



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 007 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 1^{er} avril 2010

—
Président

M. Lee Richardson

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 1^{er} avril 2010

• (1540)

[Traduction]

Le vice-président (M. John Cannis (Scarborough-Centre, Lib.)): La séance est ouverte.

M. Brad Trost (Saskatoon—Humboldt, PCC): Monsieur le président, j'aurais besoin d'environ 10 secondes pour terminer une question de privilège que j'ai soulevée.

Le vice-président (M. John Cannis): Était-ce au cours de la dernière séance?

M. Brad Trost: Je l'ai soulevée à la Chambre des communes. Cela prendra 10 ou 15 secondes — peut-être 20.

Le vice-président (M. John Cannis): Si je comprends bien, et peut-être les greffiers pourront-ils me corriger... Pouvons-nous transférer une question de privilège de la Chambre aux comités? C'est la première fois que j'entends cela.

M. Brad Trost: Nous pouvons en faire une question de privilège ici même. Nous en aurions déjà terminé en ce moment, monsieur le président.

Le vice-président (M. John Cannis): Je vais devoir demander au comité.

M. Brad Trost: Cela prendra 10 secondes.

Le vice-président (M. John Cannis): Allez-y.

M. Brad Trost: Une question de privilège a été soulevée à la Chambre. Nous l'avons traitée, mais les whips m'ont souligné que je devrais probablement la soulever ici.

Permettez-moi de dire que mon honorable collègue, le député d'en face, s'est comporté de façon fort louable, et je n'ai rien à redire là-dessus, mais il importe de signaler que les photographies ne sont pas permises en comité, et nous devrions tous le rappeler à notre personnel, entre autres règles.

Parfois, il peut y avoir des petits oublis de ce genre. Mais, comme je l'ai dit, l'honorable membre s'est occupé du problème. Je considère que l'affaire est close.

Le vice-président (M. John Cannis): Nous considérons l'affaire close. On s'en est occupé de manière professionnelle et adéquate, à la satisfaction de tous, alors je m'en réjouis.

Encore une fois, je ne connaissais pas la règle, mais nous allons assurément nous en enquêter au cas où cela se reproduirait dans l'avenir.

Nous allons débiter notre séance. Je l'ai déjà déclarée ouverte. Notre président est retenu temporairement, alors je vais commencer. Pardonnez-moi si je n'ai pas mes lunettes de lecture; je ferai du mieux que je peux.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous avons à l'ordre du jour l'étude sur les relations commerciales Canada-États-Unis, et tout particulièrement l'accord sur les marchés publics.

Aujourd'hui, des témoins de Vancouver seront parmi nous par vidéoconférence. J'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Wayne Peppard, directeur général du British Columbia and Yukon Territory Building and Construction Trades Council.

En outre, de la ville de Toronto, nous accueillerons par vidéoconférence Angelo DiCaro, représentant national aux communications du Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile. Il est accompagné de Jenny Ahn, directrice, Mobilisation des membres et action politique.

Bienvenue à nos témoins.

Nous allons commencer par vous, Wayne.

Vous avez 10 minutes pour faire une déclaration. Nous allons tâcher de nous en tenir à 10 minutes chacun, puis nous passerons aux questions des membres du comité.

La parole est à vous, Wayne.

M. Wayne Peppard (directeur général, British Columbia and Yukon Territory Building and Construction Trades Council): Merci beaucoup.

Je tiens d'abord à remercier le comité de m'avoir accordé cette occasion de comparaître.

Dans notre pays, la discussion concernant la politique « Buy American » a provoqué un débat qui touche le cœur même de la reprise économique, laquelle, à en croire les chiffres parus hier, se présente très bien. C'est grâce à la mise sur pied de notre système bancaire réglementé et, comme le diraient certains, à la prise de mesures de protection efficaces, que nous avons pu nous tirer mieux que bien d'autres pays de la crise financière mondiale déclenchée aux États-Unis.

Dans le cadre de ma recherche sur cette question, j'ai tâché de déterminer quels étaient les avantages tirés ou, à tout le moins, quels éléments étaient profitables pour toutes les parties. Si l'on examine la valeur monétaire acquise grâce à l'accès réciproque aux projets d'infrastructure financés, il ne fait aucun doute que les États-Unis ont obtenu un avantage énorme. L'accès des entreprises canadiennes à environ un milliard de dépenses d'infrastructure aux États-Unis est bien peu de chose comparativement aux 25 milliards de dollars auxquels ont accès les États-Unis au chapitre de l'acquisition d'infrastructures au Canada.

Ken Neumann, le directeur national pour le Canada des Métallurgistes unis d'Amérique, a souligné que ce débat offrait à notre pays une occasion d'adopter sa propre politique donnant préséance aux produits canadiens. Une telle politique pourrait être gagnante pour toutes les parties si elle devait donner lieu à la mise au point de dispositions visant à appuyer le secteur manufacturier canadien tout en demeurant un élément d'un marché nord-américain intégré et coopératif. M. Neumann représente la voix importante des travailleurs des industries manufacturières des deux pays. Dans le monde de la fabrication, investir équivaut à créer des emplois.

J'aimerais maintenant parler de l'industrie de la construction, que je représente et dont je suis issu. Quelles sont les dispositions que contient ou ne contient pas cet accord relativement aux besoins des travailleurs de la construction ou à la création d'emplois dans un marché des travailleurs migrants?

J'ai effectué une recherche et passé en revue le compte rendu des délibérations de ce comité ayant porté sur le sujet, et j'ai noté un certain nombre de questions qui, à nos yeux, soulèvent quelques préoccupations. La première préoccupation dont je vous parlerai, c'est le fait que les avantages d'accès sont extrêmement disproportionnés.

Si les chiffres cités dans les délibérations du comité sont exacts, et si nous pouvons avoir confiance qu'on accordera à nos entreprises un accès équitable, alors cet accord pourra être considéré comme présentant un avantage quelconque, au moins de façon minimale. Toutefois, il semble qu'un certain protectionnisme à l'avantage des États-Unis demeure évident dans cet accord, en raison des compétences des États et municipalités en matière d'approvisionnement qui y sont maintenues.

Partout au Canada, les dispositions sur les marchés publics municipaux figurant dans l'entente empêchent qu'on réserve un traitement favorable aux entrepreneurs ou fournisseurs de biens et services locaux, en plus d'interdire aux municipalités de demander des mesures de compensation. De nombreuses politiques sur les marchés publics municipaux renferment des dispositions d'approvisionnement touchant la qualité, les qualifications, la formation, la sécurité et les normes d'emploi et, dans certains cas, des politiques d'équité salariale et de salaire minimum. Ces engagements sociaux et légaux sont maintenant susceptibles d'être remis en question.

Les conventions collectives qui prévoient le recrutement à l'échelle locale ou des dispositions sur l'embauche à l'extérieur pourraient être menacées. Ces ententes négociées collectivement sont avantageuses pour les travailleurs, leurs employeurs et les communautés dans lesquelles ils vivent.

Il me serait impossible de connaître toutes les dispositions sur les appels d'offres en vigueur dans chacun des États américains, sans parler des municipalités américaines. Toutefois, je suis très conscient que les politiques d'approvisionnement et les pratiques d'appels d'offres varient d'une municipalité à l'autre, même ici en Colombie-Britannique; alors imaginez d'une province à l'autre et à l'échelle de notre pays. Je doute tout simplement que cette entente ait été mûrement réfléchie, bien qu'elle puisse avoir un objectif louable.

Quant à l'accès au financement des projets d'infrastructure canadiens, la majorité des principaux grands entrepreneurs en construction sont contrôlés par des investissements américains ou appartiennent à des intérêts américains, et ils ne sont limités en aucune façon. Actuellement, ils soumissionnent et construisent des projets d'infrastructure canadiens, notamment des autoroutes, des ponts et des infrastructures de transport en commun, même s'ils sont inscrits en tant qu'exclusions.

