



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 005 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 19 novembre 2013

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 19 novembre 2013

•(0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): La séance est ouverte.

Je souhaite remercier le comité et les témoins d'être ici.

Nous poursuivons notre étude de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. C'est un accord très prometteur.

Permettez-moi de rappeler au comité que nous voyagerons à Halifax la semaine prochaine pour y tenir des audiences.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, et avant de présenter les deux témoins que nous entendrons durant la première heure, je dois aborder des questions de cuisine interne. En fait, il s'agit d'une explication de l'ordre des interventions indiqué à l'ordre du jour.

Nous sommes saisis d'une motion, que je permettrai à M. Davies de présenter.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président.

En effet, j'ai déposé une motion, qui est en fait une explication. Elle témoigne de l'entente conclue entre les partis au sujet de l'ordre des intervenants lors de l'interrogation des témoins. Lorsque nous nous sommes entendus, le libellé ne correspondait pas à la façon dont nous voulions procéder. Cette motion rectifie la situation, et c'est pourquoi je la dépose.

Le président: Très bien. Passons au vote.

(La motion est adoptée)

Le président: Passons maintenant à nos témoins. Nous recevons M. Jerry Dias, président national d'Unifor, accompagné de M. DiCaro.

Vous avez la parole, monsieur; vous disposez de 10 minutes.

M. Jerry Dias (président national, Unifor): Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité.

Unifor représente plus de 300 000 travailleuses et travailleurs dans presque tous les secteurs de l'économie canadienne. Unifor est également le plus grand syndicat du secteur privé au Canada. Je suis accompagné d'Angelo DiCaro, un représentant national de notre service de recherche.

Je tiens premièrement à vous remercier de nous avoir invités à vous faire part de nos réflexions concernant l'accord économique et commercial global proposé.

Notre syndicat a suivi les négociations de cet accord, dans la mesure de ses capacités, depuis le début des pourparlers, en 2009. Nous avons formulé des critiques au sujet de cet accord, à bien des égards. Plus particulièrement, nous déplorons la façon dont cet accord a été négocié, sans la participation pleine et entière des syndicats, des ONG environnementales et d'autres groupes de la

société civile du Canada. L'AECG est un accord commercial qui se distingue de tous les autres que nous avons déjà vus, et pourtant les préoccupations du public soulevées par les travailleurs et d'autres groupes ont été marginalisées et laissées de côté. Cela a créé un climat de débat malsain sur un accord qui touche plusieurs domaines de la vie publique.

L'AECG est beaucoup plus vaste que la simple élimination des tarifs transfrontaliers. En fait, il a des répercussions sur les politiques publiques, la politique d'approvisionnement, la politique en matière de propriété étrangère et la gouvernance locale qui, auparavant, n'étaient pas touchées par les accords commerciaux que le Canada signait avec d'autres pays. L'accord octroie des droits nouveaux aux entreprises européennes, et il s'agit du premier accord commercial bilatéral à lier nos provinces, territoires et municipalités. Pour les gouvernements locaux, cela signifie que de nouvelles règles s'appliquent à la manière dont ils se procurent des services, fixent des politiques de développement régional, construisent des écoles et des hôpitaux, investissent dans les transports en commun, etc.

Pour toutes ces raisons, et d'autres encore auxquelles je reviendrai, l'accord nous inquiète au plus haut point. Je tiens à préciser notre position. Nous reconnaissons que le développement du commerce avec l'Europe peut s'avérer une bonne chose. Nous l'avons toujours dit. Et chaque accord commercial présente des points positifs pour certaines industries et des sujets d'inquiétude pour d'autres. L'essentiel, à notre avis, est de trouver comment l'AECG établit un équilibre entre les avantages et les inconvénients, puis de déterminer s'il est dans l'intérêt des Canadiens.

Je serai franc. Nous n'avons pas encore vu le texte intégral ayant servi aux négociations de l'accord. Personne ne l'a vu. Et c'est pourquoi il est impossible d'évaluer en détail les conséquences que cet accord pourrait avoir pour nos membres et les travailleurs canadiens en général.

Nous sommes reconnaissants de l'information diffusée à ce jour par le gouvernement fédéral. Cela dit, cette information ne donne pas un point de vue objectif de l'accord, mais plutôt un point de vue biaisé sur tous les prétendus avantages de l'accord. L'information donnée ressemble davantage à une campagne publicitaire qu'à une véritable discussion politique. Et ce n'est tout simplement pas suffisant. Tout gouvernement qui exagère les points positifs et minimise les points négatifs agit de façon irresponsable. Les Canadiens ne retirent pas automatiquement un avantage du simple fait que nous signons un accord commercial. C'est pourquoi j'espère que le texte intégral de l'accord sera rendu public dans les plus brefs délais.

Unifor représente des travailleuses et des travailleurs dans de nombreux secteurs qui se retrouvent dans la ligne de mire de cet accord. Et nos membres ont, évidemment, d'importantes questions et préoccupations, tout comme moi d'ailleurs. J'aimerais commencer en disant quelques mots à propos des répercussions qu'aura l'AECG proposé sur l'industrie automobile au Canada, laquelle est un important secteur tant pour notre syndicat que pour l'ensemble de l'économie canadienne. Dans le commerce de l'automobile, le Canada part d'une position, disons, défavorable par rapport à l'Union européenne. En 2012, nous avons importé pour 5,6 milliards de dollars de produits automobiles en provenance de l'Union européenne, ce qui est un nouveau record. La plupart de ces importations consistaient en des véhicules finis.

Nos importations d'automobiles provenant de l'Union européenne ont plus que doublé depuis 1999. Les constructeurs d'automobiles européens ont augmenté leur part de marché au Canada plus rapidement qu'aucun autre groupe de producteurs au cours de cette période. La même année, nous n'avons exporté que pour 269 millions de dollars de produits, dont la plupart étaient des pièces automobiles. Nos exportations vers l'Union européenne ont baissé d'environ la moitié depuis 1999. Alors, quand on fait le bilan des dommages, on obtient un énorme déficit commercial de plus de 5 milliards de dollars. À lui seul, le déficit commercial dans le secteur de l'automobile représente près de la moitié de la totalité de notre déficit sur marchandises avec l'Union européenne. Ce déséquilibre a même empiré depuis le début de l'année. Nos exportations d'automobiles vers l'Union européenne ont chuté de 16 % par rapport à l'année précédente. Nous avons importé 22 fois plus de produits automobiles européens que nous n'en avons exporté vers l'Union européenne. C'est le plus important déséquilibre jamais enregistré dans notre commerce bilatéral du secteur automobile.

Mettons les choses au clair en ce qui concerne les secteurs de l'automobile du Canada et de l'Europe. Tout d'abord, les marques européennes vendent ici surtout des véhicules de luxe, produits dans ses usines en Europe qui desservent le marché mondial. En revanche, les véhicules que nous produisons au Canada sont principalement conçus pour des consommateurs nord-américains. Il s'agit de voitures plus grosses et plus puissantes. Ces produits ne pourront jamais occuper en Europe autre chose qu'un créneau de marché.

Si l'on saisit bien cette dynamique, on comprendra également que les tarifs douaniers ont bien peu à voir dans le déséquilibre actuel. Ce déséquilibre est la manifestation de facteurs structurels ancrés plus profondément dans notre industrie. Il témoigne également d'une appréciation de 15 % du dollar canadien par rapport à l'euro. Enfin, la fragilité du marché européen est également en cause.

Plus nos importations dépassent nos exportations, plus notre industrie se porte mal. L'AECG n'y changera rien. En fait, nous pensons que notre relation bilatérale avec l'Europe ne pourra que se détériorer davantage si l'AECG est conclu. Comme je l'ai dit, je n'ai pas encore vu le texte de l'accord, mais je crois comprendre que les négociateurs ont assoupli les règles qui définissent ce qu'est une voiture fabriquée au Canada.

● (0850)

Cette idée semble avoir du bon sens, étant donné la grande intégration du marché nord-américain et le fait que le Canada n'est qu'un pays producteur d'automobiles parmi d'autres. Aux termes de l'accord, nous pourrions vendre des véhicules en Europe, en franchise de droits de douane, même s'ils ne contiennent que 20 % d'éléments produits au Canada, jusqu'à concurrence de 100 000 véhicules. Certains croient, à tort, que cela veut dire que le Canada vendra 100 000 véhicules en Europe en vertu de l'accord. Or, rien n'est plus

faux. À l'heure actuelle, nous ne vendons que quelques milliers de véhicules chaque année en Europe. Avec beaucoup de chance, sous l'accord, ce nombre atteindra 10 000. Le plafond aurait pu être fixé à un million de véhicules, et ça n'aurait rien changé.

Est-ce que l'accord sonne le glas de l'industrie automobile au Canada? Sûrement pas. Par contre, cela se traduira par un plus grand nombre de ventes perdues et, en définitive, un plus grand nombre d'emplois perdus. Toutes les personnes de l'industrie avec qui je m'entretiens sont d'avis que l'industrie automobile du Canada ne gagnera rien de cet accord. On ne peut que se demander quelle sera l'étendue des dommages.

Mais ce n'est pas seulement le secteur automobile qui pose problème. Nous avons également un déséquilibre commercial avec l'Union européenne dans le secteur des produits de bois. Nous importons 10 fois plus de meubles de l'Europe que nous en vendons là-bas. Il n'est pas avantageux pour nous de nous contenter de vendre du bois à peine transformé à l'Europe pour le voir revenir sous forme de meubles chers. De plus, l'augmentation prévue de prix des médicaments rajoutera encore davantage de pression sur notre secteur des soins de santé. C'est un secteur qui souffre déjà d'un manque chronique de personnel. Par ailleurs, en dépouillant les administrations de leurs droits d'imposer des politiques d'achat local, nous limitons le potentiel de croissance de notre important secteur du transport en commun. Et la liste continue. Je vous exhorte à lire par vous-mêmes notre exposé écrit afin de mieux connaître nos préoccupations relativement à tous les secteurs.

L'économiste d'Unifor, Jim Stanford, prévoit que l'accord pourrait coûter au Canada quelque 150 000 emplois dans le secteur de la fabrication. Il s'agit là d'un scénario de la pire éventualité fondé sur divers facteurs, mais même le scénario de la meilleure éventualité nous coûterait des dizaines de milliers d'emplois. Pourquoi le secteur de la fabrication est-il si durement touché? Eh bien, c'est parce que nous vendons surtout des matières brutes en Europe, tandis qu'ils nous vendent en échange des biens de consommation à forte valeur ajoutée. Nous affichons déjà un déficit commercial de 30 milliards de dollars avec l'Europe pour ce qui est des produits fabriqués, et ce déficit ne va que se creuser sous l'effet d'un accord de libre-échange. Notre syndicat estime que cette position n'est ni attrayante, ni stratégique pour le Canada. Nous ne sommes pas d'avis que les économies fortes reposent sur la simple extraction et exportation des ressources. Le Canada doit pouvoir établir un équilibre entre le développement industriel et la production de biens à valeur ajoutée.

