promotion et de protection de l'investissement étranger (APIE), les accords sur les services aériens, les traités fiscaux, les accords sur les sciences et la technologie et les accords sur la coopération en matière de réglementation. S'il veut avoir une politique efficace sur le

commerce international, le Canada doit faire appel à tout l'arsenal des accords internationaux à sa disposition.

Le gouvernement du Canada n'a pas été inactif à cet égard. Depuis 2004, il a signé des accords sur la double imposition avec neuf pays, cinq accords sur les transports aériens, dont un avec la Chine et un APIE, avec le Pérou. Autre mesure importante, il a signé des accords sur les sciences et la technologie avec la Chine et l'Inde.

Néanmoins, des témoins ont dit au Comité qu'il fallait faire davantage. Ils se sont attardés plus particulièrement à trois questions précises : la protection de l'investissement étranger, les services aériens et la coopération en matière de réglementation.

Parmi ces accords, ce sont peut-être les APIE qui sont les plus importants dans l'optique du développement du commerce international. Ils aident à protéger les investisseurs canadiens dans les pays en développement en définissant des droits et des obligations exécutoires pour les parties en cause. Ces accords atténuent certains des risques que l'investissement sur des marchés émergents peut présenter pour les entreprises.

Les APIE revêtent une importance particulière dans les chaînes d'approvisionnement mondiales et le commerce d'intégration. Ils favorisent l'investissement en permettant aux entreprises de repositionner des éléments de leur activité de production dans le monde de la façon la plus rentable possible. Ces investissements aident à établir des liens commerciaux et à jeter les bases d'une plus grande coopération économique ultérieure.

Le Canada a des APIE avec 23 pays, et il est en train d'en négocier trois autres, soit avec la Chine, l'Inde et la Jordanie. Plusieurs témoins ont exprimé l'avis que les APIE étaient généralement beaucoup plus faciles à négocier que les accords de libre-échange. Ces témoins exhortent le Canada à continuer d'élargir la panoplie de ses accords de protection de l'investissement dans le monde. On a plus particulièrement signalé au Comité qu'il fallait davantage de ces accords en Amérique latine et en Asie. Ils ont parlé plus précisément de la Colombie, de l'Indonésie et du Vietnam.

Recommandation 9

Le gouvernement du Canada devrait entamer immédiatement des négociations sur des accords de protection et de promotion de l'investissement étranger (APIE) avec l'Indonésie, le Vietnam et la Colombie. Il devrait également négocier des APIE avec d'autres pays après avoir consulté les entreprises pour savoir où ces accords pourraient être bénéfiques.

Le Comité se réjouit que des négociations sur des APIE soient en cours avec l'Inde et la Chine. En Chine, plus particulièrement, les entreprises canadiennes craignent le vol de la propriété intellectuelle et la fabrication sur une grande échelle de produits de contrefaçon. Un APIE ferait beaucoup pour dissiper ces inquiétudes et inciter les entreprises canadiennes à investir en Chine.

On a également dit au Comité que les accords sur les services aériens peuvent jouer un rôle important dans l'établissement de liens commerciaux. Des vols directs entre le Canada et des marchés clés permettent d'abaisser le coût des affaires, en argent et en temps. Ces accords montrent également que le Canada prend au sérieux l'établissement de liens internationaux qui lui sont propres au lieu de transiter par les États-Unis et l'UE pour atteindre d'autres pays. Le Comité a appris que ces accords seraient bénéfiques sur un certain nombre de marchés clés, notamment de grandes plaques tournantes du transport comme Singapour.

Recommandation 10

Le gouvernement du Canada devrait élargir le réseau de ses accords sur les services aériens dans le monde et l'étendre notamment à Singapour.

Les accords de coopération en matière réglementaire peuvent eux aussi jouer un rôle important dans le resserrement des liens commerciaux avec certains pays. Bien sûr, il est important d'avoir un cadre réglementaire convenable, mais il arrive trop souvent que les règlements et garanties servent dans certains pays de barrières non tarifaires aux importations. On a dit au Comité que ces obstacles sont une entrave majeure à l'accroissement de nos échanges avec l'Europe, notamment pour beaucoup de producteurs canadiens du secteur agroalimentaire. On a même ajouté qu'il était si difficile d'exporter vers l'Europe, que de nombreuses entreprises canadiennes mettent sur pied des sociétés affiliées pour pénétrer ce marché. Glen Hodgson (premier vice-président et économiste en chef, Conference Board du Canada) a appris au Comité que les ventes des sociétés affiliées canadiennes en Grande-Bretagne étaient huit fois plus élevées que les exportations canadiennes vers ce pays.

Le Comité croit que les traités qui abaissent les barrières réglementaires en favorisant la reconnaissance commune de normes ou en assurant jusqu'à un certain point la coopération et l'harmonisation en matière réglementaire feraient diminuer le coût des affaires et réduiraient les entraves au commerce, surtout pour les PME canadiennes. Le Comité ne propose pas que le Canada adopte des normes réglementaires inférieures. En fait, il n'est pas en mesure de dire si les normes canadiennes sont plus exigeantes ou moins que celles d'autres pays. Dans le cas de sociétés riches et industrialisées comme celles de l'UE, il croit que le Canada devrait être en mesure de parvenir à un certain accord pour atténuer les obstacles implicites au commerce, sans pourtant compromettre la sécurité.

Le Comité signale que le Canada et l'UE ont déjà réalisé un certain progrès sur ce plan. En effet, la coopération en matière de réglementation a été l'un des éléments des négociations récentes entre les deux parties en vue d'un accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI). Malheureusement, ces négociations ont été suspendues en 2006 parce qu'il fallait, sur certaines questions, des précisions qui viendront lorsque les négociations en cours à l'OMC seront conclues.

Toutefois, aucun nouvel accord sur le commerce multilatéral ne se profile à l'horizon. Le Comité estime que le Canada ne doit pas laisser en veilleuse les acquis réalisés jusqu'à maintenant sur le plan de la coopération réglementaire avec l'UE en attendant que les négociations reprennent à l'OMC.

Recommandation 11

En s'appuyant sur les progrès réalisés dans la négociation d'un accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI) avec l'Union européenne (UE), le gouvernement du Canada devrait négocier avec elle un accord de coopération en matière de réglementation qui ferait disparaître les barrières non tarifaires qui se dressent devant les entreprises canadiennes sur ce marché.

6. Faire office de chef de file à l'OMC

Comme en Australie, nous fonctionnons sur différents fronts, mais à l'instar de l'Australie encore une fois, nous avons toujours accordé la priorité aux règles commerciales multilatérales et aux mesures de libéralisation du GATT, aujourd'hui l'Organisation mondiale du commerce.

Kate Lackey, haut-commissaire, haut-commissariat
pour la Nouvelle-Zélande au Canada

[...] [l']OMC reste le cadre le plus prometteur pour libéraliser à terme le commerce mondial de manière équitable.

Claude Wild, ministre-conseiller et adjoint du chef de mission,
ambassade de Suisse

En commerce international, rien n'est plus important que d'avoir de bonnes règles commerciales au niveau multilatéral. Un certain nombre de témoins ont fait observer au Comité que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) était le cadre le plus prometteur si on veut libéraliser totalement le commerce international.

Si nous voulons que soient mises en place les règles que nous souhaitons, nous devons viser des résultats ambitieux dans le cycle de négociation de Doha à l'OMC. La bonne nouvelle, c'est que la suspension des discussions techniques est maintenant levée

et que ces entretiens sont maintenant en cours. Mais la tâche ne sera pas facile. Le succès n'est pas possible sans des concessions de la part des grands acteurs sur tous les éléments des négociations.

Les principaux obstacles, à une issue favorable du cycle de Doha, demeurent liés à l'agriculture, le secteur de tout le commerce mondial qui est soumis aux pires distorsions. Trois défis ressortent nettement. Le premier est de faire diminuer les mesures de soutien intérieur qui assurent plus de 30 p. 100 des revenus agricoles en Europe et 18 p. 100 de ces revenus aux États-Unis. Les subventions agricoles à l'interne provoquent une surproduction qui a pour effet de pousser à la baisse le prix des denrées à l'échelle de la planète.

Les producteurs du Canada et d'autres pays, notamment des pays en développement, ne peuvent affronter la concurrence des produits agricoles subventionnés. Les pays devraient pouvoir produire et vendre sur le marché international sur la base stricte de leur capacité de s'emparer de marchés internationaux, au lieu que les décisions sur la production soient influencées par des subventions et d'autres mesures qui faussent les échanges commerciaux. Le seul moyen de résoudre ce problème est de réaliser des progrès à l'OMC, car les accords bilatéraux ne traitent pas des mesures de soutien intérieur. Le gouvernement du Canada a comme objectif d'obtenir la plus grande réduction possible, voire l'élimination, des soutiens intérieurs qui faussent les choix de production et les échanges commerciaux.