Si le seuil de la valeur continue d'être fixé à 8,5 millions de dollars, il semble toutefois n'y avoir aucun avantage, étant donné que les projets sont répartis en différents volets. Les dispositions de l'accord sont-elles appropriées? La plupart des entrepreneurs du secteur de la construction sont des petites et moyennes entreprises sans doute davantage préoccupées par leur accès via la sous-traitance. Je doute que bien des PME locales se risqueraient à soumissionner le marché américain en raison des coûts additionnels liés à la mobilisation de l'équipement et de la main-d'oeuvre et des dispositions sur la responsabilité et le cautionnement.

Pour illustrer ce propos, je vais vous citer quelques commentaires de représentants d'associations d'entrepreneurs de la Colombie-Britannique. Il s'agit d'entrepreneurs dont le personnel n'est pas syndiqué. Dans une entrevue accordée au *Monday Magazine*, Greg Baynton, président de la Vancouver Island Construction Association, a déclaré que les grandes entreprises locales — qui sont minuscules si on les compare aux géants de la planète — n'ont pas la capacité d'orchestrer des soumissions à des contrats comportant des éléments de finance et d'opérations.

• (1545)

Don Cameron, le président de l'Island Equipment Operators Association de Vancouver, a fait la déclaration suivante au sujet des options d'acquisition: « Les grandes sociétés multinationales se pointeront et mettront à mal des années d'emplois satisfaisants et bien rémunérés durant des projets de construction, puis ils partiront en laissant derrière eux le squelette de ce qui était autrefois une industrie dynamique. »

L'entrepreneur en construction John Knappett a déjà écrit le commentaire suivant, qui ne faisait pas directement allusion à cet accord, mais qui n'en était pas moins significatif:

En termes clairs, ce que cela signifie, c'est que ceux d'entre nous qui vivons et travaillons dans la collectivité de l'Île de Vancouver en contribuant à la bâtir sommes sur le point d'être évincés par un consortium de banquiers et d'entrepreneurs multinationaux venant de loin. Bien qu'il se fera certainement un peu d'approvisionnement local — par exemple l'achat de gravier ou la location à l'heure de camions à benne —, les postes de cadres et d'ingénieurs ainsi que les contrats généraux de construction pour l'ensemble des stations de traitement des eaux usées et des tuyaux d'égout reviendront certainement, comme dans le cas de la Sea to Sky Highway ou du pont Golden Ears, à une seule entreprise étrangère.

Quand on considère les exclusions prévues dans l'entente, notamment pour la construction de routes, de ponts et d'infrastructures de transport en commun, quels autres projets importants d'une valeur supérieure à 8,5 millions de dollars seront admissibles à un financement d'infrastructures publiques majeur d'ici le 30 septembre 2011? On se demande quel peut bien être l'avantage.

Est-ce les emplois? On ne doit pas penser que l'investissement dans les contrats de construction entraîne le même type de création d'emplois que dans le secteur manufacturier. Lorsque des contrats de construction sont mis à exécution, des emplois temporaires sont créés en vertu de toute disposition susceptible de s'appliquer relativement à l'accès au financement public ou privé. Dans le milieu de la construction, nous nous préoccupons de savoir qui obtiendra les emplois.

Je demanderais à ce comité de réfléchir aux possibilités d'emploi pour les Canadiens, compte tenu de la difficulté que nous avons eue à faire travailler de la main d'oeuvre canadienne sur le marché américain et des impacts du marché de la main-d'oeuvre étrangère en conséquence des lois et politiques américaines et canadiennes en matière d'immigration. Aucune disposition ne garantit que les travailleurs canadiens ou américains tireront avantage de cet accord. Son application ne peut être considérée isolément de ces régimes réglementaires importants et reliés.

L'avantage est-il sur le plan de la mobilité? Nous n'avons même pas de reconnaissance effective de la mobilité et des qualifications à l'échelle du Canada, sans parler de la reconnaissance des titres de compétence étrangers. Comment une commission de sécurité du travail provinciale ou un agent des normes d'emploi fera-t-il pour se lancer à la poursuite d'un employeur américain qui a contrevenu à la loi et qui est retourné aux États-Unis? Et à quel coût?

Enfin, je préfère que l'argent de mes impôts serve à encourager les entrepreneurs et des travailleurs canadiens contribuant à notre économie, de même qu'à permettre aux travailleurs sans emploi et non inscrits, dont le pourcentage est évalué à 12 p. 100 et qui sont à court de prestations d'assurance-emploi, de contribuer à l'économie canadienne. Ce serait une retombée positive de l'investissement de l'argent des contribuables.

Lorsque nous constatons cet écart sur le plan des avantages d'accès conférés par l'accord — les États-Unis ont accès à plus de 25 milliards de dollars de notre financement d'infrastructures, alors qu'en retour, nous avons accès à quelque 1 milliard de dollars de fonds d'infrastructure aux États-Unis, sans aucune garantie que cette entente créera des emplois pour les travailleurs canadiens de la construction et leurs employeurs — on peut s'interroger à savoir quel est le véritable avantage. Somme toute, l'accord semble être une réaction exagérée à une inquiétude à court terme, si l'on tient compte des chiffres récents sur le PIB et de la manière dont l'économie évolue et se rétablit en ce moment.

Compte tenu que l'accord sur les marchés publics conclu entre le Canada et les États-Unis prévoit une entente provisoire jusqu'au 30 septembre 2011 et la disposition sur le processus accéléré en vue d'un futur accord permanent, on doit prendre un engagement envers la transparence et la consultation tout au long du processus de négociation. À ma connaissance, il n'y a pas eu de consultation de groupes ou de représentants de travailleurs de notre industrie en vue de cet accord. Je peux simplement espérer qu'on tiendra pleinement compte des préoccupations des travailleurs s'il devait y avoir un élargissement des engagements à l'égard de tout accord permanent avec quelque pays que ce soit relativement aux marchés publics.

Une véritable politique d'achat au Canada intégrerait des dispositions visant à favoriser le développement d'économies locales fortes et de solides relations internationales tenant compte des intérêts des entreprises et des travailleurs.

Merci.

• (1550)

Le président (M. Lee Richardson (Calgary-Centre, PCC)): Merci.

Nous allons maintenant entendre le représentant national aux communications du Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile, Angelo DiCaro, qui fera une autre brève déclaration d'ouverture.

M. Angelo DiCaro (représentant national aux communications, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de

l'automobile): Merci, monsieur le président et membres du comité, de nous avoir invités, ma collègue Jenny et moi, à nous adresser à vous aujourd'hui.

Au nom de notre président national des TCA, Ken Lewenza, nous tenons à dire au comité que nous lui sommes reconnaissants de nous fournir l'occasion de présenter notre point de vue au sujet de l'accord à multiples facettes relatif à la politique d'achat aux États-Unis, qui a récemment été conclu entre les gouvernements du Canada et des États-Unis.

Nous félicitons le comité d'avoir organisé ces audiences, qui permettent aux Canadiens de mieux faire connaître leur opinion sur le rôle important que jouent les marchés publics à chaque palier gouvernemental pour ce qui est du développement économique et social.

Le Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile constitue le plus grand syndicat du secteur privé au Canada. Nous représentons plus de 225 000 membres partout au pays dans pratiquement tous les secteurs de l'économie.

Ces dernières années, notre syndicat a consacré beaucoup de stratégies et de campagnes à ce que nous considérons comme une sous-utilisation des politiques sur l'achat de produits canadiens au chapitre de l'approvisionnement en biens et services de tous les ordres de gouvernement. Les politiques sur les produits canadiens, lorsqu'elles sont utilisées correctement, peuvent servir de levier stratégique pour encourager le développement économique et social intérieur, particulièrement pour ce qui est de maintenir un secteur manufacturier solide et dynamique au Canada.