Au lieu de quoi, il semble qu'en vertu de l'AECG, nous bradons toute possibilité d'atteindre ce juste équilibre. Nous octroyons à des entreprises et à des investisseurs européens le droit de remettre en question des décisions politiques prises démocratiquement à l'échelle nationale et régionale, pour peu qu'ils pensent que ces décisions entravent leurs droits à la réalisation de profits. Mais qu'en est-il des droits des travailleurs à de bons emplois? Qu'en est-il des droits des citoyens au processus démocratique de prise de décisions? Il semble que l'AECG et son processus de négociation ne tiennent pas compte des intérêts de l'ensemble de la société civile. L'accord se contente de gratifier les intérêts d'une minorité. Je suis encouragé de voir que le comité nous donne l'occasion de parler de cet accord, et je souhaite une fois de plus vous remercier de nous donner l'occasion de nous faire entendre.

Pour terminer, je demande instamment au comité et au gouvernement fédéral de rendre public le texte complet de l'accord dès que possible. J'encourage le comité à recommander que tout accord éventuel ne puisse être ratifié qu'à la condition que la Chambre des communes et toutes les assemblées législatives provinciales et territoriales votent en sa faveur. Finalement, je recommande de supprimer les dispositions de l'AECG concernant le règlement judiciaire des différends entre les investisseurs et les États et de renforcer les lois régissant les brevets pharmaceutiques. Ces dispositions n'ont rien à voir avec la libéralisation des échanges. Elles renforcent de façon arbitraire le pouvoir des entreprises d'une manière qui coûtera aux Canadiens et à leurs gouvernements des milliards de dollars.

Je vous remets ces trois recommandations pour que vous puissiez les examiner davantage.

Je tiens à vous remercier encore une fois de nous avoir donné l'occasion de nous exprimer, et nous serons heureux de répondre à vos questions.

● (0855)

Le président: Merci beaucoup.

Je suis sûr que vous avez suscité des questions dans l'esprit des députés, mais avant d'en arriver là, nous allons passer au Conseil canadien des pêches. Bienvenue, monsieur Patrick McGuinness.

Vous avez la parole.

M. Patrick McGuinness (président, Conseil canadien des pêches): Merci beaucoup.

Tout d'abord, permettez-moi de dire que le Conseil canadien des pêches appuie pleinement l'AECG. Notre organisation représente des entreprises qui se trouvent partout au Canada, de la Colombie-Britannique au Nunavut. Nos membres sont essentiellement des entreprises intégrées verticalement. Il s'agit d'entreprises qui ont leurs propres navires de pêche, leurs propres usines de transformation, et qui participent à la commercialisation de leurs produits partout au monde. Mais nous sommes également fiers du fait que les grandes coopératives de pêcheurs du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve et du Labrador sont membres de notre conseil.

L'AECG changera tout pour la pêche canadienne, notamment dans le secteur des crevettes de l'Atlantique, plus particulièrement les crevettes cuites et décortiquées. L'accord profitera également au secteur de transformation du homard et, par ricochet, à celui des homards vifs, ainsi qu'aux secteurs du hareng et du maquereau. Il représente également de nouvelles occasions de commercialisations des produits comme le saumon et les poissons de fond de la Colombie-Britannique, et le doré jaune des Territoires du Nord-Ouest et des Prairies.

Mesdames et messieurs, l'abolition complète des tarifs, qui varient actuellement de 15 à 20 %, dans le marché de fruits de mer le plus important au monde, permettra au secteur de la pêche canadien de mettre pleinement en oeuvre sa stratégie de diversification des marchés. Notre objectif est de réduire notre dépendance envers le marché américain, et je peux vous dire que nous avons réussi à ouvrir de nouveaux marchés en Chine et en Russie ces dernières années. Maintenant, nous pouvons nous concentrer sur le marché européen.

Alors que le marché des fruits de mer européen a connu une forte croissance ces dernières années, puisqu'il comprend maintenant 28 pays et représente le plus important marché au monde, les exportations de fruits de mer canadiens vers l'Europe, en revanche, n'ont pas augmenté. En fait, entre 2005 et 2012, la valeur de nos

exportations vers l'Europe a chuté de 28 %. Celle des exportations vers les États-Unis est demeurée stable, et nous avons connu une forte croissance de nos ventes en Chine et en Russie. En Chine, nos ventes ont augmenté de 38 %, et en Russie, de 250 %. La Chine représente désormais notre deuxième marché d'exportation, et la Russie, le quatrième, juste après l'Europe.

Les tarifs élevés imposés par l'Union européenne nous ont obligés à miser sur les marchés émergents. On entend par là des marchés qui se caractérisent par une classe moyenne florissante, un nombre croissant de nouveaux restaurants haut de gamme et une consommation assez élevée de fruits de mer par habitant. Outre la Chine et la Russie, il y a la Corée du Sud et la Thaïlande. Le problème avec la Chine et la Russie est que, même s'il s'agit de marchés très lucratifs, ils sont également très risqués. L'accès à ces marchés n'est jamais garanti; ils nous imposent souvent des entraves ou des fermetures intempestives. L'OMC, ainsi que les règles et les normes du Codex ont permis d'améliorer quelque peu la situation, mais trop lentement. Actuellement, nous sommes en pleine dispute, pour ainsi dire, avec les Russes concernant leur décision d'entraver l'importation de nos crevettes d'eau froide non écaillées. Et ils ont pris ces décisions sans crier gare.

Bref, nous voulons davantage d'aide en matière de diversification. Nous nous défendons bien en Russie et en Chine; mais nous avons besoin d'aide en ce qui concerne le marché européen. Nous voulons nouer des partenariats, nous voulons étendre les débouchés, et l'AECG nous permettra de le faire.

L'AECG est particulièrement important pour le secteur des crevettes cuites et décortiquées de Terre-Neuve, du Labrador, du Nouveau-Brunswick, du Québec et de la Nouvelle-Écosse. Le marché pour ce produit se trouve essentiellement au Royaume-Uni, au Danemark et en Suède. Or, le tarif est de 20 %. Notre accès à ces marchés est tributaire de l'abolition ou de la forte réduction, par l'Union européenne, des tarifs qui nous permettent d'exporter nos produits vers ce marché en vue d'une transformation ultérieure. Or, ce produit représente une partie importante de la production industrielle de Terre-Neuve-et-Labrador, et ce tarif les empêche de vendre davantage.

Jusqu'ici, quand nous voulions en arriver à une entente, nous devons nous réunir séparément avec les associations de transformation du Danemark, de la Suède et du Royaume-Uni afin de les amener à nous accorder des contingents tarifaires mutuellement bénéfiques.

● (0900)

Jusqu'à présent, c'était relativement facile. En fait, je ne devrais pas dire facile, mais plutôt relativement évident, vu le déclin des usines pour décortiquer et transformer la crevette en Europe. Toutefois, les temps changent. Nous constatons maintenant que la Pologne, la Bulgarie et l'Estonie construisent des usines pour décortiquer elles-mêmes la crevette en Europe.

L'entente actuelle s'achève en 2015. Et nous pensons que nous aurions de la difficulté à renouveler une entente de ce type à l'avenir. L'AECG règle la question. Avec l'AECG, notre secteur de la crevette cuite et décortiquée échappe au régime dysfonctionnel de contingentement à l'importation autonome de l'Union européenne. C'était particulièrement difficile pour la pêche à la crevette de Terre-Neuve-et-Labrador, étant donné que la pêche côtière commence en juin ou juillet, là-bas, lorsqu'une bonne part du contingentement à l'importation de l'Europe est épuisée ou en voie de l'être.

Dans ce cas, la pêche se poursuit, on continue à produire de la crevette cuite et décortiquée, puis on l'entrepose jusqu'au 1^{er} janvier de l'année suivante, ou on la déverse sur le marché. On fait difficilement plus dysfonctionnel. C'est la raison pour laquelle l'AECG est si important pour nous. C'est la raison pour laquelle Earle McCurdy, président du syndicat Fish, Food and Allied Workers, s'est prononcé en faveur de l'AECG.

Laissez-moi vous donner un autre exemple des répercussions structurelles positives de l'accord sur notre secteur: la transformation du homard. Plus de 85 % des produits de homard transformé sont exportés vers les États-Unis. La demande pour des queues et des pinces de homard va grandissant. Nous commençons à percer dans le marché de l'Union européenne avec ce produit, mais nous sommes frappés d'un tarif douanier de 16 %. L'élimination de ce tarif va permettre à ce segment de notre industrie de connaître une expansion importante en Union européenne.

Or, l'expansion de la transformation du homard, secteur concentré essentiellement au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard, va avoir des répercussions positives majeures sur le secteur du homard vivant, concentré essentiellement en Nouvelle-Écosse et, jusqu'à un certain point, à Terre-Neuve. Plus de homards seront destinés à la transformation et retirés du marché du homard vivant. Vous savez sans doute que c'est un marché inondé d'un surplus de produits, à l'heure actuelle, où les prix enregistrent une chute marquée.

Bref, nous estimons que l'AECG nous offre d'importantes occasions de diversification des marchés, permettant une prospérité accrue pour nos sociétés et nos travailleurs.

Permettez-moi de dire en conclusion que le Conseil canadien des pêches souhaite reconnaître l'excellent travail effectué par les représentants de Commerce international Canada et du ministère des Pêches et des Océans. Ils nous ont informés de l'évolution de la situation et ils ont tenu compte de nos réflexions, de nos suggestions et de nos préoccupations.

Merci beaucoup.

Le président: Merci à tous deux de votre témoignage qui, j'en suis sûr, suscitera d'excellentes questions.

Nous commençons avec M. Sandhu.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPDP): Merci, monsieur le président.

Et merci à vous d'être venus aujourd'hui.

Monsieur Dias, vous avez souligné que le gouvernement n'avait pas consulté votre organisme en ce qui concernait l'AECG.

Monsieur McGuinness, vous a-t-on consulté durant les négociations de l'AECG?