Le deuxième défi est l'amélioration de l'accès aux marchés pour les exportations agricoles. Le Comité s'est laissé dire que les droits qui frappent les produits agricoles sont trois fois plus élevés que ceux qui s'appliquent aux autres produits, et que ces droits tarifaires ont tendance à augmenter au fur et à mesure qu'on s'éloigne des produits bruts pour aller vers les produits à valeur ajoutée (c'est ce qu'on appelle la progressivité tarifaire). Il est urgent de réduire radicalement les droits tarifaires et de résoudre le problème de la progressivité tarifaire.

Le troisième défi est celui des « secteurs vulnérables » en agriculture. De nombreux pays ont des secteurs agricoles vulnérables qu'ils souhaitent protéger, et le Canada ne fait pas exception. Dans son cas, ces produits (produits laitiers, œufs, volaille, par exemple) sont régis par des régimes de gestion de l'offre.

Le Comité croit que le Canada devrait jouer un rôle de chef de file à l'OMC pour voir à ce que tous les pays réduisent les droits tarifaires et les subventions qui faussent les échanges dans le secteur de l'agriculture et dans d'autres secteurs. Le Canada doit devenir un protagoniste énergique et influent pour aider à faire aboutir le cycle de Doha, qui dure depuis longtemps.

Recommandation 12

Compte tenu des avantages que procurerait au Canada l'accès élargi aux marchés mondiaux qui résulterait de l'aboutissement des négociations du cycle de Doha, le gouvernement du Canada devrait faire tout ce qu'il peut pour que les négociations actuelles sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce donnent de vastes et ambitieux résultats.

7. Améliorer la compétitivité de l'Amérique du Nord pour réussir à l'échelle de la planète

Nous estimons que notre politique étrangère doit suivre en fait deux axes principaux. D'une part, évidemment, avec les États-Unis, nos relations de loin les plus importantes, quelque chose que nous ne pouvons jamais oublier, mais nous ne recommandons pas ni ne conseillons une solution spectaculaire pour ce qui est de ces relations avec les États-Unis. Il s'agit plutôt de continuer à participer quotidiennement à des discussions pratiques avec eux en fonction de règles bien établies, étant donné que ce sont nos meilleurs amis et alliés, tout en protégeant nos intérêts dans cette relation.

Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef,
Conference Board du Canada

Ce qu'il faut faire de plus en plus, en Amérique du Nord, c'est élaborer une stratégie nord-américaine pour affronter la concurrence de la Chine et d'autres pays d'Asie.

Carol Osmond, conseillère en matière de politiques,
Association canadienne des importateurs et exportateurs

Les Canadiens doivent aujourd'hui être conscients de l'importance primordiale des relations commerciales de leur pays avec les États-Unis. Tous les jours, des marchandises d'une valeur de 1,9 milliard de dollars, 37 000 camions et 300 000 personnes franchissent la frontière. Ces relations commerciales bilatérales sont les plus importantes au monde. Il s'agit donc d'une source énorme de croissance et de prospérité; les exportations canadiennes vers le marché américain sont à l'origine de plus de 30 p. 100 du PIB du Canada.

Deux grandes raisons nous incitent à mettre l'accent sur les États-Unis et sur l'ensemble de l'Amérique du Nord. D'abord, il est important que le Canada s'assure de pouvoir affronter la concurrence acharnée que la région de l'Asie-Pacifique livre à ses exportations vers les États-Unis. De plus en plus, des pays émergents comme la Chine l'emportent sur le Canada dans cette concurrence sur le marché le plus important et le plus diversifié du monde. Nous devons agir avant que les coûts ne soient trop lourds pour l'économie canadienne.

Deuxièmement, la maximisation de la compétitivité de l'Amérique du Nord peut favoriser le développement de chaînes d'approvisionnement et plateformes continentales plus efficaces pour que nous puissions mieux affronter la concurrence mondiale sur les tiers marchés.

Pour ces deux raisons, il est absolument vital de lever les barrières à la circulation des biens et services à l'échelle continentale. Il faut supprimer les entraves réglementaires à la circulation transfrontalière des biens et services, entraves qui, comme Glen Hodgson l'a expliqué au Comité, sont « une manière très insidieuse et habile d'exclure des produits des marchés », et réduire au minimum les retards à la frontière terrestre entre le Canada et les États-Unis.

À propos de la réglementation, le Comité s'est fait dire qu'il y a souvent des différences minimes, et sans guère de conséquences, entre les normes et processus prévus par les règlements des deux pays régissant tel produit ou tel groupe de produits. On peut et on doit éliminer ces différences pour améliorer le commerce à la frontière. Bien entendu, lorsqu'il est justifié de maintenir des règlements distincts, il n'y a pas lieu d'adapter le régime canadien de réglementation.

Il est également crucial, pour le commerce et l'investissement Canada-États-Unis et l'apport d'investissements d'autres pays, que les services frontaliers soient efficaces. Il est d'une importance critique pour la compétitivité des entreprises canadiennes qu'on s'attaque aux problèmes de frontière. Le Comité a appris qu'il fallait des investissements nettement plus élevés pour améliorer l'infrastructure matérielle à la frontière, faire correspondre les systèmes de sécurité entre les deux pays et rendre la frontière plus « intelligente ».

Malheureusement, Carol Osmond (conseillère en matière de politiques, Association canadienne des importateurs et exportateurs) a également dit au Comité que la frontière se faisait plus opaque au lieu de devenir plus transparente, malgré les efforts visant à simplifier la circulation. Des mesures comme l'initiative relative aux voyages dans l'hémisphère occidental et l'imposition, par le U.S. Department of Agriculture's Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), de droits d'importation aggravent la situation. Au fond, la sécurité demeure une préoccupation majeure aux États-Unis, et il faut en tenir compte.

Une grande partie du travail qui se fait maintenant afin de supprimer les entraves de la réglementation et de la frontière qui gênent le commerce nord-américain relève de l'initiative du Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité (PSP) lancée par les trois pays membres de l'ALENA en 2005 afin d'améliorer la coopération en matière de réglementation (p. ex, la suppression des barrières réglementaires), la collaboration sectorielle et le règlement des problèmes de frontière.

Le Comité est convaincu que le PSP est une initiative essentielle dans la quête d'une plus grande compétitivité nord-américaine.

Recommandation 13

Le Canada doit chercher sans relâche à faire avancer le programme du Partenariat pour la sécurité et la prospérité, contribuant ainsi à faire supprimer le plus grand nombre possible d'obstacles à la circulation harmonieuse des biens et services en Amérique du Nord, et ce, avec un souci de transparence et de supervision publique.

Ben Tomlin (fellow, C.D. Howe Institute) a avancé qu'il fallait entamer des discussions avec les États-Unis sur l'élaboration d'un régime tarifaire externe commun. À l'heure actuelle, nous avons un processus compliqué et coûteux fondé sur les règles d'origine qui s'appliquent lorsque nous importons des intrants intermédiaires de l'extérieur de l'espace économique de l'ALENA pour créer un produit final ensuite expédié aux États-Unis. S'il existait un régime tarifaire externe commun, les règles d'origine seraient chose du passé et le commerce serait grandement facilité.

Enfin, plusieurs témoins ont signalé que le manque de mesures efficaces pour faire respecter la propriété intellectuelle au Canada, afin de bloquer les produits de contrefaçon et piratés qui arrivent au Canada (surtout de Chine) et sont acheminés au Canada s'avère un irritant important dans le commerce entre le Canada et les États-Unis. Le Canada figure même dans la « 301 Watch List » du représentant américain au Commerce. Il s'agit de la liste des pays où la protection des droits de propriété intellectuelle est insuffisante ou inefficace depuis plusieurs années. Il faut agir pour corriger la situation.

Recommandation 14

Le gouvernement fédéral devrait prendre des mesures efficaces de protection de la propriété intellectuelle propres à empêcher l'entrée au Canada de produits contrefaits ou piratés ou la réexpédition de tels produits à partir du Canada vers nos partenaires commerciaux.

8. Améliorer les politiques nationales pour aider les entreprises canadiennes à être concurrentielles à l'échelle internationale

[...] [!] la première chose à faire est de nous appuyer sur des données économiques fondamentales solides pour pouvoir nous assurer que nos entreprises fonctionnent dans l'environnement économique le plus sain possible. Bien entendu, cela implique toute une gamme de politiques économiques internes — financières, réglementaires, touchant au marché du travail, aux infrastructures [...]

Collins-Williams, Politique commerciale multilatérale,
Affaires étrangères et Commerce international Canada

La compétitivité de l'économie intérieure est déterminante pour le succès économique du pays, et c'est ce que nous devons faire comprendre à nos acteurs économiques intérieurs qui poussent le lobby du protectionnisme. Nous devons leur faire comprendre qu'il est dans l'intérêt du pays de l'ouvrir aux importations, car cela apporte plus de concurrence et pousse les secteurs économiques à être plus performants. En ce sens, le gouvernement suisse a compris que les exportations et les investissements à l'étranger ne sont pas les seuls facteurs de la croissance économique. Les importations et les investissements étrangers dans le pays sont tout aussi importants.