Le climat économique des dernières années au Canada, sans parler des effets dévastateurs de la récession mondiale, a mené à une baisse radicale de la capacité et du nombre d'emplois dans le secteur manufacturier. La valeur toujours élevée du dollar canadien, les tendances actuelles de déséquilibre du commerce mondial et l'absence de politiques interventionnistes hautement nécessaires pour stimuler la croissance économique au-delà du programme de relance du gouvernement, ont mené à la perte de plus de 550 000 emplois dans le secteur manufacturier depuis 2002.

Il s'agit d'emplois directs. Ce chiffre ne tient pas compte des retombées associées et des emplois de la chaîne d'approvisionnement qui en dépendent. Il est choquant de constater qu'aujourd'hui, davantage de Canadiens travaillent dans le secteur des ventes au détail que dans le secteur de la fabrication à valeur ajoutée.

Nous sommes conscients qu'aujourd'hui, nous ne sommes pas ici pour discuter des aléas du secteur manufacturier canadien. Ces remarques fourniront simplement au comité le contexte nécessaire pour mieux saisir l'angle sous lequel nous considérons l'accord d'exemption bilatéral en question.

En ce qui a trait à cet accord particulier, nous aimerions vous exposer deux sujets de préoccupation.

Premièrement, nous sommes sérieusement préoccupés par le fait que cet accord a été négocié et signé sans preuve tangible qu'il garantirait des avantages véritables et mesurables au Canada pour ce qui est d'une activité économique accrue et de la création d'emplois. Nous avons été mécontents d'apprendre, après une conversation instructive et révélatrice avec des représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, qu'aucune analyse coût-avantages n'avait été menée pour déterminer les forces et faiblesses de cet accord pour les Canadiens au chapitre des investissements et des emplois, tant pour les aspects temporaires que permanents de l'accord.

Quant à savoir si le Canada devrait bénéficier de cet accord particulier, pour le moment, cela tient entièrement de la conjecture. Le fait d'estimer les fonds américains qui seront consacrés aux marchés publics chaque année, de tenir pour acquis que les entreprises canadiennes seront capables d'accéder à cet argent et d'espérer que ces entreprises traduiront ces dollars en croissance économique ici, au Canada, est une base dangereuse sur laquelle établir un accord inédit susceptible de modifier les règles du jeu.

Compte tenu de la gravité de cet accord d'exemption quant à notre capacité collective de gérer et de maîtriser notre situation économique, tant à court terme qu'à long terme, il est tout à fait logique de juger fondamental de faire une analyse complète des coûts relatifs à cet accord et de l'éventail de solutions de rechange dont on dispose dans le but de déterminer sa valeur réelle.

C'est pour ces raisons que nous trouvons très difficile de comprendre comment le ministre du Commerce et autres partisans de cette entente peuvent affirmer avec certitude que cet accord garantit à nos deux pays une réciprocité d'accès dans le domaine des marchés publics.

•(1555)

Mme Jenny J.H. Ahn (directrice, Relations gouvernementales, mobilisation des membres et action politique, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile): Cette réciprocité problématique débouche sur notre deuxième source d'inquiétude. Pour nous, l'idée de réciprocité commerciale signifiait uniformiser les règles du jeu du commerce international au moyen de politiques d'encadrement intelligentes. Elle ne voulait pas dire forcer aveuglément et inutilement les pays à détruire leurs politiques socio-économiques ni à adhérer coûte que coûte aux doctrines les plus rigides du libre-échange.

Nous reconnaissons l'importance et l'utilisation quasi universelle des politiques d'achat local, particulièrement dans le domaine des marchés publics. Beaucoup de nos principaux partenaires commerciaux, notamment les États-Unis, l'Union européenne, la Chine et le Japon, qui représentent jusqu'à 90 p. 100 de notre commerce de biens et de services, assortissent sans cesse les contrats d'achat public d'obligations d'achat local. Ils favorisent ainsi leur développement économique tout en encourageant l'investissement étranger. Ces politiques ne sont pas des réactions automatiques à la crise économique.

Les entreprises canadiennes présentes sur la scène internationale ont dû respecter ces obligations et elles continueront de le faire. Sur ce point, le paysage de la concurrence a très peu changé.

Par exemple, l'autobus de New Flyer, à Winnipeg, l'autobus Orion, à Mississauga, ou l'autobus Nova, au Québec, devront respecter des taux de contenu américain, chaque fois que leur fabricant décrochera un contrat aux États-Unis. Bombardier, autre exemple, devra continuer de faire appel à ses diverses usines satellites de matériel roulant de partout dans le monde pour respecter les règles de contenu local. On limitera les exportations de navires construits dans les chantiers navals du Canada.

De fait, le Canada reste l'une des rares puissances économiques mondiales qui se prive, la plupart du temps, des leviers économiques que sont les politiques d'achat local.

En vertu de l'accord en question, il subsistera encore moins de règles permettant d'exiger des fournisseurs qu'ils gardent une proportion des investissements dans notre économie intérieure. Voilà que, en plus, nous dépouillons les autorités infranationales du droit de promulguer de telles règles. Nous risquons d'accélérer le déclin de notre assise manufacturière.

Nous pourrions communiquer au comité une longue liste d'exemples d'occasions manquées par le gouvernement pour qu'une partie au moins de l'argent qu'il consacre aux achats publics revienne dans l'économie canadienne. L'exemple le plus récent est la décision prise par Postes Canada d'acheter en Turquie près de 5 000 nouveaux véhicules postaux légers, sans assortir ce marché de conditions qui auraient permis de se servir de l'argent des contribuables pour stimuler l'activité économique au Canada.

Pourtant, il existe aussi des exemples de politiques d'achat au Canada qui se sont révélées efficaces, ces dernières années, pour stimuler une activité économique notable au pays. Pour l'achat de nouveaux véhicules ferroviaires légers, la ville de Toronto a fixé le contenu canadien à 25 p. 100, ce qui fait que le Canada profitera d'une fraction notable des retombées économiques de ce contrat d'achat public d'une valeur sans précédent de 1,2 milliard de dollars.

En 2008, une analyse du rapport avantages-coûts de l'accord a montré que si l'adjudicataire maintenait une usine au Canada, plus de 1 000 emplois y seraient créés, soit 10 fois le nombre d'emplois créés s'il fallait importer ces voitures. En outre, l'économie était censée profiter de retombées totalisant 400 millions de dollars, soit la moitié environ du coût du projet lui-même.

Même si, plus récemment, l'achat de voitures de métro, au Québec, est assorti d'une obligation de respecter un contenu canadien de 60 p. 100, ce qui est conforme à la clause « Buy American » pour les achats de matériel roulant, un important fabricant chinois a offert d'assembler ces voitures au Canada pour se conformer au règlement favorisant l'achat au Canada. De 750 à 1 000 emplois seraient créés pour des travailleurs canadiens.

Nous estimons, d'après ces exemples et d'après notre interprétation du paysage de la concurrence dans le domaine des achats publics, que l'accord accordant une exemption au Canada ne sert qu'à limiter la capacité des gouvernements canadiens à établir des relations d'égalité en matière de commerce international et à uniformiser les règles du jeu.

•(1600)

Comme les provinces et les territoires du Canada doivent désormais respecter les règles de l'Organisation mondiale du commerce, il est encore plus urgent que le gouvernement fédéral prenne l'initiative d'étudier les mérites d'une éventuelle politique canadienne d'achat chez nous qui serait à la fois équitable et raisonnable.

Je vous remercie de nous avoir donné l'occasion de présenter notre témoignage.

Le président: Merci.

Merci aux deux témoins d'avoir pris exactement le temps qu'il leur était imparti.

Passons maintenant à la période des questions. Dans un premier temps, on allouera sept minutes à chaque intervenant.

Monsieur Cannis, veuillez commencer.

M. John Cannis: Merci, monsieur le président.

Bienvenue à nos témoins.