M. Patrick McGuinness: Oui.

Dans les négociations commerciales, que ce soit avec les États-Unis, au Canada ou dans le cadre de l'ALENA, on établit essentiellement un accord de non-divulgaration avec le gouvernement, pour pouvoir y participer. Sans participer aux négociations elles-mêmes, nous participons dans la mesure où nous donnons des conseils aux représentants du gouvernement s'ils ont des questions sur nos craintes ou nos objectifs. Quand quelque chose se présentait dans le cadre des négociations, on me demandait mon opinion pour savoir quelle serait la position du secteur de la pêche sur le point.

• (0905)

M. Jasbir Sandhu: Merci.

Monsieur Dias, vous avez des membres dans différents secteurs partout au pays. Y a-t-il des secteurs où vos membres syndiqués sont susceptibles de bénéficier de l'accord?

M. Jerry Dias: Eh bien, pour commencer, le secteur des pêches. La seule chose dont il faut se préoccuper, c'est d'empêcher qu'il y ait encore plus d'emplois dans la transformation du poisson qui quittent le Canada pour aller vers l'Europe. S'il y a une inquiétude à avoir, c'est au sujet de la transformation.

Est-ce que cela va ouvrir le marché? Sans le moindre doute. Est-ce qu'il y a des débouchés dans le secteur de la pêche? Absolument.

L'un des problèmes du secteur de la pêche, de nos jours, c'est toutes ces usines de transformation du poisson qui ont fermé leurs portes et le fait qu'une bonne part de notre poisson est envoyée en Chine pour être transformée et ramenée au pays. Si nous voulons avoir une stratégie intégrée qui fait en sorte qu'un secteur comme celui-là puisse en tirer quelque avantage, il faut débattre plus longuement non seulement de l'envoi à l'étranger du poisson pour sa transformation, mais des moyens de faire la transformation ici et de vendre le produit fini.

M. Jasbir Sandhu: Je vous remercie, monsieur Dias.

Monsieur McGuinness, pourriez-vous nous parler de la détermination de l'Union européenne à forcer Terre-Neuve-et-Labrador à renoncer à ses exigences touchant la transformation minimale?

M. Patrick McGuinness: Dans une large mesure, la discussion avec les négociateurs a été plutôt intéressante. C'était en réalité un enjeu symbolique. Au bout du compte, cela fait un précédent redoutable pour l'Union européenne, dans ses négociations dans le monde entier. Supposons, par exemple, qu'elle ait des accords commerciaux relatifs aux pêches avec la Norvège, l'Islande et le Groenland. Il n'y est fait aucunement mention d'exigences touchant la transformation minimale; c'était donc plutôt une question de principe. Au bout du compte, le résultat... En ce moment, disons, par exemple, que nous avons la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, le Québec et la Colombie-Britannique. Ces provinces n'ont pas d'exigences de transformation minimale et, en fait, le commerce se fait dans les deux sens en ce qui concerne les mêmes espèces de poisson qu'il y a à Terre-Neuve-et-Labrador. Dans une certaine mesure, l'élimination de ces restrictions commerciales aurait très peu de répercussions.

Le cas de la Colombie-Britannique est intéressant. Il n'y a pas si longtemps, elle imposait des exigences touchant la transformation minimale pour les oeufs de hareng. Ainsi, il était impossible d'exporter hors de la Colombie-Britannique du hareng qui contenait des oeufs. Vous voulez savoir ce qui est arrivé? La récolte et la transformation de petits harengs étaient devenues peu rentables, si bien qu'on n'atteignait même pas les quotas de prise. En fait, les exigences touchant la transformation minimale appliquée en Colombie-Britannique coûtaient à l'industrie des emplois, surtout pour les pêcheurs. Ce qui a forcé une décision, c'est qu'évidemment, l'Alaska avait du hareng et des oeufs de hareng, sans avoir les restrictions qu'appliquait la Colombie-Britannique. En gros, ils envoyaient les petits harengs — qui coûtaient trop à transformer en Amérique du Nord ou en Alaska — vers la Corée du Sud qui transformait le poisson, et les oeufs de poisson étaient expédiés au Japon.

En même temps, l'Alaska était en train de développer un marché alimentaire pour les petits harengs en Afrique. Si on y réfléchit bien, c'est un cas typique de restriction qui, en fait, a eu des répercussions négatives pour l'industrie de la Colombie-Britannique. Quand les exportateurs d'oeufs de hareng de la Colombie-Britannique rencontraient les acheteurs du Japon, ils étaient désavantagés par rapport à l'Alaska, parce que l'Alaska pouvait offrir aux acheteurs du Japon non seulement des oeufs de poisson, mais aussi du hareng de consommation.

• (0910)

M. Jasbir Sandhu: Pensez-vous comme moi que si Terre-Neuve-et-Labrador n'imposait pas cette exigence, c'est en Europe que se trouveraient les emplois dans le domaine de la transformation?

M. Patrick McGuinness: Non, en fait, ce qui va arriver, c'est qu'il y aura un énorme compromis. Parlons, par exemple, de la crevette cuite et décortiquée qui, pour être envoyée à l'Union européenne en ce moment, doit être davantage transformée. Elle est saumurée, mise en pots et mise en sandwiches pour Marks & Spencer. Maintenant, avec l'élimination de ce genre de restrictions, la transformation plus avancée de ces crevettes cuites et décortiquées pourrait se faire ici, au Canada, et elle pourrait être mise en emballage modifié. Il faut voir ces enjeux sous l'angle global. Ainsi, on va probablement constater qu'il y a un débouché pour la crevette cuite et décortiquée. Les usines actuelles sont assez récentes; ce sont des usines modernes. Elles pourraient, par exemple, se mettre à faire des produits emballés en atmosphère contrôlée et les livrer directement au secteur de la vente au détail et aux restaurants. Pour ce qui est des répercussions, la province qui en profiterait le plus serait Terre-Neuve-et-Labrador. Elle pourrait ainsi restructurer son industrie.

Le président: Je vous remercie.

La parole est maintenant à M. O'Toole.

Vous avez sept minutes.

M. Erin O'Toole (Durham, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, messieurs, pour votre témoignage, aujourd'hui. Nous vous sommes reconnaissants du temps que vous avez bien voulu nous consacrer.

J'ai quelques questions à poser à M. Dias. Je vous félicite pour votre nomination à la présidence d'Unifor, en septembre, et je vous remercie d'être ici.

Je dois tout de même être franc. Vos commentaires, en ce qui concerne l'entente, pourraient presque avoir été copiés sur ceux de M. Davies à la Chambre des communes, qui disait que l'entente pourrait présenter des avantages mais qu'elle comporte beaucoup d'éléments négatifs et qu'il faut en voir l'intégralité du texte avant de prendre une décision.

Deux documents ont été publiés, soit les points soulevés par l'industrie et le texte final qui a été négocié. Dans le contexte de la négociation collective, quand votre équipe est cloîtrée dans un hôtel pendant des jours et des jours, une fois que vous concluez une entente sur les thèmes centraux et l'échéancier général, ne procédez-vous pas à la négociation de la version juridique définitive du texte par la suite?

M. Jerry Dias: Non. Quand on négocie une convention collective, une entente, c'est une entente. On n'en arrive pas à une entente provisoire sur certaines questions que l'on ratifie, pour ensuite revenir à la table de négociation afin d'y mettre la dernière main. Une entente, c'est une entente.

L'idée de la négociation de l'échéancier, aux fins de la discussion, c'est pour qu'il y ait une date butoir pour négocier tous les aspects. La négociation collective, selon le nombre de questions qu'il faut régler, est annoncée longtemps d'avance afin qu'il y ait tout le temps qu'il faut pour régler toutes les questions. Mais au bout du compte, quand on ratifie une entente, c'est une entente intégrale. Nous nous assurons de bien faire comprendre à nos membres la teneur de l'entente — tous ses éléments. En gros, nous avons une discussion sur l'entente avant d'en avoir vu le texte définitif, et c'est là qu'on se demande ce qui manque.

Donc, on fait un exposé de ce qu'on comprend de l'entente. Il est difficile de faire un exposé concret et exhaustif de l'AECG sans en avoir vu le produit fini.

M. Erin O'Toole: Mais puisque les questions de niveaux de tarif et d'échéancier de la mise en oeuvre sont réglées, est-ce que ce ne sont pas là les modalités essentielles?

Mon ami, M. Davies, se plaît à dire que ces modalités essentielles, c'est bien beau, mais il faut voir le texte juridique définitif en plusieurs langues.

Est-ce que ce ne sont pas ces modalités essentielles, c'est-à-dire la réduction des tarifs et l'échéancier, qui sont tout l'objet de cette entente?

M. Jerry Dias: C'est plus que cela. Il ne s'agit pas que de tarifs. Il y a des sections de l'accord qui, en fait, portent sur le droit d'un gouvernement provincial de conclure des marchés et sur les possibilités pour les sociétés européennes de poursuivre des gouvernements du Canada. L'accord va très probablement faire monter les prix des médicaments génériques. Tout le monde sait que le prix des médicaments coûte de plus en plus cher aux entreprises canadiennes. Cela ne facilite pas la situation.

Il se peut très bien que des fondements aient été établis, mais cet accord porte sur bien plus que ce dont on parle aujourd'hui. La question qui se pose, c'est quoi de plus? Pourquoi ne pourrait-on pas voir le texte définitif? Pourquoi les Canadiens ne pourraient-ils pas le voir?

Cela revient toujours à une question de transparence. Je trouve cette terminologie spectaculaire. On va nous parler de transparence quand il est question de mouvement syndical, et pourtant, quand il s'agit de quelque chose d'aussi important qui touche tous les Canadiens, il n'y a pas de transparence intégrale.

• (0915)

M. Erin O'Toole: Vous avez dit tout à l'heure qu'une fois que l'AECG sera en vigueur, le Canada devra se compter chanceux s'il exporte 10 000 véhicules vers l'Europe.

Est-ce qu'on en a importé plus de 10 000 en 2012?

M. Jerry Dias: C'est à peu près ça. Nous n'en sommes même pas sûrs. Je ne pense même pas qu'on ait des chiffres très nets quant au nombre de véhicules exportés.

M. Erin O'Toole: Ne pourrait-on pas penser que si nous en sommes déjà à 10 000 véhicules maintenant, il serait tout à fait erroné de se fonder sur ce chiffre pour déterminer ce qu'il en sera après l'entrée en vigueur de l'accord.

M. Angelo DiCaro (représentant national, Département de recherche, Unifor): C'est en fait une excellente question.

Divers chiffres ont circulé en ce qui concerne le nombre de véhicules finis exportés vers l'Union européenne. Une fois, c'est 13 000, l'autre, 8 000. Ni l'un ni l'autre ne peut être confirmé. Nous ne savons pas d'où viennent ces statistiques. On les trouve dans des articles de journaux et dans divers communiqués du gouvernement, mais j'aimerais bien savoir comment on en arrive à ce chiffre, parce que ça doit bien exister quelque part. Peut-être qu'avec le soutien et la participation de l'industrie, nous serions en mesure d'avoir une ventilation détaillée des exportations.