Claude Wild, ministre-conseiller et adjoint du chef de mission,
Ambassade de Suisse

Nous sommes toujours dans le monde du mercantilisme où l'on estime que les exportations sont bonnes et les importations, mauvaises, un monde où l'on veut attirer un petit peu d'investissements mais à nos conditions. Ça ne marche plus comme ça, aujourd'hui. Le monde est déjà passé à autre chose en laissant le Canada derrière lui. Nous sommes devenus un traînard plutôt qu'un chef de file en ce qui concerne le commerce international et il est temps de retourner dans le peloton de tête.

Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef, Conference Board du Canada

En cette ère de mondialisation, il est devenu clair que les politiques économiques internes et les politiques commerciales internationales des pays sont inextricablement liées. Compte tenu de la primauté du commerce international dans le monde d'aujourd'hui, il est primordial de « mettre de l'ordre dans ses affaires » pour aider les entreprises à être plus concurrentielles sur la scène internationale.

Concrètement, que cela signifie-t-il? Tout d'abord, que le Canada doit être doté de l'infrastructure physique nécessaire à ses frontières avec les États-Unis pour abréger les retards et de ports maritimes suffisants pour assurer une circulation efficace des marchandises entrant et sortant du pays. Pour ce qui est des ports, le Comité a appris de Carol Osmond qu'« il nous faut certainement une politique d'ensemble intégrée qui tient compte à la fois de la côte ouest et de la côte est et de la collaboration possible entre les ports des deux régions ». La capacité des voies ferrées et la capacité de transporter les marchandises par chemin de fer sont également importantes. Des témoins nous ont dit

que la Porte d'entrée du Pacifique, projet fédéral, se révèle primordiale pour ce qui est de répondre aux préoccupations en matière d'infrastructure, mais qu'il faut investir davantage à ce chapitre.

En cette nouvelle période de forte concurrence internationale, nous devons aussi permettre aux entreprises et aux employés d'améliorer leurs produits et leurs procédés. Les entreprises ne s'adaptent pas toutes correctement à cette concurrence ni n'en profitent. Au lieu de protéger ces dernières, nous devrions les aider à s'adapter à cette nouvelle concurrence en investissant dans les nouvelles technologies et dans l'innovation ou en leur permettant d'y investir plus aisément.

Selon Gilles Rhéaume (vice-président, politiques publiques, entreprises et société, Conference Board du Canada), le Canada n'investit pas autant que d'autres pays dans les nouvelles technologies, alors que nous avons besoin de mettre au point des produits spécialisés hautement novateurs pour le marché mondial. Et nous accusons aussi un retard pour ce qui est de la commercialisation des nouvelles technologies.

Le perfectionnement du capital humain est tout aussi nécessaire. Le perfectionnement des compétences et le recyclage professionnel sont cruciaux pour que les travailleurs demeurent productifs et employables. Lorsqu'une entreprise n'est plus concurrentielle, nous devons veiller à ce que ses employés puissent rapidement retrouver du travail.

En troisième lieu, le Comité s'est fait dire que le Canada doit se doter d'un régime fiscal qui facilite l'investissement dans les nouvelles technologies (innovation). Actuellement, nous nous classons huitièmes pour ce qui est de l'imposition de ce type d'investissement. L'impôt sur le capital décourage les entreprises d'investir dans des immobilisations. De même, les taux d'imposition du revenu des sociétés devraient être réduits pour que le Canada puisse être concurrentiel par rapport à d'autres pays. Des témoins ont dit au Comité que les entreprises canadiennes sont défavorisées par rapport à leurs concurrents étrangers comme la France, le Royaume-Uni et le Japon, où l'impôt sur les sociétés est plus faible qu'au Canada.

Le Comité est conscient de l'importance d'un régime fiscal compétitif pour les entreprises canadiennes. Nous notons aussi que bon nombre des services financés par les impôts perçus au Canada, comme notre régime universel de soins de santé, améliorent aussi notre compétitivité en abaissant les coûts d'entreprise. En effet, au Canada, les employeurs n'ont pas besoin de payer des régimes privés d'assurance-maladie comme dans d'autres pays. Toute révision du régime fiscal doit en tenir compte.

On nous a fait valoir aussi qu'il faudrait abaisser le taux d'imposition marginal pour les gagne-petit, actuellement prohibitif, pour qu'il y ait une meilleure transition entre l'aide sociale et l'emploi rémunéré.

Nous serions également plus compétitifs si, dans notre marché interne « balkanisé », les provinces assouplissaient leur réglementation, si le chevauchement et les doubles emplois sur le plan de la réglementation dans les ministères fédéraux étaient éliminés et si la réglementation des gouvernements fédéral et provinciaux était plus harmonisée.

Recommandation 15

Le gouvernement du Canada devrait moderniser et consolider son infrastructure, son régime fiscal, sa réglementation, ses politiques en matière de ressources humaines et d'innovation et d'autres politiques nationales, pour que les entreprises canadiennes puissent être aussi bien placées que possible au plan de la compétitivité sur l'échiquier international.

Recommandation 16

Le gouvernement du Canada devrait faire en sorte que les taux fédéraux d'imposition des entreprises canadiennes soient compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les autres grands pays industrialisés. Il importerait, dans l'établissement de ces taux, de tenir compte des avantages concurrentiels substantiels que confèrent le système de santé et les autres programmes sociaux du Canada.

Recommandation 17

Le gouvernement fédéral devrait faire office de chef de file et s'entendre avec ses homologues provinciaux et territoriaux pour éliminer d'ici la fin 2008 toutes les barrières internes au commerce.

Enfin, il est crucial de faire valoir que, pour maximiser la compétitivité des entreprises, il faut abandonner la notion de mercantilisme selon laquelle les exportations sont bonnes et les importations, mauvaises. Carol Osmond a souligné à l'intention du Comité que le contenu en importations des biens qu'exporte le Canada oscille autour de 35 p. 100 aujourd'hui et que, dans bon nombre d'industries manufacturières, ce ratio dépasse les 50 p. 100. Avec l'intégration du commerce, nous devons avoir davantage accès à des intrants meilleur marché pour nos exportations. En d'autres termes, ouvrir l'économie à l'importation favorise l'exportation, pivot de notre économie nationale.

D'un point de vue purement économique, il est même sage de libéraliser unilatéralement, dans la mesure du possible, le commerce afin d'améliorer la compétitivité. S'ouvrir aux importations et à l'investissement étranger encourage la concurrence, à une époque où il est de plus en plus difficile de demeurer concurrentiel en raison de la mondialisation.

Recommandation 18

Étant donné l'importance croissante des importations meilleur marché dans la production de marchandises canadiennes destinées à l'exportation, le gouvernement du Canada devrait étudier la faisabilité et les conséquences de l'élimination unilatérale des derniers droits de douane sur les produits industriels.

Il serait également bon de conférer des pouvoirs analogues à ceux dont jouit la Export-Import Bank américaine à Exportation et développement Canada pour que cette dernière finance les importations du Canada selon des modalités compétitives. Comme nous l'avons déjà mentionné, bon nombre de ces importations entrent dans la production d'exportations.

Recommandation 19

Lors du prochain examen de la loi habilitante d'Exportation et développement Canada, le gouvernement fédéral devrait envisager de conférer à cet organisme le pouvoir de financer également les importations qui revêtent une importance critique pour les exportations canadiennes.

Enfin, d'après Glen Hodgson, les recours commerciaux du Canada (droits compensateurs, antidumping, sauvegardes, etc.) ont « été créé[s] dans la perspective traditionnelle que les importations constituent une concurrence déloyale pour nos produits intérieurs. Oui, il faut continuer de voir si la concurrence est loyale ou pas, mais dans une perspective différente : ne pas tenir pour acquis que l'acier importé de Chine est une mauvaise chose. Pour certains fabricants, c'est peut-être essentiel; c'est peut-être la seule façon qu'ils pourront être de la partie ».

Recommandation 20

Le gouvernement du Canada devrait immédiatement revoir son système de recours commerciaux pour que ne soient pas inutilement bloquées des importations d'une importance cruciale pour des entreprises qui en ont besoin pour la fabrication de marchandises destinées à l'exportation.

9. Intensifier les flux d'investissements directs étrangers et le commerce de services

Il faut qu'on fasse un véritable effort non pas seulement pour attirer des investissements au Canada, mais aussi pour encourager nos sociétés à investir à l'étranger parce que l'effet multiplicateur est important. C'est encore plus vrai à notre époque où il n'y a plus de surplus de main-d'œuvre, bien au contraire, puisque nous connaissons des pénuries

de main-d'œuvre. Afin de générer davantage de richesse au Canada, nous devrions entre autres encourager nos entreprises à investir à l'étranger dans le but de pénétrer d'autres marchés et d'être plus efficaces, d'élargir leur bassin de consommateurs et de vendre par le biais de filiales étrangères.

Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef,
Conference Board du Canada

Je vais maintenant parler du commerce des services parce que notre part du commerce constituée de services est en fait en déclin alors que, dans le reste du monde, il progresse. Il y a un immense paradoxe ici. En effet, les services représentent 70 p. 100 de notre économie nationale. Or, ils ne représentent que 12,5 p. 100 de nos exportations. Cela s'explique en partie par la part importante que représentent les richesses naturelles mais aussi, croyons-nous, parce que nous ne nous sommes pas vraiment penchés sur les services de façon stratégique [...] Il y a trop de protection et si vous accordez trop de protection au pays, vos entreprises ne sont pas positionnées pour s'aventurer dans le monde et soutenir la concurrence internationale.

Gilles Rhéaume, vice-président,
Politiques publiques, entreprises et société, Conference Board du Canada

Il faudrait que les investissements directs étrangers entrants et sortants constituent une priorité stratégique pour le Canada. Partout ailleurs, les investissements internationaux affichent un taux de croissance qui est près du double de celui des exportations et qui dépasse celui du PIB. Malheureusement, comme Gilles Rhéaume en a informé le Comité, la tenue relative du Canada sur le plan des investissements entrants et sortants est en train de se dégrader.

Selon le rapport récent du Conference Board sur la compétitivité du pays dans l'économie mondiale, « les futurs gagnants dans l'économie mondiale seront ceux qui sauront jouer la carte des investissements étrangers — c'est à dire qui sauront attirer l'IDE et l'exporter. Le Canada a donc besoin d'une stratégie claire pour l'IDE entrant et sortant² ».

Les investissements étrangers non seulement créent des emplois précieux et assurent la croissance économique au Canada, mais ils apportent aussi de nouvelles technologies et encouragent l'innovation et la recherche-développement, ce qui se traduira chez nous par des gains de productivité. Malheureusement, d'après le rapport du Conference Board, le Canada a perdu du terrain en matière d'investissements entrants et doit redevenir un lieu attrayant à cet égard. Notre compétitivité internationale est, dans une large mesure, sapée par une productivité à la traîne et par les obstacles qui nuisent actuellement au climat d'affaires, dont bon nombre sont mentionnés dans la section précédente.

² Conference Board du Canada, Mission possible : un rendement phénoménal de l'économie canadienne sur la scène mondiale, Rapport final — Projet Canada, volume 1, 2007, p. 81.

Pour ce qui est des stratégies, le Conference Board appelle le Canada à se spécialiser dans certains créneaux au sein des chaînes d'approvisionnement mondiales, comme les technologies avancées, les services à forte valeur ajoutée et les technologies émergentes, et à s'efforcer d'attirer les investissements étrangers dans ces domaines. Il suggère également que nous fassions mieux valoir auprès de l'étranger ses atouts sur le plan des investissements et fassions en sorte que la frontière entre le Canada et les États-Unis soit aussi transparente que possible, de manière à ne pas décourager les investisseurs étrangers qui pourraient souhaiter s'adresser au marché américain en investissant au Canada.

Il est également vital de faciliter et de protéger l'IDE sortant du Canada. En investissant à l'étranger, les entreprises canadiennes peuvent avoir accès à des chaînes d'approvisionnement mondiales et atteindre davantage de clients étrangers, ce qui accroît ainsi leur rentabilité et leur compétitivité sur le plan international. D'ailleurs, l'ampleur des ventes des sociétés canadiennes affiliées à l'étranger dépasse celle des exportations de marchandises canadiennes. Créer davantage d'IDE sortant permet également d'intensifier les échanges, car de plus en plus le commerce suit l'investissement. Selon l'analyse d'EDC, chaque dollar investi crée deux dollars d'échanges commerciaux, ou six dollars, si l'investissement se produit dans un pays à très faible revenu.

L'une des principales façons de créer plus d'IDE sortant est de conclure des accords de promotion et de protection des investissements bilatéraux, les APIE, qui sont analysés à la section 5. Le Comité s'est fait dire que le gouvernement pouvait également demander à EDC d'appuyer avec plus de vigueur les efforts des entreprises canadiennes qui souhaitent investir à l'étranger.

Pour ce qui est du commerce des services, d'après le rapport susmentionné du Conference Board, nos exportations font piètre figure, puisqu'elles représentent 12,8 p. 100 de l'ensemble de nos exportations, soit bien moins que la moyenne des pays de l'OCDE (22 p. 100) et qu'aux États-Unis (28 p. 100). De l'avis du Conference Board, nous devrions mieux tirer parti de notre potentiel d'exportateur de services et élargir la gamme de services dans lesquels nous sommes concurrentiels.

Le Conference Board recommande au Canada d'adopter une stratégie en trois volets pour améliorer le commerce de services :

- améliorer le contexte structurel et réglementaire interne pour les fournisseurs de services;
- encourager les exportations et l'investissement à l'étranger de nos fournisseurs de services, et;

- libéraliser l'accès au marché en menant à bien les négociations sur l'Accord général sur le commerce des services dans le cadre du cycle de Doha de l'OMC.

Recommandation 21

Le gouvernement fédéral devrait immédiatement élaborer et appliquer des stratégies claires et globales pour a) intensifier les investissements directs étrangers entrants et sortants et b) consolider le commerce international et l'investissement liés aux services.

10. Mettre en place une politique commerciale intégrée

L'étape suivante, [...] [c'est] d'étudier tous les instruments du gouvernement, les entités comme la Corporation commerciale canadienne, EDC, Investissement Canada, qui a été intégrée à Commerce international Canada; et conférer le mandat qu'il faut à certaines entités.

Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef,
Conference Board du Canada

Nous ne devrions nous faire aucune illusion sur la nécessité de rien de moins qu'un effort concerté et dynamique si nous voulons obtenir les résultats souhaités.

Kenneth Frankel, membre du Conseil, conseiller du commerce international,
Conseil Canadien pour les Amériques

Nous recommandions, dans notre première section, une hausse de 50 p. 100 du budget consacré au commerce et à la promotion du commerce au Canada. Nous appelons à une injection massive de ressources, compte tenu de l'importance de l'investissement et du commerce international dans la richesse et la prospérité à long terme des Canadiens.

Même si nous croyons à la nécessité d'une injection massive de fonds, pour que ces sommes soient dépensées efficacement, il faut que l'appareil qui applique (et influence) les politiques stratégiques internationales du Canada fonctionne harmonieusement.

Il est du ressort du gouvernement du Canada et de ses divers ministères et agences de créer, d'actualiser et d'appuyer une politique commerciale internationale, tant chez nous qu'à l'étranger. Pour bien mener cette tâche, l'appareil gouvernemental qui sous-tend cet effort doit travailler sans heurt, avec efficacité et de manière cohésive et concertée. Toutefois, il suffit de jeter un coup d'œil à la liste des ministères et organismes fédéraux qui s'intéressent au commerce international, à la promotion des échanges et au développement du commerce pour voir qu'elle est bien longue :

- Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI),
- L'Agence canadienne de développement international (ACDI),
- Finances Canada,
- Industrie Canada,
- Le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE),
- Exportation et développement Canada (EDC),
- La Corporation commerciale canadienne (CCC),
- L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC),
- Statistique Canada,
- Environnement Canada,
- Transports Canada,
- Agriculture et agroalimentaire Canada,
- Ressources naturelles Canada.

Au cours de nos audiences, nous avons appris que ces ministères et organismes fonctionnent parfois de manière contradictoire. Des témoins ont notamment fait remarquer que le commerce sert parfois d'outil de politique dans les affaires diplomatiques. Jayson Myers (vice-président principal et économiste en chef, Manufacturiers et Exportateurs du Canada) nous a cité le cas des restrictions à l'exportation que le Canada a décidé d'imposer au Bélarus dans le cadre de sa politique étrangère. En fait, cette mesure a eu un effet dévastateur sur une compagnie canadienne qui vendait à ce pays des graines et de l'équipement agricole. Même si la mesure était innocente en soi, ce sont les exportateurs canadiens qui en ont finalement fait les frais.

Au-delà des anecdotes, il est devenu manifeste pour le Comité qu'il serait très difficile de coordonner les activités d'un aussi grand nombre de ministères et d'organismes de telle sorte que le Canada puisse élaborer et appliquer une politique

commerciale sur le plan international à la fois cohérente et ciblée. Il serait encore plus ardu de faire en sorte que ces ministères et organismes collaborent pour envoyer un message unique à l'étranger.

Le Comité se pose diverses questions sur la façon dont l'appareil gouvernemental élabore et applique actuellement sa politique commerciale internationale. Nous nous intéressons tout particulièrement à une éventuelle amélioration de l'organisation des activités liées au commerce et à l'investissement dans l'appareil fédéral.