J'ai écouté très attentivement les trois déclarations. Mes questions porteront surtout sur deux domaines.

Nous savons que l'industrie automobile a beaucoup écopé et trinqué, ces dernières années. Les gouvernements du Canada et des États-Unis — pour ne parler que de ceux-là — sont intervenus et ont essayé de l'aider, en nous disant que nous serions même propriétaires. Propriétaires! Vraiment! c'est plutôt une responsabilité des contribuables de notre pays.

Moi aussi, j'ai été mis devant le fait accompli de l'achat des 4 800 véhicules Ford, si j'ai bien compris. Nous achèterons ces véhicules en Turquie, où se trouvent les chaînes de montage. Jusqu'ici, est-ce que j'ai fait erreur?

M. Angelo DiCaro: Ce que vous dites est exact.

M. John Cannis: Bon. Si j'appuie une compagnie ici — qui n'est pas Ford, par exemple — un fabricant d'automobiles ici au Canada, dont l'industrie va mal, expliquez-moi pourquoi j'importerais des véhicules que je pourrais acheter ici, des véhicules qui, d'après moi, satisfont aux normes canadiennes et qui feront simplement le même travail? Si je fais erreur, veuillez me corriger. Pourquoi acheter ces voitures à l'étranger? Pouvez-vous me nommer une bonne raison? Les prix sont-ils comparables?

M. Angelo DiCaro: Votre question est sensée. D'après nous, il n'y a pas de bonne raison de procéder ainsi. Cela ne veut pas dire que des modèles ne satisfont pas mieux que d'autres aux spécifications des achats publics; la question concerne le maintien d'un certain de contenu local, pour s'assurer qu'une proportion raisonnable de l'argent ayant servi à l'achat soit réinjectée dans l'économie canadienne. Cela me paraît la caractéristique essentielle de tout achat public, y compris dans ce cas.

L'achat de Postes Canada soulève beaucoup de questions. Je ne pourrai pas vous éclairer davantage à ce sujet, parce que je n'ai pas été mêlé à cet achat. À l'époque, nous avons eu l'impression que l'un des modèles canadiens, « Windsor Town and Country », avait été sélectionné parce qu'il possédait les qualités recherchées. Il y a eu un peu de débat public là-dessus.

Nous aurions préféré que le contrat soit exécuté au Canada bien que, encore une fois, je ne veuille pas trop m'avancer sans connaître les détails du contrat lui-même.

J'espère que cela répond bien à votre question.

• (1605)

M. John Cannis: Si quelque chose de semblable arrivait aux États-Unis, aurait-elle la même tournure qu'au Canada?

Mme Jenny J.H. Ahn: Aux États-Unis, d'après moi, la tournure aurait été différente. Malheureusement, nous ne possédons pas de politique d'achat obligeant à respecter un certain taux de contenu canadien quand il s'agit de dépenser l'argent des contribuables. Depuis de nombreuses décennies, les États-Unis sont dotés de ce genre de politique pour que les achats et l'argent des contribuables servent à réinjecter au moins une partie de ces sommes dans l'économie de ce pays.

Il s'agit de deux scénarios absolument différents. Malheureusement, cela ne s'est pas révélé soutenir l'économie canadienne ni aider à conserver ici nos emplois.

M. John Cannis: D'après vous, est-ce que l'achat de ces 4 800 voitures ne nous donne absolument rien? En retirons-nous quelques minuscules avantages? En bénéficions-nous d'une façon ou d'une autre?

M. Angelo DiCaro: La fabrication de ces voitures ne nous procure aucune valeur ajoutée.

M. John Cannis: En profitons-nous autrement? Sur le plan de l'entretien, des pièces de rechange, que sais-je...?

M. Angelo DiCaro: Il y a eu un avis sur d'éventuels travaux pour la pose de décalcomanies ou d'accessoires de cette nature. Il n'y a pas encore eu de confirmation que ce travail se ferait au Canada.

M. John Cannis: Ma dernière question s'adresse à M. Peppard.

Vous avez dit que vous n'avez pas participé aux négociations. Le ministre, qui a eu la gentillesse de nous rencontrer l'autre jour, a mentionné la participation, entre autres joueurs, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. M. Buda a déclaré qu'elle n'a pas participé aux négociations. Alors, pour satisfaire ma curiosité et celle de mes électeurs, que s'est-il vraiment passé? La fédération y a-t-elle participé? Le savez-vous? En tant que tiers, pouvez-vous nous éclairer?

M. Angelo DiCaro: Je suis désolé, mais je ne...

Oh! je suis désolé, vous parliez à...

M. John Cannis: Vous dites que vous n'avez pas participé aux négociations.

M. Angelo DiCaro: Si.

M. John Cannis: On nous a dit...

M. Wayne Peppard: Je peux dire...

M. John Cannis: Allez-y, s'il vous plaît.

M. Wayne Peppard: Je peux dire, grâce à ce que j'ai lu dans le hansard du comité et sur le site, que j'ai uniquement vu que d'importantes associations commerciales participaient aux consultations. D'après notre directeur, à Ottawa, à qui j'ai parlé, aucun de nous ni aucun groupe d'ouvriers n'a participé à une consultation sur ce sujet.

M. John Cannis: Merci, monsieur le président.

Le président: Cela s'est très bien déroulé. Merci.

Passons maintenant à M. Laforest, *for seven minutes*.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest (Saint-Maurice—Champlain, BQ): Merci, monsieur le président.

Bonjour à vous tous.

En premier lieu, j'aurais une question pour M. Peppard. J'aimerais que vous commentiez le commentaire suivant:

Le comité a entendu plusieurs membres du milieu des affaires. Ils nous ont dit qu'ils craignaient que les entreprises américaines concurrentielles aux entreprises canadiennes et québécoises puissent profiter de l'ignorance des administrations américaines. Ces dernières seront dorénavant accessibles pour les entreprises canadiennes par l'entremise des différents marchés publics. Les administrations américaines seront assez sensibles aux entreprises américaines. Celles-ci pourraient profiter de leur ignorance des structures du commerce international ou du droit international pour en fin de compte faire valoir des points de vue uniquement en leur faveur. Ce qui ferait en sorte que les contrats soient accordés à des entreprises américaines, même si elles ne sont pas tout à fait conformes, voire en violation, aux règles du commerce international.

•(1610)

[Traduction]

M. Wayne Peppard: J'oserais dire que nous frayons avec plus fort que nous. Les grandes internationales et les sociétés basées aux États-Unis connaissent très bien les règles du jeu. Comme je l'ai dit dans ma déclaration, les sous-traitants et ceux qui font la livraison aux entrepreneurs principaux seront tenus à l'écart.

Aux États-Unis, cette industrie est très importante. Les Américains savent comment se servir de leurs industries et, de fait, leurs politiques d'achat, au niveau des États et des municipalités, génèrent toute participation canadienne.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: J'ai une deuxième question pour vous, monsieur Peppard.

Globalement, estimez-vous que c'est un bon ou un mauvais accord? Que faudrait-il pour que ça devienne un meilleur accord?

[Traduction]

M. Wayne Peppard: Je pense avoir dit, à la fin de mon exposé, que si nos groupes avaient été consultés, par exemple, les ouvriers, on aurait pu apporter des changements. Je pense que l'accord a été conclu dans le feu du traumatisme économique subi au cours des 18 à 24 derniers mois.

Eu égard aux événements survenus aux États-Unis et à la clause « Buy American », en essayant d'obtenir pour le Canada une exemption, afin de ne pas être laissé à l'écart, nous perdons énormément au change. Je crains que si l'accord, après négociations, devient permanent, au cours des 12 mois à venir, il ne devienne pour nous un boulet.

[Français]

M. Jean-Yves Laforest: Merci.

Ma question s'adresse à Mme Ahn ou à M. DiCaro.