Dans un document qui va être publié la semaine prochaine, probablement, nous nous sommes fondés sur les données existantes de stratégies d'Industrie Canada. Nous avons examiné la valeur des échanges commerciaux, et nous avons fait une estimation, au mieux de nos connaissances, du nombre de véhicules à la lumière d'une analyse du Ward's Automotive Group, un groupe statistique de premier plan qui jouit d'une relativement bonne réputation. Si on calcule approximativement le nombre d'unités en regard de la valeur des échanges, on n'obtient pas 13 000. Cela signifie qu'il faudrait vendre les voitures à environ 9 000 \$ en Europe, ce qui n'est pas le cas, pour aucune des voitures que nous y vendons.

Nous ne faisons pas d'affirmations. Au mieux de nos connaissances, comme pour toutes les autres hypothèses qu'on entend, nous arrivons à quelque 5 000 véhicules. Nous avons nos propres méthodes pour parvenir à ce chiffre. On préférerait avoir des données plus justes, mais compte tenu des déséquilibres commerciaux que l'on constate, il est clair qu'il n'est tout simplement pas possible, à la lumière du chiffre de 5 000 véhicules que nous avons obtenu, ou même 10 000, de parler de 100 000 véhicules.

M. Jerry Dias: Permettez-moi de poursuivre avec votre argument. Disons que vous avez raison et supposons que 15 000 véhicules sont exportés de nos jours. On peut même utiliser un chiffre qui, à notre connaissance, est élevé. La réalité, c'est que si on comprend et on connaît l'industrie, on ne vendra pas plus de voitures. Le problème, ce ne sont pas les tarifs.

Que le tarif soit de 20 ou de 0 % pour l'industrie automobile, cela ne changera pas grand-chose, et la raison en est très simple. Nous construisons au Canada, à l'usine Chrysler, des modèles Charger, 300 et Barracuda. Le Barracuda peut être considéré comme un véhicule de créneau. À Windsor, nous construisons des mini-fourgonnettes et à Ingersoll, des modèles Equinox et Terrain. Et pour l'instant, nous construisons des Camaro à Oshawa, mais aussi des Impala.

Bref, nous construisons...

M. Erin O'Toole: Qu'en est-il de Ford, à Oakville?

M. Jerry Dias: Oui, l'usine Ford d'Oakville, bien sûr, fait des modèles Edge et...

Le président: Le temps file.

M. Jerry Dias: D'accord.

Donc, chose certaine, nous construisons de grosses voitures. Maintenant, quand Ford, GM, Chrysler, Honda et Toyota veulent vendre leurs véhicules sur les marchés européens, elles y construisent leurs usines. C'est ainsi qu'elles répondent au besoin des marchés de l'Europe. Elles ont leur propre usine d'assemblage qui fabrique des voitures pour ces marchés-là.

Nous faisons de gros véhicules, qui consomment beaucoup. Ils sont un peu gros pour les routes de l'Europe. En fin de compte, nos voitures sont construites au Canada spécifiquement pour le marché nord-américain. C'est différent en Europe. Les constructeurs d'automobiles fabriquent des voitures pour le monde entier, pas

seulement pour le marché européen. C'est donc très différent. Par conséquent...

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être venus aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à M. Dias. Les syndicats n'ont pas participé aux négociations. N'ont-ils pas été consultés de quelque façon que ce soit?

M. Jerry Dias: Nous n'avons pas été consultés du tout.

M. Massimo Pacetti: À votre connaissance, y a-t-il une raison qui explique cela?

M. Jerry Dias: Pas à ma connaissance.

M. Massimo Pacetti: N'avez-vous pas un rôle important à jouer pour ce qui est de donner une certaine orientation? Je trouve renversant que vous n'avez pas pu avoir un mot à dire dans les négociations. Aucune des filiales de votre syndicat n'a été consultée, n'est-ce pas?

● (0920)

M. Jerry Dias: Non.

M. Massimo Pacetti: C'est très bizarre.

Mon temps est limité, si bien que je vais poser une brève question. Je constate que vous représentez essentiellement des travailleurs syndiqués dans le secteur de l'automobile. Je conviens avec vous que les voitures européennes que nous importons font partie d'un marché à créneaux, comme du reste les voitures canadiennes ou nord-américaines que nous pourrions exporter constitueraient un marché à créneaux en Europe. N'y a-t-il pas une possibilité que le secteur de l'automobile puisse augmenter sa production de véhicules finis? Même s'il ne s'agissait que de pièces d'automobiles vendues à l'exportation, n'y aurait-il pas un potentiel de croissance?

M. Jerry Dias: Ce serait tout au plus négligeable. Le secteur de la fabrication de pièces d'automobiles a été ravagé au Canada. Nous avons sans doute perdu 50 000 emplois directs dans ce secteur au cours des cinq dernières années à cause de la récession dans le secteur.

On pourrait songer à quelques ventes supplémentaires mineures, mais ce serait tellement minime qu'on ne pourrait pas ainsi compenser l'augmentation des voitures importées au Canada.

M. Massimo Pacetti: Prenons les voitures européennes d'importation, comme les Mercedes ou les BMW; n'y a-t-il pas une fabrication équivalente de ces véhicules ici en Amérique du Nord? N'est-ce pas le cas?

M. Jerry Dias: Nous fabriquons des Cadillac.

M. Massimo Pacetti: Je songe, quant à moi, aux BMW et aux Mercedes en particulier. Le marché de ces voitures est un marché à créneaux. Si les tarifs étaient réduits sur ces véhicules, ils entreraient au pays et ils concurrenceraient les voitures moins coûteuses, n'est-ce pas?

M. Jerry Dias: En effet.

M. Massimo Pacetti: De façon similaire, les voitures nord-américaines pourraient être vendues en Europe, car les fabricants y sont déjà installés. Que nous réduisons les tarifs ou non... Est-ce le raisonnement à tenir?

M. Jerry Dias: C'est cela. Le prix des voitures européennes va baisser. Le déséquilibre commercial va continuer de s'aggraver, et cela de façon importante, et il ne semble pas que les Canadiens tirent des avantages nets de cette situation.

M. Massimo Pacetti: Monsieur McGuinness, vous avez parlé de percer dans de nouveaux marchés. Vous avez évoqué la question de la réduction des tarifs. Selon vous, la réduction des tarifs va-t-elle nous attirer carrément de nouveaux marchés?

M. Patrick McGuinness: Absolument, tout comme ce que nous pouvons constater actuellement, par exemple, dans le cas des crevettes cuites et décortiquées. Les transformateurs vont passer à un emballage à atmosphère modifiée, et les crevettes cuites et décortiquées seront venues directement à Marks & Spencer, aux commerces de détail et aux fournisseurs d'alimentation.

M. Massimo Pacetti: Du seul fait que les tarifs vont baisser, vous allez pouvoir...?

M. Patrick McGuinness: Il s'agit de 20 %. Le tarif passera de 20 %...

M. Massimo Pacetti: Pour nos concurrents actuels... il s'agit de 20 %, n'est-ce pas? Les crevettes cuites et décortiquées viennent-elles d'ailleurs? Sont-elles remplacées par d'autres produits?

M. Patrick McGuinness: Essentiellement, l'approvisionnement en crevettes cuites et décortiquées provient d'Islande et de Norvège, car il existe des accords prévoyant un tarif nul...

M. Massimo Pacetti: Ainsi, le produit canadien sera meilleur marché à hauteur de 20 %, n'est-ce pas? L'Islande va-t-elle réduire ses prix pour concurrencer le prix du produit canadien?

M. Patrick McGuinness: À l'heure actuelle, nous ne sommes pas dans la course, car nous ne pouvons pas relever le défi de la concurrence. Nous espérons toutefois être à égalité avec la Norvège et l'Islande pour les concurrencer. Nous en sommes convaincus, puisque nous disposons de la ressource pour ce qui est des crevettes cuites et décortiquées. Pour le moment, nous capturons des crevettes à l'état naturel que nous vendons à la Norvège et à l'Islande, car les ressources de ces pays ont diminué, et ils transforment les crevettes en produits cuits et décortiqués pour les vendre directement au détail.

M. Massimo Pacetti: Qu'en est-il de l'offre et de la demande? Avez-vous assez de produits pour répondre à la demande que vous prévoyez?

M. Patrick McGuinness: Essentiellement, il s'agit d'une ressource à l'état sauvage, et nous en sommes tributaires. J'ai signalé le fait qu'il faudrait une diversification. Nos principaux marchés sont actuellement la Chine et la Russie. Si nous sommes plus compétitifs en Europe, nous constaterons probablement une diversification qui nous permettra d'accéder au marché européen, et nos exportateurs sont désormais plus confiants à cet égard.

• (0925)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Cannan.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins d'être venus.

Merci, monsieur Dias, et mes félicitations pour ce qui s'est passé le 31 août — jour mémorable pour vous et votre association.

Avant de commencer, je voudrais des précisions sur ce qu'a dit mon collègue, M. O'Toole, à propos de la transparence. Vous avez dit que lors des négociations collectives, les membres de votre syndicat

reçoivent des renseignements pour comprendre l'entente, sans toutefois obtenir le texte final. Est-ce que je me trompe?

M. Jerry Dias: Ce n'est pas du tout ce que j'ai dit. J'ai dit que nous remettons l'entente aux membres du syndicat. Nous présentons un résumé des points saillants, mais nous fournissons également les documents signés. Quiconque le souhaite peut obtenir le document signé. Ainsi, la convention collective mot pour mot leur est fournie. Au moment du vote, tous les détails sont connus de tous.

L'hon. Ron Cannan: J'ai une expérience directe de la chose. J'étais autrefois chef des ventes pour une société multinationale. Pendant quatre ans et demi, j'ai été membre des TCA et du syndicat des travailleurs du papier. En 1995, il y a eu une grève, et on ne nous a pas autorisés à prendre connaissance de l'accord final. Les représentants du syndicat nous ont dit qu'il s'agissait d'une entente satisfaisante et nous ont donné le contexte. Ils ont recommandé que nous l'appuyions. J'ai dit que ma femme et ma famille... J'ai demandé à prendre connaissance de l'entente avant de signer, mais on nous en a empêchés. Je vous parle ici d'une expérience vécue.

M. Jerry Dias: Je suis sûr qu'il y a des exceptions à toute règle. Je trouve cela complètement ridicule. Votre gouvernement devrait préconiser que les intéressés soient en mesure de voir l'entente finale avant le vote. Je suis donc d'accord avec vous sur le principe.