Le Comité compte donc commencer une étude sur ce sujet au printemps 2007. Notre objectif sera d'évaluer comment fonctionne l'appareil gouvernemental, sur le plan de la promotion et des politiques fédérales en matière d'investissement et de commerce, et de voir s'il peut être restructuré pour qu'il fonctionne de façon plus logique, plus efficiente et plus efficace.

UN DERNIER MOT

Le Comité tient à souligner que toute révision de la politique commerciale vise essentiellement à améliorer la vie des Canadiens. Dans les modifications que nous continuerons d'apporter à notre politique commerciale pour l'élargir et l'améliorer, il importera donc de tenir compte, de manière équilibrée, des éléments économiques, environnementaux et sociaux qui contribuent à notre niveau de vie pour assurer à notre pays une prospérité durable.

Recommandation 22

Toutes les recommandations précitées devraient être mises en œuvre en tenant compte de l'importance d'un débat démocratique sur les questions abordées dans le rapport; de l'importance de la qualité de vie de toutes les familles canadiennes et de combler l'écart de prospérité; et de l'importance d'œuvrer, de concert avec nos partenaires commerciaux, au relèvement des normes sociales et environnementales ainsi que des normes du travail, au Canada comme à l'échelle internationale.

LISTE DES RECOMMANDATIONS

Recommandation 1

Le gouvernement du Canada devrait majorer de pas moins de 50 p. 100 les dépenses actuellement consacrées à la négociation et à la promotion en matière commerciale. Ces nouvelles ressources devraient être affectées :

- **aux négociateurs commerciaux canadiens;**
- **aux délégués commerciaux;**
- **à de nouveaux bureaux diplomatiques dans les pays et régions qui présentent un potentiel commercial appréciable pour le Canada (la Chine, l'Inde, les États du golfe Persique et les pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est, pour ne nommer que ceux-là);**
- **à des programmes d'expansion du commerce international, notamment au Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), qu'il faudrait réorganiser;**
- **à la commercialisation et la promotion vigoureuses du Canada et des produits canadiens à l'étranger; et,**
- **aux associations commerciales bilatérales.**

Recommandation 2

Le gouvernement fédéral devrait entreprendre immédiatement une étude des restrictions législatives actuelles qui empêchent Exportation et développement Canada de se donner une présence plus affirmée dans les marchés émergents et lever ces restrictions lorsque c'est possible.

Recommandation 3

Attendu que, pour de nombreux pays, l'établissement d'étroites relations de gouvernement à gouvernement est une condition fondamentale de resserrement des liens économiques entre pays, le gouvernement du Canada et les parlementaires

canadiens devraient veiller à ce qu'il y ait de nombreuses visites ciblées et bien planifiées à destination et en provenance des marchés prioritaires. Le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes devrait participer activement à ces visites.

Recommandation 4

Le gouvernement du Canada devrait chercher à faire aboutir le plus rapidement possible les négociations de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange, le Groupe des quatre de l'Amérique centrale, Singapour et la Corée du Sud pour conclure des ententes favorables aux intérêts du Canada.

Recommandation 5

Les entreprises canadiennes étant exclues, à toutes fins pratiques, de certains marchés parce que des pays concurrents ont conclu avec eux des ententes leur conférant un traitement préférentiel, mais pas le Canada, le gouvernement du Canada devrait déterminer dans quels pays les entreprises canadiennes sont désavantagées par rapport à leurs principaux concurrents et négocier ensuite avec ces pays des accords de libre-échange « défensifs » qui empêcheront le Canada d'être exclu de ces marchés.

Recommandation 6

Le gouvernement du Canada devrait continuer de consulter les entreprises, les syndicats et les organisations de la société civile qui ont des activités à l'étranger pour déterminer où se trouvent ses intérêts commerciaux d'un point de vue proactif, c'est-à-dire où le Canada aurait le plus à gagner d'une amélioration de l'accès bilatéral aux marchés, et chercher ensuite à conclure des accords commerciaux avec les pays concernés. Comme les activités des entités canadiennes à l'étranger influent sur la réputation du Canada, il devrait veiller à ce que celles qu'il consulte agissent d'une manière socialement responsable.

Recommandation 7

Le gouvernement fédéral devrait élaborer et commencer à mettre en œuvre des stratégies complètes sur les relations commerciales du Canada avec la Chine et l'Inde, prévoyant notamment la conclusion d'accords de promotion et de protection de l'investissement étranger préalablement à la négociation d'un accord bilatéral de libre-échange avec chacun de ces pays. Ces stratégies devraient prévoir aussi la prise en compte des droits de la personne, une promotion plus vigoureuse du Canada et des produits canadiens et une plus grande participation des diasporas chinoise et indienne du Canada.

Recommandation 8

Dans ses futures négociations sur le libre-échange, le gouvernement du Canada devrait envisager d'étudier et d'adopter éventuellement le modèle mexicain de négociation qui permet de signer des accords sans forcément régler toutes les questions délicates, et où les intérêts du Canada sont protégés par l'exclusion de certains secteurs des négociations. Si le Canada adoptait ce modèle, au fur et à mesure que les relations se développeraient, les questions délicates pourraient être réglées grâce à des entretiens ultérieurs entre les deux parties. Il ne faudrait pas appliquer le modèle mexicain lorsque les entreprises canadiennes risquent d'être désavantagées par rapport à leurs grands concurrents à cause d'un accord de libre-échange.

Recommandation 9

Le gouvernement du Canada devrait entamer immédiatement des négociations sur des accords de protection et de promotion de l'investissement étranger (APIE) avec l'Indonésie, le Vietnam et la Colombie. Il devrait également négocier des APIE avec d'autres pays après avoir consulté les entreprises pour savoir où ces accords pourraient être bénéfiques.

Recommandation 10

Le gouvernement du Canada devrait élargir le réseau de ses accords sur les services aériens dans le monde et l'étendre notamment à Singapour.

Recommandation 11

En s'appuyant sur les progrès réalisés dans la négociation d'un accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement (ARCI) avec l'Union européenne (UE), le gouvernement du Canada devrait négocier avec elle un accord de coopération en matière de réglementation qui ferait disparaître les barrières non tarifaires qui se dressent devant les entreprises canadiennes sur ce marché.

Recommandation 12

Compte tenu des avantages que procurerait au Canada l'accès élargi aux marchés mondiaux qui résulterait de l'aboutissement des négociations du cycle de Doha, le gouvernement du Canada devrait faire tout ce qu'il peut pour que les négociations actuelles sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce donnent de vastes et ambitieux résultats.

Recommandation 13

Le Canada doit chercher sans relâche à faire avancer le programme du Partenariat pour la sécurité et la prospérité, contribuant ainsi à faire supprimer le plus grand nombre possible d'obstacles à la circulation harmonieuse des biens et services en Amérique du Nord, et ce, avec un souci de transparence et de supervision publique.

Recommandation 14

Le gouvernement fédéral devrait prendre des mesures efficaces de protection de la propriété intellectuelle propres à empêcher l'entrée au Canada de produits contrefaits ou piratés ou la réexpédition de tels produits à partir du Canada vers nos partenaires commerciaux.

Recommandation 15

Le gouvernement du Canada devrait moderniser et consolider son infrastructure, son régime fiscal, sa réglementation, ses politiques en matière de ressources humaines et d'innovation et d'autres politiques nationales, pour que les entreprises canadiennes puissent être aussi bien placées que possible au plan de la compétitivité sur l'échiquier international.

Recommandation 16

Le gouvernement du Canada devrait faire en sorte que les taux fédéraux d'imposition des entreprises canadiennes soient compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les autres grands pays industrialisés. Il importerait, dans l'établissement de ces taux, de tenir compte des avantages concurrentiels substantiels que confèrent le système de santé et les autres programmes sociaux du Canada.

Recommandation 17

Le gouvernement fédéral devrait faire office de chef de file et s'entendre avec ses homologues provinciaux et territoriaux pour éliminer d'ici la fin 2008 toutes les barrières internes au commerce.

Recommandation 18

Étant donné l'importance croissante des importations meilleur marché dans la production de marchandises canadiennes destinées à l'exportation, le gouvernement du Canada devrait étudier la faisabilité et les conséquences de l'élimination unilatérale des derniers droits de douane sur les produits industriels.

Recommandation 19

Lors du prochain examen de la loi habilitante d'Exportation et développement Canada, le gouvernement fédéral devrait envisager de conférer à cet organisme le pouvoir de financer également les importations qui revêtent une importance critique pour les exportations canadiennes.

Recommandation 20

Le gouvernement du Canada devrait immédiatement revoir son système de recours commerciaux pour que ne soient pas inutilement bloquées des importations d'une importance cruciale pour des entreprises qui en ont besoin pour la fabrication de marchandises destinées à l'exportation.