Vous avez dit que, contrairement à ce qui se passe aux États-Unis, il n'y a pas vraiment de politiques d'achat très claires de ce côté-ci de la frontière, que ce soit au Québec ou au Canada en général. J'ajoute que — je vous demanderais de me dire si vous êtes d'accord — c'est comme si le gouvernement actuel craignait vraiment de toujours se confronter à l'administration américaine.

Pourtant, il y a des règles. Vous avez dit qu'il devrait y avoir une certaine équité. Vous avez commencé par parler d'un accord bilatéral. Vous avez dit qu'il devrait y avoir un certain équilibre sur le plan des échanges et des avantages relatifs à chacun des côtés. Le fait de ne pas avoir de politiques d'achat très claires nous pénalise beaucoup.

J'irais même jusqu'à dire que cela s'apparente beaucoup à ce que le gouvernement conservateur fait actuellement, quand il est question de consentir des garanties de prêts aux entreprises forestières.

D'ailleurs, des fonctionnaires du ministère du Commerce international nous ont dit qu'il était très clair que ces garanties de prêts pourraient être admissibles aux accords internationaux, en autant qu'elles ne donnent pas de bénéfices supplémentaires à une entreprise.

J'aimerais que vous nous disiez ce que vous pensez de tout ça.

[Traduction]

Mme Jenny J.H. Ahn: Je suis d'accord. Nous aimerions que les échanges soient mieux équilibrés. Il n'y a pas d'accord commercial ni de politique d'achat équilibrés, si ce n'est un exemple au Québec, puis celui que j'ai mentionné, la politique d'achat que s'est donnée la ville de Toronto, au cours des deux dernières années.

Mais, dans les autres provinces et municipalités du pays, pour parler franchement, il n'y a pas eu d'approche commerciale ni de politique d'achat équilibrées, qui permettent la réinjection dans l'économie canadienne des dollars des contribuables. Je pense que l'accord dont nous parlons en est un exemple. Nous estimons particulièrement que l'argent des contribuables devrait profiter aux contribuables. Bien sûr, nous avons besoin de cet argent pour fortifier et stimuler notre économie.

Il existe des exemples d'accords commerciaux équitables. Dans le passé, cela a été le cas du Pacte de l'auto, mais, malheureusement, il a été rompu. Il existe un exemple de politique claire d'achat, mais il se limite à la ville de Toronto. Nous aimerions qu'il se propage ailleurs et même qu'on l'améliore, parce que cette politique est un peu timide. En effet, Toronto se contente de 25 p. 100 de contenu canadien. Ce pourrait être beaucoup plus. Pourquoi nous contenterions-nous de réinjecter seulement 25 p. 100 de nos dollars canadiens dans notre économie?

Je pense que mon collègue veut ajouter quelque chose.

•(1615)

M. Angelo DiCaro: Oui, très rapidement. Je ne veux pas prendre trop de temps, puisque nous sommes deux à répondre à cette question.

Sur la question précise du commerce équilibré, quand tout le financement des mesures de relance des États-Unis se sera tari, ce pays possédera au bout du compte une politique d'achat très progressiste et très solide pour, disons, les véhicules de transport. Rien ne l'empêchera d'exercer cette politique à l'égard des sociétés canadiennes — et il y en a beaucoup — qui décideront de soumissionner pour les contrats en question.

Réciproquement, si nous faisons un appel d'offres pour un projet d'achat de véhicules de transport, le processus, en vertu des règles de l'OMC, serait ouvert à tous. Tous pourraient soumissionner librement, y compris les États-Unis, alors que, comme vous le savez, nous ne possédons pas de politique semblable à la leur. Voilà un seul exemple du déséquilibre qui existe dans les politiques d'achat en vigueur.

Le président: Merci.

Passons maintenant à M. Julian.

M. Peter Julian (Burnaby—New Westminster, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci à nos trois témoins, qui nous offrent des témoignages très solides et qui soulèvent des motifs très importants de préoccupations. Espérons que nous pourrions vous consulter régulièrement, parce que vous nous communiquez beaucoup de renseignements importants.

Je n'ai pas manqué de relever les critiques que, tous les trois, vous avez faites au sujet de l'absence d'analyse du rapport avantages-coûts de cet accord, qui me semble avoir été singulièrement bâclé.

Je veux questionner M. Peppard spécifiquement sur les politiques municipales d'achat, parce que le ministre Van Loan nous a dit, mardi, quand il a comparu devant le comité, que presque toutes les municipalités avaient des politiques libérales d'achat. Je pense que cette observation a inquiété de nombreux membres du comité, parce que le ministre n'a apporté aucun fait pour l'étayer.

Monsieur Peppard, vous avez dit que beaucoup de municipalités imposaient une large gamme d'obligations en matière d'achats municipaux. Vous avez parlé de politiques de juste salaire ou de salaire-subsistance. Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur les politiques d'achat en vigueur que cet accord menace?

M. Wayne Peppard: Oui, bien sûr. Je peux parler de ma propre ville de Burnaby, où, de fait, nous appliquons une politique de juste salaire. Je sais que la question a fait surface au cours d'une réunion récente du conseil.

On s'est inquiété de l'effet réel de la loi, parce que, à la lecture du texte, rien n'est explicite. D'après le texte, les compensations semblent s'appliquer de fait aux justes salaires, aux achats locaux. Quand on essaie de stimuler l'économie locale grâce aux entrepreneurs et aux fournisseurs de biens et services locaux, la survie de ces agents peut être menacée.

M. Peter Julian: Je vous remercie. Il faut souligner que Burnaby, en Colombie-Britannique, a été proclamée la ville la mieux administrée au pays par le magazine *Macleans*. On voit donc que les politiques de la Ville portent fruit, et ce sont les citoyens qui en profitent.

Monsieur DiCaro et madame Ahn, j'aimerais que vous nous en disiez davantage à propos des problèmes que vous avez soulevés concernant la politique privilégiant les achats au Canada et le fait que nous ayons perdu environ 550 000 emplois dans le secteur manufacturier canadien au cours des dernières années. Les défenseurs des politiques actuelles du gouvernement se plaisent à dire que le Canada travaille de pair avec les États-Unis, mais quand on examine ces chiffres, on s'aperçoit que le Canada en fait de moins en moins. C'est la réalité fondamentale.

Comme les politiques d'achats nationaux font une telle différence, et comme presque tous les pays industrialisés du monde ont mis en place des politiques de ce genre, pouvez-vous nous dire pourquoi, selon vous, le gouvernement hésite tant à adopter une politique d'achats nationaux? Pouvez-vous aussi nous dresser la liste des occasions dont on aurait pu profiter s'il en avait été autrement? Je

crois que ce serait utile que les membres du comité aient une liste des occasions que le gouvernement a manquées de créer des emplois et de stimuler la création d'emplois à valeur ajoutée que veulent voir la plupart des Canadiens.

• (1620)

M. Angelo DiCaro: Il y a probablement plusieurs facteurs qui font hésiter le gouvernement canadien à établir des politiques d'achats nationaux qui cadrent avec celles des pays avec lesquels nous faisons des affaires. Parfois, on a l'impression que le Canada veut garder son image de boy scout dans les affaires de commerce international, et qu'il va suivre coûte que coûte les doctrines d'achats libres et non contrôlés. Par contre, ce n'est pas l'attitude qu'adoptent nos principaux partenaires commerciaux, alors on se retrouve avec une drôle de situation entre les mains.

Je pourrais aussi vous parler de l'utilisation réelle, directe et intelligente des fonds d'approvisionnement par la Ville de Toronto. Jenny a parlé du contrat de rail léger de 1,2 milliard de dollars, mais avant qu'il ne soit conclu, il y a eu un appel d'offres pour remettre à neuf les wagons de métro. Sous la direction de la Ville de Toronto, ce contrat a aussi été attribué à une entreprise canadienne, puisqu'il était plus avantageux de les fabriquer au Canada et que cela procurait des retours sur les investissements des contribuables. Cela semble être un argument logique, mais c'est à cause de ces politiques qu'on a pu sauver la dernière usine de wagons haute technologie du Canada.