L'hon. Ron Cannan: D'accord, merci.

En ce qui concerne les TAC et maintenant Unifor, quels sont les accords de libre-échange que vous avez appuyés?

M. Jerry Dias: Assurément, nous n'avons appuyé ni l'ALENA ni le libre-échange. Je dirais qu'il s'agit des deux principaux facteurs qui ont eu une incidence sur les Canadiens, et j'en veux pour preuve la dégradation du secteur manufacturier. Notre secteur de l'automobile est l'ombre de ce qu'il était. Nous avons perdu plus de 700 000 emplois dans le secteur manufacturier. Ainsi, je pense que nous pourrions discuter longuement de l'incidence négative des accords de libre-échange sur les Canadiens. Il y a des secteurs entiers qui ont été anéantis.

L'hon. Ron Cannan: À ce propos, je sais qu'en 1987, lorsqu'on discutait de l'ALENA, le président des TAC à l'époque, Bob White, avait écrit ceci dans le *Globe and Mail*:

« Ce sera comme Rambo, une société où triomphera le plus costaud, après d'âpres bagarres, et nous n'aurons plus la possibilité de poursuivre nos programmes sociaux ou la capacité de structurer notre propre économie. »

M. Broadbent avait affirmé, toujours en 1987, que la frontière serait éliminée dans 25 ans.

Nous voici donc en 2013 et, jusqu'ici, l'ALENA a permis de créer quatre millions et demi d'emplois et de susciter des échanges commerciaux de 740 milliards de dollars avec 35 des 50 États américains. C'est là notre principal partenaire commercial... Les États-Unis continuent d'être notre allié le plus solide et ils souhaitent diversifier leur commerce. M. Stanford, l'économiste rattaché au syndicat, affirme actuellement que l'AECG va entraîner une perte de 150 000 emplois.

Faites-vous votre cette affirmation?

M. Jerry Dias: Absolument.

L'hon. Ron Cannan: Étant donné toutes ces déclarations, comment pouvez-vous prétendre pouvoir appuyer cet accord?

M. Jerry Dias: Non, il y a des gagnants et des perdants. Si, en fait, on s'engage à accroître les activités de transformation, au-delà des crevettes cuites et décortiquées, l'industrie de la pêche pourrait être gagnante. S'il y a donc un engagement à l'égard de l'intensification des activités de transformation, les Canadiens pourraient y trouver un avantage. Toutefois, si l'on tient compte du déficit dans le secteur manufacturier — un déficit colossal dans nos échanges commerciaux avec l'Europe —, on ne peut pas s'attendre, de façon réaliste, à ce que ce déficit se résorbe. En fait, on s'attend plutôt à ce que le déficit continue de croître.

Est-ce Mulroney qui a dit que le commerce avec les États-Unis était comparable à un éléphant qui écrase une souris?

L'hon. Ron Cannan: C'était M. Trudeau.

M. Jerry Dias: Je n'étais pas bien loin.

L'hon. Ron Cannan: Je voudrais faire une dernière remarque concernant la transparence. Lors de la dernière réunion du comité, nous avons reçu le ministre Fast. Il a affirmé que les négociations de cet accord avaient été les plus ouvertes et les plus transparentes de notre histoire. Essentiellement, on a consulté la Fédération des municipalités canadiennes, les responsables provinciaux et les dirigeants industriels à l'échelle du pays; quant aux intéressés, ils ont été informés du résultat.

Je ne partage donc pas votre avis. Je siège au comité depuis près de huit ans et je peux vous dire qu'on a eu droit à un processus très ouvert et très transparent.

Je voudrais céder la parole à M. Shory.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci.

Merci à nos témoins d'être des nôtres.

Dans ma circonscription, Calgary-Nord-Est, le message était clair. Le libre-échange est toujours bénéfique pour les entreprises et les Canadiens. Ce matin, j'ai écouté M. Dias. J'ai fait une recherche rapide sur le sujet, et ce que j'ai découvert est un petit peu troublant. Au mois d'août, avant que l'AECG soit déposé ou annoncé au Canada, j'ai lu une de vos déclarations. On vous posait une question, et vous avez tout simplement répondu qu'en 2015, vous alliez faire le nécessaire pour garantir que les conservateurs soient battus. C'était avant, et voilà qu'aujourd'hui vous affirmez être tout à fait contre l'AECG.

Ensuite, j'ai poussé ma recherche un peu plus loin. J'ai lu que le SCEP, un des syndicats affiliés chez vous, appuyait le NPD. Quand on vous a posé la question à savoir si vous alliez appuyer le NPD en 2015, vous avez dit notamment que vous prendriez les moyens nécessaires pour que les conservateurs soient battus. Ainsi, votre position est claire. Vous travaillez main dans la main avec le NPD — c'est ce que fait votre syndicat.

J'aime les gens francs du collier.

• (0930)

M. Jerry Dias: Moi aussi.

Mr. Devinder Shory: Vous avez dit très clairement que votre syndicat est tout simplement contre l'AECG. Je pensais que le NPD avait changé d'avis sur cet accord. Voici ma question: si vous pouvez prendre une décision à partir des renseignements que vous possédez, comment se fait-il que le NPD ne soit pas capable de le faire? Que se cache-t-il derrière cela?

M. Jerry Dias: Permettez-moi tout d'abord de vous expliquer l'orientation politique de notre organisation. Nous ne sommes pas liés à quelque parti que ce soit. Je veux que cela soit clair. Nous préconisons un vote stratégique.

Notre organisation a-t-elle des rapports idylliques avec votre gouvernement? La réponse est non. Prenez les loi qui sont à l'étude à la Chambre en ce moment; il est évident que nos rapports ne peuvent pas être idylliques. Je suppose que nous pourrions reparler de cela un autre jour.

Pour ce qui est du SCEP qui appuie le NPD, c'est la position officielle de ce syndicat. C'est notre conseil qui va déterminer nos allégeances politiques. Je suis assez franc quant à notre position. Notre organisation est déterminée à demeurer indépendante.

Le président: Merci beaucoup. Cela met fin au premier tour de questions.

En tant que président, je vais invoquer ma prérogative et poser une question à M. McGuinness.

Vous avez dit que l'AECG offre la possibilité d'accroître les activités dans le secteur des pêches. Avez-vous fait une estimation du nombre d'emplois possibles? Combien d'emplois pourraient être créés au Canada?

M. Patrick McGuinness: Au fond, pour nous, un secteur plus viable sur le plan économique contribuerait à la diversification de nos stratégies d'exportation et à la prospérité.

Quant aux emplois, pour l'instant, nous pêchons les quotas fixés et nous nous en tenons aux employés actuels. Une pêche plus intensive est tributaire de l'état des ressources. S'agissant du secteur de la pêche, on ne peut pas dire que des accords commerciaux de cette nature puissent se mesurer en débouchés d'emplois. Il s'agit plutôt de possibilités qui favoriseront la prospérité et la diversification grâce à des marchés plus stables et lucratifs.

Le président: Très bien.

Monsieur Masse, allez-y.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

C'est un aspect intéressant. M. McGuinness ne sait pas si l'accord va permettre de créer un seul emploi pour son secteur, et M. Dias, qui représente 300 000 emplois et plus de 1 million de citoyens, si l'on compte leurs familles, parle probablement au nom du groupe le plus touché en l'occurrence. Je ne peux pas vous blâmer de souhaiter voir le texte de l'accord et d'avoir certaines réserves. Nous connaissons tous le résultat de l'ALENA. On sait que l'ALENA a éliminé le Pacte de l'automobile. En effet, cet accord a fait reculer notre industrie de l'automobile qui se classait au 2^e rang dans le monde et qui, maintenant, se classe au 9^e rang. Nous ne cessons de perdre du terrain. C'est la réalité. Des emplois à valeur ajoutée ont été perdus avec le temps. Je ne veux pas vous blâmer de vouloir voir le texte de l'accord.

Voici donc ma première question: le texte est-il définitif? Tout ce que nous avons entre les mains pour l'instant est un dépliant. C'est une brochure. Si nous pouvions remettre le texte au secteur de l'automobile, cela serait-il suffisant? Avez-vous besoin de plus de détails? Nous savons que désormais, vous représentez beaucoup plus de travailleurs qu'auparavant.

• (0935)

M. Jerry Dias: Nous représentons des travailleurs de 20 des secteurs les plus importants du pays. C'est indéniable. Nous voulons savoir ce que le texte affirme en ce qui concerne l'industrie forestière, ainsi que l'industrie de la pêche. Nous pouvons ainsi commencer à l'analyser. Il ne s'agit pas uniquement de l'industrie de l'automobile.

M. Brian Masse: Pour ce qui est de la réduction des tarifs dans le secteur de l'automobile, il faut savoir que nous sommes au sommet actuellement, car le tarif est de 22 % sur les pièces et véhicules canadiens exportés vers l'Europe, même si nous avons un déséquilibre commercial imposant et que les Européens exportent vers le Canada de façon disproportionnée.

Pourquoi a-t-on prévu trois, cinq, sept ans de battement avant la réduction des tarifs canadiens? Pourquoi ne pourrions-nous pas compter sur ces réductions de tarifs, sur leur annulation immédiate, étant donné que les Européens détiennent un avantage net? Le gouvernement vous a-t-il consultés là-dessus? Vous a-t-il expliqué pourquoi il adoptait cette approche frileuse à l'égard des réductions de tarifs sur les véhicules et les pièces exportées par le Canada vers l'Europe? Vous a-t-il expliqué pourquoi on choisissait de ne pas se débarrasser des tarifs immédiatement? Nous sommes dans une situation désavantageuse pour l'instant. Vous l'avez dit, nos véhicules ne sont pas vraiment adaptés au marché européen.

M. Jerry Dias: Pour ce qui est de l'argument au sujet des tarifs sur nos véhicules et pièces d'automobiles exportés vers l'Europe, que le tarif soit de 20, 10 ou 0 %, cela ne fait aucune différence, puisque les consommateurs européens demandent des véhicules très différents.

M. Brian Masse: C'est probablement la raison, alors. Les échéances de trois, cinq et sept ans sont des concessions sans importance, puisqu'on n'en tirera aucun avantage de toute manière.

M. Jerry Dias: Ce qui compte, c'est que si nous doublons nos importations en provenance de l'Europe — mettons que nous importions 100 000 véhicules additionnels —, cela représente tout un quart de travail dans une usine d'assemblage, soit environ 2 000 emplois directs et probablement 18 000 emplois indirects.