Recommandation 21

Le gouvernement fédéral devrait immédiatement élaborer et appliquer des stratégies claires et globales pour a) intensifier les investissements directs étrangers entrants et sortants et b) consolider le commerce international et l'investissement liés aux services.

Recommandation 22

Toutes les recommandations précitées devraient être mises en œuvre en tenant compte de l'importance d'un débat démocratique sur les questions abordées dans le rapport; de l'importance de la qualité de vie de toutes les familles canadiennes et de combler l'écart de prospérité; et de l'importance d'œuvrer, de concert avec nos partenaires commerciaux, au relèvement des normes sociales et environnementales ainsi que des normes du travail, au Canada comme à l'échelle internationale.

ANNEXE A TÉMOINS

Organisations et individus	Date	Réunion
<p>Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international)</p> <p>David Plunkett, directeur général, Politique commerciale bilatérale et régionale</p> <p>Paul Robertson, directeur général, Politique commerciale de l'Amérique du Nord</p> <p>Terry Collins-Williams, directeur général, Politique commerciale multilatérale</p>	2006/10/17	30
<p>Chambre de commerce du Canada</p> <p>Michael Murphy, vice-président exécutif, Politiques</p> <p>Institut C.D. Howe</p> <p>Ben Tomlin, membre</p> <p>Le Conference Board du Canada</p> <p>Glen Hodgson, vice-président et économiste en chef</p> <p>Manufacturiers et exportateurs du Canada</p> <p>Jayson Myers, premier vice-président et économiste en chef</p>	2006/10/19	31
<p>Ambassade de Suisse</p> <p>Claude Wild, ministre-conseiller et adjoint du chef de mission</p> <p>Haut-commissariat d'Australie</p> <p>William Fisher, haut-commissaire</p> <p>Tony Huber, haut-commissaire adjoint</p> <p>Haut-commissariat pour la Nouvelle-Zélande</p> <p>Kate Lackey, haut-commissaire</p> <p>Elizabeth Dixon, deuxième secrétaire</p>	2006/11/21	37
<p>Association canadienne des importateurs et exportateurs</p> <p>Carol Osmond, conseillère en matière de politiques</p>	2006/11/28	38
<p>Alliance canadienne du commerce agroalimentaire</p> <p>Liam McCreery, président sortant</p> <p>Canadian Canola Growers Association</p> <p>Rick White, directeur de politiques</p>	2006/12/05	39

Fédération canadienne de l'agriculture

Marvin Shauf, second vice-président

Clinton Monchuk, analyste des politiques agricoles

Producteurs laitiers du Canada

Jacques Laforge, président

Yves Leduc, directeur,
Commerce international

Ambassade du Chili

2007/01/30 42

Eugenio Ortega, ambassadeur

Paola Ansietta, traductrice

Le Conference Board du Canada

2007/02/01 43

Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef

Gilles Rhéaume, vice-président,
Politiques publiques, entreprises et société

Association européenne de libre-échange

2007/02/06 44

Gudlaugur Thordarson, député, Parlement de l'Islande

Eugen David, député, Parlement Suisse

Hans Ulrich Mathys, député, Parlement Suisse

Mario Fehr, député, Parlement Suisse

René Vaudroz, député, Parlement Suisse

Svein Hansen, député, Parlement de la Norvège

Laila Davoy, député, Parlement de la Norvège

Franz Heeb, député, Parlement du Liechtenstein

Henrik Caduff, député, Parlement du Liechtenstein

Jón Gunnarsson, député,
Althingi, parlement islandais

Stigur Stefansson, secrétaire à la délégation islandaise,
Parlement de l'Islande

Andri Luthersson, secrétaire de la délégation parlementaire,
Division de la coordination de l'Espace économique européen

Conseil Canadien pour les Amériques

2007/02/08 45

Eduardo Klurfan, vice-président

Kenneth Frankel, membre du conseil, conseiller du commerce
international

Exportation et développement Canada

2007/02/13 46

Eric Siegel, président et chef de la direction,
Commerce international

Stephen Poloz, premier vice-président et économiste en chef,
Affaires générales

Le Conference Board du Canada	2007/02/15	47
Glen Hodgson, premier vice-président et économiste en chef		
Gilles Rhéaume, vice-président, Politiques publiques, entreprises et société		
Association d'affaires Canada-Russie-Eurasie	2007/02/20	48
Piers Cumberlege, président national du conseil d'administration		
Exportation et développement Canada		
Luc Dupont, directeur de groupe, Stratégies et opérations, Groupe du développement des marchés internationaux		
Fondation Asie Pacifique du Canada	2007/02/22	49
Yuen Pau Woo, président et codirecteur général		
Grey, Clark, Shih and Associates Limited		
Peter Clark, président		
Southeast Asia Canada Business Council		
Carmelita Tapia, présidente, Philippines Canada Trade Council		
Conseil de commerce canado-arabe	2007/02/27	50
Dwain Lingenfelter, président-directeur général, Vice-président des relations gouvernementales, Nexen inc.		
Paul Mariamo, premier vice-président, Moyen-Orient, Groupe SNC-Lavalin inc.		
David Hutton, directeur général		
Agence des services frontaliers du Canada	2007/03/01	51
Raymond Bédard, directeur, Division des partenariats, Direction générale de l'admissibilité		
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international		
Anthony Burger, économiste en chef, Bureau de l'économiste en chef		
Dan Ciuriak, directeur par intérim et économiste en chef adjoint, Direction de l'analyse des politiques et de la modélisation		
Statistique Canada		
Art Ridgeway, directeur, Division de la balance des paiements		
Craig Kuntz, directeur, Commerce international		

Organisations et individus

Banque Scotia

DEMANDE DE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Conformément à l'article 109 du *Règlement*, le Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport.

Un exemplaire des *procès-verbaux* pertinents ([séances n^{os} 30, 31, 37, 38, 39, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56 et 57](#)) est déposé.

Respectueusement soumis,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'L. Benoit', with a long horizontal stroke extending to the right.

Le président

Leon Benoit, député

OPINION DISSIDENTE DU PARTI CONSERVATEUR

Les membres du gouvernement du Comité permanent du commerce international choisissent d'exprimer une opinion dissidente dans le cadre du huitième rapport du Comité. Toutefois, nous tenons à préciser que cette opinion dissidente s'applique à la recommandation finale seulement. Les membres du gouvernement croient que ce rapport contient de nombreuses recommandations qui sont excellentes et bien ciblées, et que le gouvernement devrait les examiner sérieusement lorsqu'il élaborera sa politique future. Nous avons entendu des témoins qui appuient ces recommandations et nous croyons que leur témoignage se dégage des 21 recommandations antérieures. D'autre part, cette opinion dissidente est dirigée contre la 22^e recommandation du rapport qui ne peut être adopté sans que notre opinion ne soit entendue.

Brièvement, il y a deux enjeux fondamentaux dans le cas présent, qui portent tous les deux sur la recommandation 22. Le libellé de la recommandation s'énonce comme suit :

Toutes les recommandations énoncées ci-dessus doivent être mises en œuvre après avoir tenu compte de l'importance du débat démocratique des thèmes de ce rapport; la qualité de vie de toutes les familles canadiennes et le fossé de la prospérité qui doit être comblé; l'importance de s'employer à élever les normes sociales, les normes du travail et les normes écologiques, au Canada et sur la scène internationale avec nos partenaires commerciaux.

En premier lieu, cette recommandation contient un certain nombre de propositions qui n'ont jamais fait l'objet de témoignages et qui ne sont pas du ressort général du Comité permanent du commerce international. Ces propositions pourraient faire l'objet d'autres études de notre comité mais, pour l'instant, il serait prématuré d'adopter des recommandations les concernant étant donné qu'aucun élément probant n'a été soumis pour étayer ou réfuter cette requête.

En deuxième lieu, d'un point de vue technique, l'emploi de la phrase « Toutes les recommandations ci-dessus » subsumerait entièrement les 21 recommandations antérieures, ce qui aurait des répercussions importantes sur le rapport en entier. Toutes les recommandations antérieures méritent d'être prises en compte séparément et sont clairement étayées par les témoignages. Une seule recommandation ne devrait pas pouvoir fausser toutes les autres.

Encore une fois, bien que nous ayons noté que la majeure partie du rapport offre des recommandations claires et bien ciblées pour ce qui est de la politique commerciale du Canada, les membres du gouvernement s'entendent pour dire que la recommandation 22 est irrecevable et qu'elle ne doit pas être comprise dans ce rapport. Pour ces raisons, les membres du gouvernement choisissent d'annexer cette opinion dissidente au huitième rapport du Comité permanent du commerce international.

OPINION DISSIDENTE DU PARTI LIBÉRAL

Bien que le Parti libéral souscrive, en principe, à plusieurs points de ce rapport, nous ne pouvons pas l'appuyer dans sa totalité. Il y a encore de nombreuses questions qui n'ont pas été pleinement examinées ou n'ont pas été évoquées du tout.