Si nous voulons faire concurrence aux joueurs internationaux pour obtenir les fonds publics et privés injectés dans ces projets, nous devons absolument faire le point sur la stratégie que nous voulons employer et déterminer dans quelles industries nous voulons imposer notre leadership. Si notre philosophie est de laisser le marché décider, en se disant « que le meilleur gagne »... À date, cette approche ne semble pas nous réussir, alors je crois qu'il est inutile de continuer dans cette direction.

M. Peter Julian: Merci.

J'aimerais que l'on revienne sur la question de la perte d'emplois, en fait de qualité et de quantité, ainsi que des retombées économiques découlant de la mise en place de politiques d'achats intelligentes.

Monsieur Peppard, vous avez indiqué que le problème ne se limitait pas à la quantité d'emplois perdus. Quand on accorde des contrats à des entreprises étrangères, nous perdons aussi des emplois d'ingénieurs au Canada et d'autres emplois qui sont généralement mieux rémunérés et qui nous assurent une qualité de produits supérieure. Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

Aussi, depuis quelques années, on constate que de plus en plus d'entreprises font appel à des travailleurs étrangers temporaires qui ne sont pas soumis aux mêmes conditions que les autres travailleurs, en ce qui a trait aux règlements en matière de santé et sécurité et au salaire minimum, entre autres. Pouvez-vous nous faire part de vos commentaires là-dessus?

Je demanderais aussi à M. DiCaro et à Mme Ahn de commenter les avantages économiques dont vous avez fait mention à propos de la règle de 10, c'est-à-dire que le fait d'exiger un contenu canadien dans le cadre du contrat de tramways à Toronto a rapporté 10 fois plus que si le contrat avait été attribué à une entreprise étrangère, et cette dernière option semble être la politique actuelle du gouvernement. Pouvez-vous citer des études qui démontrent les avantages des politiques d'achats nationaux, et notamment les retombées réelles pour les contribuables et les collectivités du Canada?

Ce sont toutes les questions que j'avais.

M. Wayne Peppard: Je peux vous donner deux exemples qui nous ont récemment donné du fil à retordre ici, en Colombie-Britannique.

Laissez-moi premièrement vous parler de la construction des nouveaux traversiers. Depuis de nombreuses années, l'industrie de la construction navale est très florissante en Colombie-Britannique. Pourtant, le gouvernement provincial a décidé de faire construire ces traversiers en Allemagne, aux dépens de l'industrie navale d'ici, en Colombie-Britannique. Je peux vous dire qu'aux États-Unis, en vertu de leurs politiques d'achat, une telle situation ne se serait jamais produite. Ils protègent leur industrie, leur industrie navale.

Le deuxième exemple que je peux vous donner est celui-ci. Hier, j'étais à Esquimalt, où Travaux publics a acheté une grue de 5,5 millions de dollars d'une entreprise finlandaise, une machine qui a été construite en Chine avant d'être expédiée au Canada. Vingt-cinq travailleurs chinois attendent d'assembler la grue sur les quais d'Esquimalt. Pas un sou de cet investissement ne reviendra au Canada, pas un.

Ce sont deux exemples très précis.

Pour ce qui est des travailleurs étrangers, nous avons découvert des choses dans le cadre du projet d'investissement fédéral de construction d'une voie rapide depuis l'aéroport avant les Olympiques. Nous avons appris que beaucoup des travailleurs étrangers dits « spécialisés », l'échappatoire qu'utilisent les grosses compagnies pour embaucher des travailleurs étrangers, gagnaient moins de 5 \$ de l'heure.

Nous avons dû nous attaquer à ce problème, car ni le gouvernement fédéral ni le gouvernement provincial ne semblait vouloir intervenir. Nous avons pris le dossier en main. Nous avons signalé le problème, et nous nous battons toujours pour remédier à la situation. Et il y a beaucoup de ces exemples sur le pont Golden Ears. Nous avons trouvé des travailleurs philippins qui habitaient à sept, huit ou neuf dans un même appartement. C'est ce genre de personnes qui échappent au système. Ce sont ceux qui sont forcés à travailler. Une fois les projets terminés, les travailleurs étrangers temporaires sont nombreux à choisir l'économie clandestine plutôt que de retourner à la maison.

Beaucoup de problèmes se posent autour des investissements. Nous devons avoir une vue d'ensemble de la situation. Il faut examiner tous les régimes impliqués lorsque nous invitons des étrangers à venir travailler ici.

● (1625)

Le président: Merci de vos réponses.

Nous allons maintenant passer de ce côté-ci de la table. La parole est à M. Holder.

Nous devons probablement abrégé notre deuxième ronde de questions, mais si vous souhaitez partager votre temps, monsieur Holder, c'est votre choix. Vous avez sept minutes.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci.

C'est avec plaisir que je vais partager mon temps de parole avec M. Trost.

Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos invités à la séance d'aujourd'hui.

La toute première question qui a été posée aujourd'hui était très intéressante. J'ai en effet très hâte qu'on commence à parler d'un accord sur les marchés publics qui privilégient les achats en Turquie, car nous pourrions alors entamer un dialogue sur l'approche à adopter

pour protéger les intérêts de tous. Je suis persuadé que nous ferons preuve d'une grande diligence.

Monsieur Peppard, merci de vos commentaires. Je dois avouer qu'il est encourageant de vous entendre dire que la reprise économique semble aller bon train. Je suis heureux que vous ayez su le reconnaître.

Cependant, je ne suis pas certain de comprendre votre point de vue. Dans vos premiers commentaires, vous sembliez vouloir vous éloigner du protectionnisme, car vous parliez de l'accès aux marchés. Pouvez-vous brièvement m'apporter quelques précisions à ce sujet? Pensez-vous qu'il faudrait être moins protectionnistes? Je veux être certain de bien comprendre.

M. Wayne Peppard: Je suis du même avis que mes collègues des TCA à ce propos, soit qu'une politique intelligente d'achats nationaux n'a rien à voir avec du protectionnisme. C'est plutôt un moyen de stimuler et de renforcer nos économies locale, provinciale et fédérale.

Si cela implique d'établir des relations commerciales en vertu d'une politique privilégiant les achats nationaux plutôt qu'en réaction à des politiques d'achats aux États-Unis, en Turquie ou ailleurs, nous devons d'abord nous assurer d'avoir une politique d'achats nationaux qui est vraiment efficace. De cette façon, je saurai que mes impôts vont servir avant tout à faire travailler les Canadiens (je ne parle pas d'exclusivité, mais de priorité) et à permettre d'investir cet argent au Canada, auprès de nos entrepreneurs et de nos fournisseurs de biens et de services.

M. Ed Holder: Merci.

Permettez-moi de citer Michael Buda de la Fédération canadienne des municipalités, qui a déclaré ceci: « La grande majorité des marchés publics des municipalités canadiennes sont ouverts, tout comme le sont la grande majorité des marchés publics à l'échelle des États-Unis et de ses États. »

Monsieur DiCaro, j'ai une question à vous poser. Avez-vous appuyé la décision du gouvernement d'investir dans General Motors et Chrysler?

M. Angelo DiCaro: Les travailleurs ont soutenu cette décision.

● (1630)

M. Ed Holder: Pouvez-vous répéter, je vous prie? Je n'ai pas entendu.

M. Angelo DiCaro: Oui, les Travailleurs canadiens de l'automobile ont appuyé cette initiative.

M. Ed Holder: Je suis heureux de vous l'entendre dire. C'est tout de même intéressant, car un peu plus de 80 p. 100 de nos exportations vont aux États-Unis, alors la position du secteur manufacturier canadien...