M. Brian Masse: Je vais passer à une autre question, celle des prix des médicaments et des négociations. C'est, d'après moi, un sujet qui ne reçoit pas beaucoup d'attention.

Étant donné la main-d'oeuvre diversifiée que vous représentez, pensez-vous que la question du prix des médicaments et de l'assurance-médicaments aura une incidence sur les négociations dans notre pays, que ce soit dans le secteur public ou privé, si les prix des médicaments vont... et si les brevets sont prolongés?

M. Jerry Dias: Cela a simplement pour effet de faire augmenter les prix au Canada. Cela rend nos produits plus chers. Il sera donc plus difficile pour nous d'exporter. C'est tout à fait le contraire de l'objectif qu'on cherche à atteindre. D'une part, on essaie de créer de nouvelles possibilités d'exportation et, d'autre part, on rend les produits plus difficiles à vendre. Les négociations collectives seront plus difficiles. Cela va aussi créer des difficultés pour le gouvernement qui s'occupe des aînés. C'est un problème pour tout le monde.

M. Brian Masse: Si vos membres n'obtiennent pas un bon régime d'assurance-médicaments, ou un régime convenable, ou à tout le moins aussi bon... tout dépend de cela. Où pourront-ils aller pour se faire rembourser le coût de leurs médicaments?

M. Jerry Dias: Nos membres seraient obligés de payer de leur poche. Les aînés s'adresseront au gouvernement.

M. Brian Masse: Exactement; cela revient au secteur public, aux contribuables.

M. Jerry Dias: C'est juste.

M. Brian Masse: Pour revenir au secteur de l'automobile, est-ce que nous faisons face à des obstacles non tarifaires lorsque nous essayons d'exporter des véhicules vers l'Europe?

M. Jerry Dias: Cela ne va pas aider l'industrie canadienne de l'automobile. Ce n'est pas une question de tarif. Les Européens ne vont pas acheter le genre de véhicules que nous construisons ici au Canada. Les seuls qui vont les acheter...

Si quelqu'un veut s'acheter un beau joujou avec l'intention de le laisser dans son garage sauf pour ses balades du dimanche, il achètera peut-être une Barracuda ou une Camaro. C'est un marché spécialisé. Le fait est que nos véhicules ne sont pas faits pour le marché européen.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

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

Je voudrais remercier nos invités de leur présence. Je suis drôlement content d'avoir acheté récemment une Cadillac...

● (0940)

M. Jerry Dias: Belle voiture...

M. Ed Holder: Très belle voiture, l'ATS. À propos, monsieur le président, ce n'est pas une promotion officielle. Je voulais simplement le mentionner.

J'ai écouté avec grand intérêt vos témoignages à tous les trois.

Monsieur McGuinness, vous avez parlé des pêches et de l'importance de stabiliser votre secteur.

Monsieur Dias, vous avez parlé assez longuement. J'apprécie votre candeur, alors je vais être franc à mon tour.

L'industrie du porc appuie cet accord de libre-échange. Tout comme l'industrie du boeuf. Tout comme l'industrie de la pêche. L'industrie du bois de sciage... Les provinces et les territoires l'appuient, de même que les créateurs d'emplois de notre pays. Ceux que votre industrie...

Et, franchement, soyons justes. Ce n'est pas seulement les constructeurs d'automobiles, mais aussi toutes les industries dérivées, et les styles de vie qui en découlent... votre rôle est important.

Voici ce que je ne comprends pas. Tout à l'heure, on vous a demandé s'il y a des accords que vous avez déjà appuyés. Vous avez dit ne pas avoir appuyé le libre-échange avec les États-Unis. Puis vous avez ajouté que vous n'aviez pas appuyé l'ALENA. En fait, j'ai sous les yeux un document plutôt intéressant, puisque c'est quelque chose qui a été produit par l'un de vos syndicats prédécesseurs, les TCA, en avril 2012. C'est le syndicat qui a préparé ceci. Vous n'en avez peut-être pas un exemplaire, et je vous prie de m'en excuser. Je vais simplement citer le texte, car je pense que c'est important. C'est à la page 39 du rapport intitulé *Re-thinking Canada's Auto Industrie*. Voici la citation: « Cessez les négociations de libre-échange avec l'UE, le Japon, la Corée et la Thaïlande ».

Vous avez déjà mentionné les États-Unis et l'ALENA. Nous nous sommes engagés à mettre en place un système fondé sur des règles qui, franchement, assurera l'équité. Il garantit les droits des travailleurs dans les pays avec lesquels nous concluons des accords de libre-échange. Et nous en avons négocié plusieurs. Nous parlons également des lois environnementales et de tout ce qui s'y rattache.

Mais il me semble que la vraie réponse... et je dis ceci... je ne suis pas sûr si c'est une philosophie; vous pourrez peut-être me renseigner à ce sujet.

Mais pourquoi est-ce que votre syndicat n'a jamais appuyé le moindre accord? S'il vous plaît, aidez-moi à comprendre cela.

M. Angelo DiCaro: Je laisserai Jerry conclure.

Ce ne sera probablement pas une grande surprise. L'un des accords que nous avons appuyés dans le passé, en raison des avantages qu'il allait procurer à notre pays et à notre industrie, c'est le Pacte de l'automobile. J'en vois certains qui lèvent les yeux au ciel, mais le fait est que cet accord était fondé sur les résultats; il accordait à chacun des deux pays un accès au marché de l'autre et prévoyait des mesures compensatoires telles que l'obligation pour un fabricant de construire les véhicules là où il veut les vendre.

Puis, avec la création de l'OMC, on a assisté à une définition idéologique des accords commerciaux. Tout ça était contraire à ce que nous faisons. Aujourd'hui, dans tous ces accords, plutôt que de chercher à savoir à quoi ressemblerait une disposition d'accès réciproque au marché et plutôt que de faire preuve de créativité en élaborant de nouvelles politiques pour assurer la réussite de ces accords en fonction des résultats, on semble se contenter de l'élimination générale des tarifs en espérant que les résultats seront positifs.

M. Ed Holder: Monsieur DiCaro, je ne veux pas engager un débat, mais il me semble que nous avons tous vécu la pire récession mondiale de nos vies. Personne n'a traversé une période aussi pire que celle de 2007-2008.

Vous savez également que les secteurs de l'automobile canadien et américain sont très intégrés et nous savons ce que représente cette intégration transfrontalière. Je viens du sud-ouest de l'Ontario et, croyez-moi, je sais très bien ce que cela veut dire.

Ce qu'il y a de tragique, et que je ne comprends pas — j'aimerais avoir l'occasion de jaser en privé avec vous, monsieur Dias — ce n'est pas juste le secteur de l'automobile, mais, en réponse à ce que vous disiez tout à l'heure, il y a tellement d'entreprises du sud-ouest de l'Ontario, à London, à Strathroy, à St. Thomas, qui ont été absolument décimées. Le dénominateur commun, c'était les TCA — et c'est ce que je ne comprends pas. À un moment donné, je me suis senti tellement frustré que j'ai dit qu'ils étaient très bons pour négocier les indemnités de départ, mais pas très bons pour négocier la création d'emplois, pour être franc.

Ce sont mes électeurs. Ces gens vivent dans ma circonscription, dans ma ville, et ce sont également vos membres. Ce que je ne comprends pas, c'est qu'il n'y ait pas plus de possibilités. Veuillez m'excuser si je m'éloigne un peu de cet accord, mais cela me ramène à l'idée qu'il faut accepter le commerce et en tirer le meilleur parti. Nos invités sont des gens très brillants. Pourquoi est-ce que nous ne pouvons pas trouver moyen de le faire fonctionner dans l'intérêt du Canada et d'instaurer un système fondé sur des règles pour que ça fonctionne, puisque nous avons déjà des échanges commerciaux avec tous les pays du monde?

Lorsque nous échangeons...

Le président: Votre temps est écoulé. Je vous demanderais de répondre très brièvement.

M. Ed Holder: Il y avait une question là-dedans.

M. Jerry Dias: Je serais heureux de vous rencontrer, car le fait est qu'un travailleur de l'automobile canadien coûte la même chose qu'un travailleur de l'automobile américain. Nous coûtions même moins cher depuis les dernières négociations lorsque nous avons mis en place une grille d'embauche de 10 ans.

Il y a deux choses qui ont eu une incidence négative sur l'industrie de l'automobile. La première, c'est le commerce à sens unique. Vous avez mentionné le Japon et la Corée du Sud. Le fait est que ces pays pratiquent le dumping sur nos marchés et que nous n'avons pas accès

aux leurs. La question, ce n'est pas le libre-échange. C'est le commerce équitable. Nous voulons que vous parliez de commerce équitable.

Deuxièmement, au sujet des TCA, vous constaterez que pendant la récession, le même nombre d'usines ont été touchées au Canada et aux États-Unis. Vous ne pouvez donc pas accuser les TCA d'avoir fait fuir les emplois.

La crise de l'industrie de l'automobile a été causée par la crise du secteur bancaire. Lorsque Lehman Brothers a fait faillite et que le secteur financier s'est effondré, nous sommes passés de 17 millions à 7 millions de véhicules. Des usines vont fermer. C'est une question d'économie.

● (0945)

Le président: Il me semble que nous avons entamé là une discussion plus vaste qui prendrait plus de temps que nous n'en avons.

Je remercie les témoins d'être venus. Ceci met fin à notre première heure. Nous allons suspendre, le temps que le prochain groupe prenne place.

Merci de votre présence.

●

_____ (Pause) _____

●

Le président: Nous allons reprendre nos travaux.

Je remercie notre prochain groupe de témoins. Nous accueillons M. Vincent et M. Rice, je crois, du Conseil canadien du porc, et M. Jayson Myers, des Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

Nous allons commencer par le Conseil canadien du porc. Vous avez la parole pour 10 minutes.

● (0950)

[Français]

M. Jean-Guy Vincent (président, Conseil canadien du porc): Bonjour à tous.

Je m'appelle Jean-Guy Vincent. Je suis producteur de porc à Sainte-Séraphine, au Québec, et président du conseil d'administration du Conseil canadien du porc. Je suis accompagné par le directeur général, M. Martin Rice.

Tout d'abord, je tiens à remercier les membres du Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes de m'avoir invité à comparaître devant eux aujourd'hui pour discuter de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Le Conseil canadien du porc est le porte-parole national des producteurs de porc du Canada. Il regroupe neuf associations provinciales de l'industrie porcine. Son mandat est d'assumer le leadership nécessaire pour réaliser et maintenir le dynamisme et la prospérité du secteur canadien du porc. Les producteurs canadiens reconnaissent l'importance du commerce et se réjouissent des efforts déployés par le gouvernement du Canada pour resserrer les liens économiques avec l'Union européenne en vue d'un accord de partenariat économique global.