Les entreprises canadiennes, les agriculteurs et les travailleurs de notre pays sont parmi les plus concurrentiels au monde. Nous profiterons tous d'un meilleur accès aux marchés mondiaux, surtout dans des économies émergentes comme celles de la Chine, de l'Inde et du Brésil. L'ouverture des marchés doit s'appuyer sur une amélioration des règles du commerce et sur de nouvelles mesures visant à éliminer les lourdeurs administratives aux frontières.

Lorsqu'on négocie des accords bilatéraux ou multilatéraux, le Canada doit maintenir la position qu'il faut obtenir les meilleurs résultats pour le Canada. Par exemple, il faut tenir compte des inquiétudes des secteurs manufacturiers et des autres secteurs sensibles dans toutes les négociations entreprises.

En ce qui concerne les négociations à l'OMC, il est impératif que le Canada soutienne une approche équilibrée face à ces négociations. Du point de vue du Parti libéral, nous devons parvenir à des résultats ambitieux dans l'ensemble du dossier, soit : des règles du jeu égales pour tous en agriculture, un meilleur accès aux marchés pour l'agriculture ainsi que pour les produits et services industriels, une amélioration des règles du commerce et une meilleure intégration des pays en développement dans l'économie mondiale.

Le Canada doit tenter d'obtenir le plus rapidement possible l'élimination des subventions aux exportations agricoles, ainsi que d'importantes réductions dans le soutien interne qui fausse les échanges et une amélioration substantielle de l'accès aux marchés pour les produits agricoles et agroalimentaires. Par contre, pour obtenir les meilleurs résultats les pays devront faire preuve de la souplesse nécessaire pour leur permettre d'accommoder leurs sensibilités internes. Pour le Canada, cela signifie que nos producteurs doivent continuer d'avoir la possibilité de choisir de quelle façon ils commercialiseront leurs produits, par exemple par le truchement de structures de commercialisation ordonnées telles la gestion de l'offre.

Les inquiétudes du Parti libéral en ce qui concerne la question de la gestion de l'offre sont fondées sur un commentaire attribué au ministre Emerson sur les enjeux commerciaux qui concernent les secteurs manufacturiers et la gestion de l'offre.

« Je vais probablement me faire critiquer pour avoir dit ceci, mais je vois venir le jour où nous devons dire à certains secteurs réticents qu'il y a un intérêt national à défendre et qu'il faut collaborer avec ces secteurs pour savoir si, avec une aide modeste de l'État, ils peuvent réussir à devenir concurrentiels à l'échelle mondiale ou s'il y aura des ajustements très pénibles à faire. »

(*Western Producer*, le 21 décembre 2006)

De plus, le ministre conservateur de l'Agriculture, Chuck Strahl a affirmé ceci à propos de la gestion de l'offre et de la position du Canada dans les négociations avec l'OMC :

« Il est inconcevable que nous tournions le dos à l'OMC, c'est parole d'évangile. La question est donc la suivante : quelles mesures faut-il prendre pour défendre vos intérêts ? »

(*Western Producer*, le 15 mars 2007)

Ces deux affirmations nous portent à croire que le gouvernement conservateur est disposé à sacrifier les secteurs de la gestion de l'offre aux négociations à l'OMC.

Le Parti libéral a également des réserves concernant la décision du gouvernement conservateur de fermer les consulats du Canada à Milan en Italie, à St. Petersburg en Russie et à Fukuoka et à Osaka au Japon, en raison des impacts économiques et politiques importants sur les relations que nous avons avec ces pays.

Le Bureau commercial du Canada à Milan a aidé à attirer des millions de dollars d'investissement en mettant le Canada en valeur et en en faisant un point d'entrée sur le marché de l'ALENA pour les entreprises italiennes. Milan est la capitale commerciale et l'épicentre de l'Italie.

Le Japon est actuellement le deuxième plus important partenaire commercial du Canada, après les États-Unis. Le Parti libéral considère le Japon comme étant un partenaire stratégique en ce qui concerne le commerce avec le reste de l'Extrême-Orient.

La Russie est un pays qui compte 11 fuseaux horaires et qui a la géographie la plus diversifiée et la plus exceptionnelle au monde. Il est inconcevable que nos activités se concentrent à Moscou, alors que c'est la région nord-ouest de la Russie qui est en pleine croissance économique. Il est également inconcevable de n'avoir qu'un bureau dans l'un des plus grands pays du monde.

Le Parti libéral du Canada a également des préoccupations à propos de la stratégie commerciale du gouvernement dans son ensemble. Le gouvernement conservateur a supprimé le programme Commerce-Can, qui avait été conçu pour accroître les échanges commerciaux.

Le programme Commerce-Can repose sur quatre assises :

- Faire connaître les enjeux
- Mettre le Canada en valeur
- Assurer l'accès du Canada aux marchés mondiaux
- Prospérer sur le marché mondial

Le Parti libéral a été incapable de mettre en œuvre le programme de Commerce-Can tel qu'il l'a annoncé lors de sa mise à jour économique de 2005. La plupart des idées et des

plans n'ont pas été repris par le nouveau gouvernement et dans certains cas, le gouvernement semble avoir choisi une orientation contraire.

Le gouvernement a annoncé des crédits de 60 millions de dollars seulement pour le ministère du Commerce international dans le budget de 2007. On est bien loin des 485 millions de dollars proposés par le gouvernement précédent.

OPINION DISSIDENTE BLOC QUÉBÉCOIS POUR LE RAPPORT ADOPTÉ PAR COMITÉ PERMANENT DU COMMERCE INTERNATIONAL SUR LES POLITIQUES COMMERCIALES DU CANADA

Pour des raisons de cohérence intellectuelle, le Bloc Québécois ne peut s'associer au processus qui a mené à l'adoption de ce rapport.

En effet, aussi saugrenue que cela puisse paraître, les recommandations ont été adoptées avant même que le projet de rapport sur la politique commerciale du Canada ne soit étudié. Cela va à l'encontre de toute logique.

Comment le comité peut-il modifier un texte qui vient en appui à des recommandations déjà adoptées si ce n'est que de l'arrimer avec ces dernières? Puisque le Bloc Québécois a voté contre la majorité des recommandations et a produit un rapport de dissidence, il lui est impossible de retravailler un texte qui a pour objectif d'appuyer des recommandations qui vont à l'encontre des intérêts du Québec.

Serge Cardin, député de Sherbrooke
Guy André, député de Berthier-Maskinongé

OPINION DISSIDENTE DU NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE

PETER JULIAN, DÉPUTÉ – PORTE-PAROLE DU NPD EN MATIÈRE DE
COMMERCE – Le 28 mars 2007

« Il n'est jamais trop tard pour devenir ce que nous aurions pu être. »

George Elliot

Le rapport du Comité permanent du commerce n'est pas équilibré parce qu'il n'est pas représentatif des opinions de beaucoup des groupes et associations progressistes qui sont venus dénoncer des pratiques commerciales déloyales devant le Comité. Il ne tient aucun compte du point de vue et du travail soutenu de groupes comme les syndicats ouvriers et les associations de promotion de la concurrence loyale, les spécialistes et les économistes, qui représentent ensemble des millions de Canadiens et des centaines de milliers de travailleurs.

Le NPD appuie certaines des recommandations faites dans le rapport (1, 2 et 3), mais parmi les autres, beaucoup sont boiteuses ou vagues ou découlent de conclusions erronées.

Le Comité appuie la recommandation 13, qui propose d'aller de l'avant avec Partenariat pour la sécurité et la prospérité (PSP) sans tenir d'audience ni faire de recherche préalables sur cette question pourtant cruciale pour la souveraineté canadienne. Par ailleurs, il ne dit rien dans le rapport et dans ses recommandations (surtout à la recommandation 4) des craintes qui lui ont été communiquées de maintes façons au sujet des secteurs de la construction automobile et navale. À la recommandation 9, il ne précise pas qu'avant de conclure le moindre accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE), le gouvernement devrait, à titre de pratique exemplaire, faire une étude d'impact examinant les conséquences de tels accords sur les droits de la personne.

Le NPD est heureux que le Comité ait apporté des modifications de fond aux recommandations 5, 6 et 7 de manière à mieux prévenir la perte d'avantages canadiens dans des secteurs stratégiques, à mieux appuyer sur le terrain les collectivités canadiennes qui s'efforcent de nouer des relations commerciales avec leurs pays d'origine et à faciliter davantage la commercialisation des produits canadiens afin qu'ils soient reconnus et appréciés à l'étranger. À la recommandation 22, le cadre décrit constitue un pas important vers la révision de nos priorités commerciales.