Jessaie de comprendre votre raisonnement, car vous semblez vous contredire. Vous êtes en faveur de l'adoption d'une politique d'achats au Canada parce qu'elle servirait vos intérêts, mais vous dites le contraire quand il s'agit de l'exportation de nos produits. Je suis un peu confus. Pourriez-vous m'aider à y voir un peu plus clair?

M. Angelo DiCaro: Bien sûr, sans problème. Quand nous parlons de l'établissement d'une politique privilégiant les achats au Canada, semblable aux politiques adoptées ailleurs dans le monde, nous faisons précisément référence aux marchés publics. Nous reconnaissons qu'une quantité incroyable d'investissements privés sont faits d'une part et d'autre de la frontière; nous appuyons le commerce encadré et nous serions très heureux si le Pacte de l'automobile canado-américain devait être rétabli.

Mais si vous pensez que notre intention est de fermer nos marchés à tous ceux qui veulent acheter des produits étrangers plutôt que des produits canadiens, sachez que ce n'est absolument pas ce que nous préconisons. Les politiques d'achats nationaux sont là pour guider les marchés gouvernementaux, pour garantir qu'au moins une partie de l'argent investi profite à l'économie canadienne.

M. Ed Holder: Je suis d'accord avec vous là-dessus, monsieur. Nous ne voulons certainement pas empêcher les États-Unis d'accéder à nos marchés, mais je maintiens que vos arguments sont quelque peu contradictoires.

Je note que Jean-Michel Laurin, des Manufacturiers et exportateurs du Canada a affirmé que les marchés provinciaux et territoriaux étaient généralement déjà accessibles aux entreprises américaines. Les entreprises canadiennes sont habituées de faire face à la concurrence. Je vous dirais même que les gens d'affaires qui sont venus témoigner devant nous nous on dit qu'avec les travailleurs compétents que nous avons au Canada, ils seraient en mesure de faire concurrence et de remporter la mise, si seulement on leur en donnait la chance, parce que ce n'est pas le cas en ce moment.

Allez-y, monsieur Trost.

M. Brad Trost: Merci, monsieur Holder.

Je vais poursuivre dans le même ordre d'idées que M. Holder. Vous avez indiqué que 25 milliards de dollars en marchés publics canadiens étaient maintenant ouverts aux États-Unis, mais vous avez aussi dit à M. Julian qu'on avait mis certaines mesures de protection en place pour les marchés canadiens à l'échelon local.

Savez-vous à combien se chiffrent, en dollars, les marchés qui étaient protégés des États-Unis? J'imagine que ce n'est pas le salaire minimum qui aurait freiné les États-Unis, parce que le salaire minimum est supérieur à 5 \$ de l'heure là-bas. Connaissez-vous la valeur monétaire des marchés qui étaient protégés?

M. Wayne Peppard: Non, je l'ignore.

M. Brad Trost: Vous prenez plus ou moins le montant global et vous estimez grossièrement qu'une certaine portion a été protégée. C'est la façon dont je vois les choses.

M. Wayne Peppard: Je me basais sur les informations que j'ai recueillies dans les délibérations du comité publiées dans le hansard.

M. Brad Trost: Je comprends. Ce n'est pas toujours évident d'obtenir des chiffres aussi bien gardés.

Vous avez aussi indiqué que le Pacte de l'automobile était à votre sens un bon accord commercial. Dans les 20 à 30 dernières années, est-ce que le gouvernement fédéral a déjà appliqué d'autres accords commerciaux, ou même des accords interprovinciaux, que vous jugeriez efficaces? Je présume que les accords à venir avec la Colombie et l'accord sur le bois d'oeuvre, entre autres, ne sont pas de ce nombre. Pouvez-vous me donner quelques exemples d'accords qui seraient satisfaisants selon vous?

M. Angelo DiCaro: Tout accord commercial conclu doit être valide et compris selon ses propres particularités. Je pense que je ne surprendrai personne en affirmant que les TCA et les syndicats progressistes du Canada ont quelque peu sourcillé quand certains de ces accords commerciaux ont été conclus, particulièrement au cours des 20 à 30 dernières années.

Souvent, nous ne participons pas au processus de négociation de ces accords commerciaux. Nous aurions certainement beaucoup de choses à dire lors de la négociation de ces marchés.

M. Brad Trost: Vous êtes conscient toutefois que ces accords commerciaux doivent être avantageux de part et d'autre. Je me

souviens que l'accord commercial conclu avec la Norvège avait été critiqué, en raison de la construction navale. Avec la Colombie, on invoque les droits de l'homme comme argument. Pour le bois d'oeuvre, nous avons conclu un mauvais marché. Je me doute que quelque chose se présentera bientôt à propos de la Jordanie — en passant, c'était du sarcasme.

Je ne suis pas certain de comprendre ce que vous considérez comme un bon marché. J'ai compris ce que vous disiez, mais votre message n'est pas différent du mien, c'est-à-dire que le mouvement syndicaliste a tendance à se montrer sceptique à l'égard de presque tous les accords commerciaux.

●(1635)

Le président: Très bien. Merci, monsieur Trost.

Je crois que nous pouvons essayer d'y aller avec une deuxième ronde très rapidement. Nous entendrons d'abord M. Brison, pour une ronde rapide de cinq minutes, puis ce sera au tour de M. Allison.

L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.): Merci beaucoup à nos témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

J'ai quelques questions à vous poser.

Ma première question porte sur la nature quelque peu déséquilibrée de cet accord, soit de un milliard de dollars de nouveaux accès pour les entreprises canadiennes, contre 25 milliards de dollars pour les entreprises américaines. Je suis d'accord avec vous pour dire qu'on ne semble pas avoir fait d'analyse substantielle des accès en fait de valeur monétaire. Les questions que nous avons posées au ministre et à ses représentants nous ont permis de le confirmer; en fait, le gouvernement n'avait pas fait preuve de toute la diligence voulue.

J'ai donc certaines réserves à l'égard de ce marché, et je partage vos inquiétudes. Toutefois, j'aimerais en savoir plus sur votre proposition de favoriser davantage de politiques privilégiant les achats au Canada. J'aurais tendance à croire que de réduire les obstacles, et pas de les accroître, entre nos deux économies serait en fait dans l'intérêt du Canada, et de façon disproportionnée. Si on pense à la mesure dans laquelle nous dépendons de leurs marchés, par rapport à celle dans laquelle ils dépendent des nôtres, il y a lieu de croire que des mesures réciproques — des mesures protectionnistes — désavantageraient de beaucoup les entreprises canadiennes, en raison de cette disparité entre la dépendance relative de nos deux pays sur les marchés de l'autre.

J'aimerais beaucoup que vous nous expliquiez pourquoi certaines mesures réciproques d'achats nationaux avantageraient les entreprises canadiennes. Je peux comprendre que de telles politiques avantagent les États-Unis, parce qu'ils disposent de marchés très importants. Je m'opposerais à cette idée, et je pense que toute barrière artificielle pour le commerce entre nos deux pays aurait pour effet de sacrifier des emplois de part et d'autre de la frontière, mais je ne vois pas quels seraient les avantages de mesures protectionnistes du point de vue du Canada. Pourriez-vous nous donner plus de détails à ce sujet?

Mme Jenny J.H. Ahn: Notre position ne consiste pas à demander de fermer la frontière et d'interdire l'accès aux autres marchés, particulièrement celui des États-Unis. Nous considérons simplement qu'il est préférable de dépenser les deniers publics au pays. Sans aller jusqu'à dire qu'il faut tout dépenser ici, nous croyons qu'il faut garantir un certain pourcentage de contenu ou de travail canadien. Nous comprenons cependant que l'on confie une partie des travaux aux États-Unis, par exemple, en raison de notre étroite relation avec ce pays.

Mais au chapitre de la gestion du commerce ou du maintien de nos relations avec divers pays ou marchés — les États-Unis, par exemple —, nous ne comprenons pas pourquoi notre gouvernement est incapable de défendre les intérêts de l'économie canadienne et, bien franchement, des travailleurs canadiens.