Notre secteur dépend des exportations. En fait, plus des deux tiers du porc produit au Canada est exporté sur pied ou sous forme de produits. Les exportations stimulent la croissance de l'industrie porcine du Canada. En outre, la forte demande globale pour le porc canadien a entraîné une hausse de la valeur et des volumes acheminés à un plus grand nombre de pays. Au cours des dernières années, notre industrie a été confrontée à d'importants défis sur le plan de sa capacité à faire face à la concurrence au sein des marchés internationaux, notamment en raison de la vigueur du dollar canadien, du prix des céréales qui ont atteint des sommets inégalés et du ralentissement de l'économie mondiale. Celle-ci continuera d'évoluer et nous ne pouvons pas nous permettre de négliger ou d'interrompre des efforts qui pourraient améliorer notre accès aux marchés à cause de questions purement politiques.

J'aimerais aussi ajouter que l'industrie a actuellement une nouvelle perspective car ses coûts de production sont en décroissance et les prix sont stables depuis le printemps dernier. Ces conditions permettent aux producteurs d'avoir une marge positive, d'être en mesure de réinvestir dans leurs équipements et, surtout, de rembourser et de réduire leurs dettes.

Nous apprécions la détermination dont le gouvernement a fait preuve pour assurer le suivi des travaux et conclure un accord avec l'Union européenne. Cet accord est une bonne chose pour le secteur porcin et tient compte des meilleurs intérêts du Canada et de l'Union européenne. Le porc est un élément clé du secteur agroalimentaire du Canada et des économies provinciales. L'industrie canadienne du porc regroupe plus de 7 000 fermes porcines qui produisent des recettes de plus de 4 milliards de dollars. Les producteurs de porc génèrent 8 % du revenu agricole total et se classent au cinquième rang du pays sur le plan du revenu agricole.

Une étude élaborée par le George Morris Centre confirme l'immense contribution de la production et de l'exportation de porc à l'économie canadienne. Cette étude révèle que le développement économique associé à la production et à l'exportation de porc injecte 9,28 milliards de dollars dans l'économie canadienne. En plus de décrire les avantages économiques découlant des exportations de porc canadien pour l'économie globale et les producteurs de porc, cette étude indique que les exportations de porc canadien, qui se chiffraient à 3,2 milliards de dollars en 2011, ont injecté une valeur ajoutée additionnelle de 3,5 milliards de dollars dans l'économie canadienne. Cela signifie entre 20 \$ et 30 \$ par tête pour les producteurs de porc canadien.

De plus, ce rapport dévoile les répercussions des exportations de porc et de produits porcins sur l'économie canadienne, notre secteur et les profits des producteurs. Le Canada est concurrentiel sur le plan mondial et connaît du succès à titre de producteur et d'exportateur de porc et de produits porcins. Notre industrie sait que le facteur clé pour maintenir ce taux de réussite est notre capacité à accéder à un large éventail de marchés.

Le Conseil canadien du porc a suivi avec grand intérêt l'avancement des travaux entrepris dans le cadre du Sommet Canada – Union européenne d'octobre 2008 en vue d'explorer la possibilité de conclure un partenariat économique.

• (0955)

La population de l'Union européenne est d'environ 500 millions d'habitants. La plupart d'entre eux considèrent que le porc est leur viande préférée. Nous croyons donc très fermement que cet accord permettra d'accroître les exportations de porc au sein du lucratif marché européen et qu'il sera avantageux pour les producteurs et les

transformateurs canadiens de porc, ainsi que pour les économies provinciales du pays.

Le potentiel du marché de l'Union européenne est encore inexploité. L'Europe est la seule grande région consommatrice de porc au monde pour laquelle le Canada ne dispose pas actuellement d'un accès au marché, car celui-ci est limité. Minées par des tarifs très élevés et d'onéreuses règles administratives liées à l'importation, les exportations canadiennes de porc vers l'Union européenne s'élevaient seulement à 415 tonnes en 2011, alors que les exportations totales de porc canadien se chiffraient à 1,1 million de tonnes à pareille date.

Les quelque 500 millions d'habitants des 28 pays membres de l'Union européenne consomment plus de 20 millions de tonnes de porc annuellement. C'est presque 30 fois la consommation canadienne. Malgré cela, les importations de porc de l'Union européenne s'élèvent seulement à 0,2 % de sa consommation nationale. En comparaison, le Canada, avec un marché entièrement ouvert aux produits porcins, importe plus de 200 000 tonnes de porc par année. C'est presque le tiers de sa consommation nationale.

[Traduction]

Il est maintenant opportun que le Canada signe un accord de libéralisation du commerce avec l'Union européenne. Des pressions concurrentes sur les ressources des terres de l'Union européenne commencent à avoir des répercussions sur sa capacité de produire de l'alimentation animale, ce qui aura pour conséquence de limiter la production de porc.

À l'avenir, les exportations de porc de l'Union européenne devraient diminuer et la demande au chapitre des importations devrait augmenter. À l'heure actuelle, les exportations vers l'Union européenne sont fortement gênées par les tarifs et autres obstacles. L'industrie canadienne du porc détient une solide réputation en ce qui concerne la compétitivité de ses prix, la salubrité et la grande excellence de ses produits, ainsi que la fiabilité de son service à la clientèle. L'AECG constitue une merveilleuse occasion pour le Canada. Le nouvel accès en franchise du porc et l'amélioration substantielle des règles administratives relatives au contingent offrent au Canada un accès unique et un avantage par rapport aux exportations américaines, tant que les États-Unis n'auront pas conclu d'accord avec l'Union européenne. On entrevoit un certain potentiel pour le jambon et, dans une moindre mesure, pour l'épaule de porc, ce qui pourrait aussi aider à majorer la valeur de toute la carcasse.

Nous savons que les usines de transformation du Canada devront faire des investissements afin de répondre aux demandes du marché de l'Union européenne, notamment au chapitre des additifs alimentaires et des tests de dépistage de maladies. Actuellement, quatre usines canadiennes de transformation du porc sont admissibles à l'exportation vers l'Union européenne. Avec la promesse de contingents plus importants et l'aplanissement des obstacles liés à leur administration, l'AECG encouragera d'autres usines à obtenir l'agrément. Le solide accord commercial qui a été négocié avec l'Union européenne pourrait accroître les exportations de porc canadien de 400 millions de dollars par année. C'est de loin la meilleure occasion, pour le Canada, d'acquiescer un nouvel accès à cet important marché du porc pour bon nombre d'années à venir. Les marchés du porc du Canada et de l'Union européenne se complètent, et ces liens recèlent un immense potentiel pour ce qui est d'amplifier les occasions d'exportation de notre secteur, à l'avantage des travailleurs, des entreprises et des familles qui comptent sur le secteur du porc pour gagner leur vie.

•(1000)

Merci.

Le président: Avant de passer aux questions, nous allons entendre M. Jayson Myers, des Manufacturiers et Exportateurs du Canada.

Jayson, la parole est à vous.

M. Jayson Myers (président et chef de la direction, Bureau national, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci, monsieur le président.

[Français]

Bonjour messieurs. Il me fait grandement plaisir de m'adresser à vous aujourd'hui de la part des manufacturiers et des exportateurs canadiens afin de vous faire part des avantages économiques qu'ils attendent de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne.

[Traduction]

Je suis très heureux de vous faire part de mes observations sur les avantages économiques que notre organisation, Manufacturiers et Exportateurs du Canada, voit dans l'accord économique et commercial global avec l'Union européenne. On dit que l'AECG est le Wayne Gretzky des accords commerciaux. Je dois ajouter cependant qu'au Québec, on l'appelle plutôt le Maurice Richard des accords commerciaux.

Laissez-moi vous expliquer pourquoi. Tout d'abord, nous pensons que c'est un excellent accord et une excellente affaire. Je pense qu'il faut mettre les choses en contexte. Il s'agit de l'accord économique et commercial le plus complet et le plus étendu jamais conclu par notre pays. C'est l'accord le plus ambitieux jamais conclu entre deux grandes économies. Il faut tenir compte du fait qu'il a fallu aux membres de l'Union européenne 45 ans pour parvenir au même niveau de libéralisation du marché que celui que propose l'AECG.

L'AECG donnera aux entreprises canadiennes un accès privilégié à un marché de plus de 500 millions de consommateurs, le marché le plus vaste et le plus riche du monde. Mais surtout, c'est l'un des marchés de producteurs et de fournisseurs les plus avancés technologiquement. C'est un marché où les grands exportateurs canadiens sont déjà très présents et où sont établis certains des plus importants investisseurs institutionnels au Canada. C'est aussi un marché où nos petites et moyennes entreprises trouveront des partenaires pour développer, fabriquer et distribuer leurs produits, breveter leurs innovations, et investir.

Nous le savons, parce que nous avons pu le constater de nos yeux. Depuis mai, nous travaillons avec différentes associations sectorielles en Europe pour cerner des possibilités de partenariats technologiques et commerciaux pour les entreprises canadiennes. Depuis mai, 26 ententes de coentreprises ont déjà été conclues. L'AECG ne pourra qu'augmenter l'intérêt des nouvelles occasions d'affaires entre le Canada et l'Union européenne. Pour les entreprises canadiennes, c'est le moment d'élaborer des stratégies d'expansion en Europe et de faire les investissements nécessaires pour profiter du marché européen.

Et croyez-moi, ces trois dernières semaines, depuis la signature de l'AECG, la question la plus fréquente que m'adressent nos membres porte sur la façon de tirer parti des possibilités qui s'ouvrent. Que devons-nous faire pour profiter de ces occasions? Auparavant, ce n'était pas une question très courante. Faire affaire en Europe était souvent une expérience difficile pour les exportateurs canadiens, surtout pour les petites entreprises ou dans certains secteurs comme la technologie de pointe, la viande, le poisson ou tout autre produit alimentaire, secteurs où nous faisons face à des droits de douane

élevés, à des barrières réglementaires complexes, à un casse-tête dans l'essai et l'homologation des produits, à des restrictions dans les investissements et les services, et à toutes sortes d'autres obstacles qui nous écartaient des marchés publics ou des contrats d'approvisionnement en Europe.

L'AECG aplanira la plupart de ces barrières tarifaires et non tarifaires au commerce et aux investissements. C'est une autre raison qui fait de cet accord le Gretzky de tous les accords commerciaux: il vise et va droit au but. L'AECG va bien au-delà de l'élimination des droits de douane; il s'attaque aux problèmes auxquels se heurtent nos entreprises sur les marchés internationaux lorsqu'elles s'efforcent de créer de la valeur pour les clients, les actionnaires et toutes les parties prenantes.