En général, le rapport repose sur l'hypothèse selon laquelle une déréglementation rapide et le soutien aveugle du libre-échange bilatéral engendreront une prospérité durable et réelle et permettront de créer des emplois, mais il ne tient aucun compte des faits qui trahissent un approfondissement des disparités ni de l'existence de nombreux modèles commerciaux qui diffèrent par leurs hypothèses de base et les solutions qu'ils proposent.

Par exemple, les faits démontrent que l'assise manufacturière canadienne s'effrite constamment depuis l'adoption de l'ALE et encore plus rapidement depuis celle de l'ALENA.

Ils montrent aussi que depuis la signature de l'ALE, moins de ménages canadiens se partagent une plus grande part des revenus, mais le rapport n'en recommande pas moins de conclure d'autres accords commerciaux bilatéraux du même genre même s'ils faussent de plus en plus la répartition de la richesse et qu'ils réduisent fortement l'espace politique dont disposent nos gouvernements, espace sans lequel le Canada ne pourra pas demeurer une nation souveraine.

Par exemple, les inégalités sont beaucoup plus prononcées au Canada depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA; 60 p. 100 des familles canadiennes ont subi une baisse de leur revenu et 20 p. 100 ont vu le leur stagner, alors que celui des Canadiens les plus riches a fortement augmenté.

Les accords bilatéraux du genre de l'ALE ou de l'ALENA ont fait augmenter le dumping fiscal, social et écologique, ce qui a entraîné une baisse des impôts, une réduction des programmes sociaux et un affaiblissement des normes environnementales, les exigences des investisseurs l'emportant toujours sur le développement social, les droits des travailleurs et les impératifs environnementaux.

Dans le cadre de l'ALENA, le gouvernement du Canada a concédé aux États-Unis un accès privilégié à nos ressources pétrolières et gazières, hydriques et forestières stratégiques en échange d'un mécanisme contraignant de règlement des différends qui ne fonctionne pas, comme la crise du bois d'œuvre l'a démontré. Les dispositions de l'ALENA sur le partage de l'énergie forcent le Canada à intensifier l'exploitation de ses ressources pétrolières et gazières non renouvelables à seule fin d'approvisionner l'économie américaine et à importer ensuite de sources non garanties la moitié du pétrole dont les consommateurs canadiens ont besoin. En plus de compromettre le bien-être économique des futures générations, cela cause des dommages irréversibles à l'environnement.

Dans un rapport (CA4FTA) publié en juin 2006 sur l'élargissement du libre-échange avec l'Amérique centrale, l'Association canadienne des avocats du mouvement syndical a signalé que les accords de libre-échange qui lient actuellement le Canada sont essentiellement mauvais et n'ont pas donné les résultats escomptés. L'Association y écrit : « Bien que les échanges commerciaux aient véritablement progressé entre les trois partenaires, on a du mal à en percevoir les bénéfices économiques pour les travailleurs. La croissance économique du Mexique par habitant s'est maintenue à [...] 1 p. 100 au cours des dix dernières années. L'économie mexicaine n'a donc pas réussi à générer assez d'emplois pour une population active de plus en plus nombreuse, d'où des salaires nets qui ont baissé de 0,2 p. 100 par an les dix dernières années et qui ont eu pour effet d'accroître l'écart de revenus entre les États-Unis et le Mexique de 10,6 p. 100 en 10 ans.¹ »

Il s'agit moins de savoir s'il faut accroître le commerce ou le réduire que de déterminer quel système et quelles règles commerciales nous aideront le plus à développer notre économie et à

¹ Propositions concernant le projet d'accord de libre-échange entre le Canada, le Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua, Association canadienne des avocats du mouvement syndical, 6 juin 2006.

réduire la pauvreté. À quelques notables exceptions près, le rapport majoritaire ne définit pas les solutions qui s'offrent à nous.

LES NÉO-DÉMOCRATES CROIENT que toute stratégie commerciale canadienne doit faire une place à tout le monde et ne pas céder le contrôle des éléments de notre politique d'expansion industrielle et de notre politique énergétique grâce auxquels les objectifs du marché demeurent compatibles avec l'intérêt public. Toute politique commerciale canadienne doit mettre en équilibre les besoins des entreprises et ceux des citoyens et de la société civile du Canada et être assortie des politiques complémentaires voulues pour assurer les investissements publics requis dans la santé, l'éducation et l'infrastructure.

La politique commerciale NÉO-DÉMOCRATE est fondée sur les principes suivants.

- **La protection de l'environnement mondial et la volonté de réduire la pollution.** Les politiques commerciales ne devraient pas favoriser les pratiques qui mettent les écosystèmes en péril, comme le commerce de l'eau douce et la production ou l'exportation de technologies ou de produits nocifs.
- **La justice et l'engagement à user de pratiques commerciales loyales et à respecter les droits de la personne.** Pour favoriser des pratiques commerciales loyales, notre politique commerciale doit promouvoir les droits des travailleurs, des conditions de travail décentes et le respect des enfants et de l'environnement par nos partenaires commerciaux. On associe trop souvent commerce et croissance de façon systématique alors qu'en fait, les pratiques commerciales déloyales nuisent à la concurrence et favorisent l'enrichissement d'une très petite minorité au détriment de la très grande majorité des citoyens.
- **La diversification des exportations.** La politique commerciale du Canada devrait éviter de nous faire dépendre indument du marché américain et proscrire les accords commerciaux bilatéraux de genre de ceux que nous avons conclus et qui ont entraîné l'effritement rapide de notre assise manufacturière et la perte d'emplois de qualité sans nous laisser de marge de manœuvre. Le gouvernement fédéral parle de diversification, mais persiste à adopter des politiques qui ont pour effet d'accroître fortement notre dépendance à l'égard des États-Unis et l'intégration de notre économie à la leur.
- **Favoriser la production et la fabrication au Canada de produits comportant une plus grande valeur ajoutée et, notamment, adopter une stratégie d'approvisionnement « Canada d'abord » privilégiant les articles faits chez nous.** Les crises que nous avons connues dans le commerce du bois d'œuvre, des textiles et de l'automobile nous ont montré que le Canada n'a pas de stratégie pour accroître la valeur ajoutée ici. Une politique commerciale fondée sur le principe du « fait au Canada » et visant à faire en sorte que nos chaînes de production ajoutent plus de valeur à nos produits protégerait les institutions canadiennes auxquelles nous tenons, nos services publics, et nous permettrait

de continuer à prendre nous-mêmes les décisions importantes lorsque notre nation, nos collectivités, nos programmes sociaux et notre environnement sont en jeu.

- **La défense et la promotion de nos systèmes de gestion de l'offre et de nos offices de commercialisation.** La gestion de l'offre stabilise les marchés agricoles hautement cycliques et les rend plus prévisibles sans fausser les prix mondiaux. Les offices de commercialisation permettent aux petits agriculteurs de transiger avec le marché et de bénéficier d'économies d'échelle. Ils sont non seulement essentiels aux exploitations agricoles familiales du Canada, dont la prospérité est à la base de l'économie rurale et de notre politique alimentaire nationale, mais ils sont aussi un modèle pour toutes les nations en développement qui veulent se doter de contre-mesures pour résister à la domination des agro-entreprises transnationales. Le Canada devrait s'attacher à promouvoir la gestion de l'offre dans les autres pays.
- **L'appui à une réforme de l'OMC.** Il faut réformer les règles de l'OMC de manière à ce qu'elles précisent que les pays participants qui ne reconnaissent pas les droits de grève et de libre négociation collective et qui saccagent l'environnement violent les règles de la concurrence loyale. Des normes mondiales du travail seraient parfaitement compatibles avec le commerce, car elles permettraient à chaque pays d'acquérir ou de conserver un minimum de richesses et de stimuler son commerce intérieur.
- **La protection de la souveraineté du Canada :** Le rapport du Comité du commerce international appuie l'intégration poussée de notre économie à celle des États-Unis sans tenir compte de la nécessité de maintenir l'identité et la souveraineté canadiennes.

Les Néo-démocrates appuient le consensus dégagé à Ottawa lors du Deuxième Forum nord-américain pour une approche commerciale à dimension humaine, en juin 2006. Ce consensus vise à élaborer une approche au commerce qui soit basée sur le facteur humain de manière à favoriser la négociation et la conclusion démocratiques d'accords transparents et la présentation de mesures législatives similaires et compatibles dans les trois parlements nationaux. Il a pour but de faire en sorte que le processus du commerce et de l'investissement permette la création nette d'emplois de qualité assurant un revenu suffisant et stable aux travailleurs et ne mette pas en péril l'emploi, l'environnement ou la souveraineté chez les partenaires commerciaux.

PROCÈS-VERBAL

Un exemplaire des *Procès-verbaux* pertinents du Comité permanent du Commerce International (séances n^{os} [30, 31, 37, 38, 39, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56 et 57](#)) est déposé.

Respectueusement soumis,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'LB' followed by a long horizontal stroke.

Le président

Leon Benoit, député