Nous voyons ce qui se passe lorsqu'il y a de bons emplois ici, au Canada. Jetons un coup d'oeil au secteur de l'automobile, par exemple. Si nous maintenions les emplois, fort bien rémunérés, de ce secteur, nous savons que chacun de ces emplois assure le maintien d'environ sept emplois dérivés; il ne s'agit donc pas simplement de création ou de maintien d'emplois, mais également d'argent qui retourne dans l'économie. En ce qui concerne l'industrie aérospatiale, nous savons que chaque emploi dans ce secteur assure le maintien d'environ huit emplois dérivés.

Nous croyons qu'il existe des avantages généralisés à garder autant d'emplois que possible au pays; cependant, ici encore, lorsque nous donnons des exemples et discutons des politiques d'approvisionnement, nous ne disons pas que tout le travail doit s'effectuer ici. Nous comprenons qu'une partie du travail sera confiée aux États-Unis.

Tout s'est bien déroulé avec les États-Unis par le passé; mais comme nous avons assisté à une augmentation des pertes d'emplois dans le secteur manufacturier, il faut que le gouvernement détermine comment nous pouvons garder certains de ces emplois au pays tout en maintenant nos relations avec les États-Unis.

• (1640)

L'hon. Scott Brison: Si nous voulons obtenir des propositions favorisant l'achat au Canada, ne croyez-vous pas que nous risquons d'inciter le Congrès américain, qui est largement protectionniste, à restreindre encore plus notre accès au marché? Avez-vous pensé, par exemple, aux pertes d'emplois canadiens que pourrait subir notre économie très axée sur les exportations si les mesures prises pour protéger notre marché national relativement restreint poussaient les États-Unis à restreindre notre accès à leur énorme marché, qui est absolument crucial pour nous?

M. Angelo DiCaro: Voilà une excellente question. Je crois que cet aspect a également une facette idéologique. Si le Canada décidait demain d'instituer pour le matériel roulant une politique favorisant l'achat canadien qui serait, par exemple, similaire ou identique à la politique des États-Unis favorisant l'achat américain, il pourrait y avoir divergence d'opinions. Mais je vois mal comment les États-Unis pourraient justifier le déclenchement d'une guerre commerciale, alors que tout ce que nous aurions fait, c'est égaliser les chances dans cette industrie.

L'hon. Scott Brison: J'ai une dernière remarque à formuler.

Je suis d'accord. Comme j'ai déjà été ministre des Travaux publics, je me suis occupé des marchés publics, et il a été notamment question de l'industrie aérospatiale. Dans certaines industries stratégiques, comme celles de la défense et de l'aérospatiale, les marchés publics du gouvernement sont absolument essentiels à la validation et à la vente à l'étranger des produits des entreprises. J'ai

mentionné des industries stratégiques comme la défense et l'aérospatiale, où nous pouvons faire davantage.

Nous pouvons respecter nos lois et nos ententes commerciales, mais parfois, je crois que nous courons le risque d'être plus catholiques que le pape. Dans ces domaines, nous pouvons être bien plus audacieux à certains égards, comme le font d'autres pays.

Je conviens donc avec vous que dans certaines industries stratégiques, le gouvernement peut, dans le cadre des marchés publics, jouer un rôle pour contribuer aux efforts déployés pour instituer des champions nationaux, et que d'autres pays s'en sortent potentiellement mieux à cet égard. Mais je vous remercie beaucoup de votre intervention.

Le président: Merci.

Je vous remercie pour la référence au pape. Je m'abstiendrai de faire un commentaire.

Monsieur Allison, je vous laisse le soin de conclure. Vous disposez de cinq minutes.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest—Glanbrook, PCC): Je vous remercie beaucoup.

Je tiens également à remercier nos invités de témoigner aujourd'hui.

Wayne, j'ai une question à vous poser. Je suis sensible à vos propos sur les grandes sociétés qui arrivent avec peut-être tous leurs employés; vous n'y pouvez pas grand-chose, et nous n'avons pas beaucoup d'emplois. Je veux simplement savoir si c'est l'exception ou la règle.

La petite ville que je représente a été, il y a quelques années, le théâtre d'un important projet de maison de soins infirmiers. L'un des avantages de ce projet, c'est que même si des entrepreneurs de l'extérieur y ont participé, une bonne partie des travaux de sous-traitance ont été réalisés par des gens de l'endroit. Dans le cas des Jeux olympiques, les choses se sont peut-être passées un peu différemment, étant donné que les délais étaient serrés. On n'a peut-être pas pu bénéficier des mêmes avantages. Mais selon vous, est-ce l'exception ou la règle quand les entreprises viennent de l'extérieur, mais permettent aux sous-contractants locaux de participer aux projets? C'est peut-être une solution à envisager lorsque nous examinerons le problème dans l'avenir.

Quelle a été votre expérience à cet égard dans l'ensemble, Wayne? Est-ce que la manière dont les choses se sont passées pour les Jeux olympiques constitue l'exception ou la norme?

M. Wayne Peppard: Eh bien, je ne veux certainement pas donner l'impression que je suis contre le recours aux services de travailleurs étrangers. Je connais la situation démographique dans notre industrie. Ce que je voudrais, c'est que le financement des infrastructures publiques dans le cadre des marchés du gouvernement prévôit au moins certaines mesures qui permettraient de stimuler les marchés locaux afin que les personnes dont vous parlez dans les petites communautés puissent en profiter également.

J'ai parlé hier de la visite à Esquimalt pour voir la grue qui est arrivée de Chine. Quand je parle à un apprenti qui est sans travail... Par exemple, le taux de chômage des monteurs de charpentes métalliques est d'environ 50 p. 100 sur l'île. La situation peut sembler florissante dans la vallée du bas Fraser, mais ce n'est pas le cas sur l'île. Lorsque je parle à l'apprenti de Nanaimo qui se trouve là, il me dit: « À quoi bon effectuer un stage si c'est à cela que l'on va en arriver? »

Je fais ce travail depuis environ six ans maintenant. J'ai vu la situation empirer constamment avec l'arrivée des grandes sociétés. Fortes d'avis concernant l'impact sur le marché du travail et d'un accès spécialisé à nos marchés, elles font entrer au pays des employés de l'étranger pour effectuer le travail que nous pouvons faire. Je peux comprendre que l'on agisse ainsi lorsque l'économie est florissante, comme c'était le cas avant que la situation ne se dégrade, il y a deux novembres. L'industrie avait alors le vent dans les voiles en Colombie-Britannique, et nous avions besoin du maximum de travailleurs.

Mais si cette pratique va également devenir la norme en période économique difficile, alors nous ne formons pas nos travailleurs pour qu'ils acquièrent les qualifications dont nous allons avoir besoin pour que notre marché demeure concurrentiel, même ici, au pays. Voilà qui jette le discrédit sur le gouvernement fédéral, peu importe celui qui est au pouvoir, ou le gouvernement provincial, lorsque ces derniers laissent les choses aller et n'interviennent pas pour améliorer la situation en adoptant les ensembles de mesures législatives nécessaires.

● (1645)

M. Dean Allison: Merci beaucoup.

Le président: Merci.

C'est sur ces propos que prend fin la comparution de ce groupe de témoins.

Je tiens à remercier de nouveau nos témoins de Vancouver et de Toronto d'être venus aujourd'hui. Vous nous avez considérablement aidés.

Nous terminons donc cette partie de la séance. Je vous remercie de nouveau d'avoir comparu.

M. Wayne Peppard: Merci beaucoup.

M. Angelo DiCaro: Merci beaucoup.

Mme Jenny J.H. Ahn: Merci.

Le président: Je demanderai aux membres du comité de patienter quelques instants. J'aimerais que nous nous réunissions brièvement à huis clos pour discuter des travaux à venir et terminer l'étude sur les marchés publics.

[La séance se poursuit à huis clos]

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5*

*If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5*

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

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