L'AECG ouvre des marchés aux prestataires de services aux entreprises. Il permet l'entrée temporaire aux personnes qui doivent traverser les frontières pour fournir de l'assistance et des services aux clients ou pour transmettre leur savoir-faire au sein de grands groupes transnationaux. Il ouvre l'accès aux marchés publics, facilite l'essai et l'homologation des produits et renforce la protection des investissements et de la propriété intellectuelle.

En fait, l'AECG définit les normes qui régiront les accords commerciaux du XXI^e siècle — pour le PTP aussi bien que le PTCI, les négociations entre l'Union européenne et les États-Unis. L'AECG se distingue par ses ambitions, son approche des listes négatives de services, ses dispositions en matière d'approvisionnement et de mobilité de la main-d'oeuvre, ainsi que sa volonté de faciliter les transactions dans des secteurs qui étaient traditionnellement fermés, au Canada comme en Europe.

Grâce à l'AECG, les entreprises canadiennes auront un accès plus facile au marché de l'Union européenne qu'au marché de l'ALENA. Cela devrait inquiéter les États-Unis, et j'espère que cela stimulera la libéralisation du commerce en Amérique du Nord. Aussi, un des avantages cruciaux de l'AECG est que nous nous verrons accorder par l'Union européenne le statut de nation la plus privilégiée, si elle parvient à obtenir un traitement plus favorable lors de ses négociations avec les États-Unis, en matière de règles d'origine en Amérique du Nord, de libéralisation des services et d'acceptation des normes.

•(1005)

Je pense que c'est l'un des points importants de l'AECG.

L'AECG est unique pour une autre raison encore. Tous les gouvernements provinciaux et territoriaux ont participé aux négociations et soutiennent l'accord. C'est un jalon historique. Les Européens ne pensaient pas que cela serait possible. À bien des égards, c'est grâce aux provinces que l'AECG a réussi. Je tiens ici à souligner la contribution de l'ancien premier ministre québécois, Jean Charest. Cet accord aura d'ailleurs pour effet de faciliter le commerce entre nos provinces.

Alors, quels sont les avantages économiques que les Canadiens sont en droit d'attendre de l'AECG? L'étude économique effectuée il y a cinq ans, avant le début des négociations, concluait que l'accord entraînerait la création de 80 000 nouveaux emplois dans le pays.

Or, à titre d'économiste, je peux vous dire que comme la plupart des prévisions conjoncturelles, cette analyse se fonde sur une continuation de la situation existante. La seule chose qui est certaine, c'est que cette prévision est fautive, et celle-ci plus que les autres. Elle ne tient pas compte de l'augmentation des partenariats commerciaux et technologiques entre le Canada et l'Europe; elle ne prend pas non plus en compte que l'AECG fera du Canada la seule économie au monde disposant d'un accès privilégié étendu à la fois à l'Union européenne et aux pays de l'ALENA, une caractéristique qui ne manquera pas d'attirer des investissements supplémentaires de la part des entreprises actives dans ces deux régions. Enfin, elle ne tient pas compte du fait que l'AECG accordera aux petits manufacturiers et fournisseurs un accès préférentiel aux filières d'approvisionnement des multinationales européennes, qui en retour, serviront de plateformes pour distribuer leurs biens, services et technologies dans le monde entier — vers l'Afrique, la Russie, l'Asie centrale, la Chine, l'Inde, l'Asie-Pacifique et l'Amérique latine. Ce sont tous des marchés où les entreprises européennes sont bien établies.

Comme je l'ai dit, il y a une chose que je peux dire avec certitude sur n'importe quelle prévision économique: elle est probablement fautive. Dans ce cas-ci, je suis convaincu que les avantages de l'AECG pour l'économie canadienne sont largement sous-estimés par les études préliminaires.

Bien sûr, l'AECG ne nous ouvrira la porte qu'au marché européen. C'est aux entreprises canadiennes de tirer profit des possibilités. Je suis sûr qu'elles le feront. Nous collaborerons étroitement avec le gouvernement afin de nous assurer que nos manufacturiers et exportateurs auront le soutien nécessaire pour exploiter les nouvelles ouvertures, croître et gagner des parts de marché en Europe et aussi ailleurs dans le monde.

Jusqu'ici, nous avons un accord de principe. C'est déjà un pas important, mais il faut encore élaborer les détails des dispositions juridiques. Nous allons continuer à travailler étroitement avec le gouvernement dans ce processus. Les points qui méritent une attention particulière sont le traitement des règles d'origine, l'homologation des produits, la réglementation des déplacements pour affaires, l'accès aux marchés publics et les procédures efficaces et rapides de règlement des différends. À présent, à nous de mettre en oeuvre l'AECG et d'en tirer profit. Un travail considérable attend les entreprises canadiennes. Nous nous engageons à aider nos membres à ne laisser passer aucune occasion.

Enfin, je pense qu'il est important de souligner le travail considérable qui a été consacré à cet accord. Je tiens particulièrement à souligner l'esprit d'initiative et les réussites qui ont donné naissance à cet accord de principe. Le premier ministre, le ministre du Commerce international, Ed Fast, et les autres premiers ministres provinciaux et territoriaux, ainsi que nos ambassades en Europe et leurs équipes commerciales méritent tous notre reconnaissance.

Par-dessus tout, je tiens à féliciter Steve Verheul et l'équipe des négociateurs canadiens pour leur travail fantastique. Cet accord est un jalon historique dont nous devons tous être très fiers.

Merci.

Des voix: Bravo!

Le président: Merci beaucoup. Je pense que nous sommes fiers.

Monsieur Morin, la parole est à vous. Vous avez sept minutes.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Bonjour, monsieur Vincent. Je suis toujours heureux de rencontrer un producteur de chez nous. Je devrais donc m'attendre à obtenir des

réponses un peu plus senties de la part de quelqu'un qui vit cette réalité.

Quel est le quota de porc actuel dans les pays européens? Au moment où on se parle, quelle quantité de porc a-t-on le droit d'exporter dans l'Union européenne?

M. Jean-Guy Vincent: Monsieur Rice connaît mieux que moi les chiffres et le tonnage précis. Je crains toujours d'avancer des chiffres que je ne maîtrise pas bien. Toutefois, je peux vous dire qu'il y a maintenant des tarifs pour les exportations de porc canadien vers l'Europe. Il y a aussi des quotas et des règles sanitaires. Tout cela limite beaucoup notre accès au marché européen. On a des plans. Des abattoirs travaillent et essaient de pénétrer le marché européen, mais on n'a pu y exporter que 415 tonnes de porc en 2011. Il faut comprendre qu'en exportant 70 % de notre production de porc, on a accès à plusieurs pays, mais le fait d'avoir accès à un marché stable et évolutif est important pour le secteur du porc et...

M. Marc-André Morin: Là où je voulais en venir...

M. Jean-Guy Vincent: Si on parle de ma province, c'est aussi très important pour le Québec.

• (1010)

M. Marc-André Morin: Voici où je voulais en venir avec ma question.

À l'heure actuelle, est-ce qu'on exporte le maximum de porc qu'on a le droit d'exporter vers l'Europe?

[Traduction]

M. Martin Rice (directeur exécutif, Conseil canadien du porc): Nous avons la possibilité d'expédier environ 75 000 tonnes de porc vers l'Union européenne en vertu des contingents actuels de l'OMC. Cependant, nous n'en avons pas profité, sauf pour une très courte période il y a environ trois ans, en raison des tarifs très, très élevés et des problèmes très difficiles concernant l'administration de ces contingents. Les tarifs sont de l'ordre de 20 à 30 % *ad valorem*, et dans un secteur où une bonne marge bénéficiaire est de l'ordre de 5 à 7 %, ils sont prohibitifs. Les problèmes d'administration des contingents sont encore pires que les tarifs eux-mêmes en raison des exigences relatives aux dépôts non remboursables, aux permis, etc.

Cet accord élimine ces tarifs et transfère l'administration des contingents à un ministère de l'Union européenne qui fonctionne sans élément protectionniste, ce qui va rendre ce contingent intéressant.

[Français]

M. Marc-André Morin: Monsieur Rice, est-ce que l'industrie a la capacité de production requise ou a-t-elle besoin d'autres moyens pour développer des produits qui vont se vendre plus facilement en Europe?

Quel rôle le gouvernement doit-il jouer quant au développement de l'industrie de façon à ce que celle-ci réalise son potentiel d'exportation en Europe?

[Traduction]

M. Martin Rice: Eh bien, l'Agence canadienne d'inspection des aliments aura certainement un rôle important à jouer dans l'inspection des usines qui pourraient s'ajouter à la liste. À l'heure actuelle, il y a quatre usines qui ont l'agrément ou qui pourraient facilement le recevoir à nouveau et qui, ensemble, pourraient expédier environ 20 000 tonnes. Je pense que c'est une bonne tranche du contingent que nous aurons lors de la mise en oeuvre.

À supposer que nous ayons environ un an et demi pour nous préparer à l'entrée en vigueur du nouvel accord, d'autres entreprises qui attendaient d'avoir un véritable accès investiront, dans certains cas, plusieurs millions de dollars. Je sais qu'il y a une entreprise qui parle d'investir 20 millions de dollars dans une de ses usines pour qu'elle reçoive l'agrément de l'Union européenne. Dans les nombreux autres marchés où nous devons offrir un produit qui réponde à des spécifications qui sont différentes de celles du marché canadien, nous avons certainement montré que nous sommes parfaitement capables de répondre aux exigences de ces autres marchés, comme nous le faisons à l'heure actuelle dans plus de 100 pays.

[Français]

M. Marc-André Morin: L'Europe est le royaume de l'agriculture subventionnée tous azimuts. Les pays européens pratiquent beaucoup le dumping en Afrique et un peu partout dans le monde. Ils ont une capacité de production énorme et bénéficient d'un meilleur climat ainsi que d'une plus grande productivité.

Selon vous, allons-nous être capables de nous adapter à des conditions semblables?

M. Jean-Guy Vincent: C'est une excellente question. Ce que vous soulignez, c'est que plusieurs pays, partout dans le monde, soutiennent très fortement leur agriculture.

Pour ma part, je me pose la question inverse. Nous exportons dans 100 pays. Nous avons des marchés sécuritaires. Pour ce qui est du marché européen, cependant, quelles auraient été ou quelles seraient les répercussions sur les producteurs de porc si les États-Unis avaient conclu une entente avant le Canada? Je vous parle ici de ma situation de producteur quand je suis sur ma ferme et que je soigne mes animaux.

•(1015)

M. Marc-André Morin: C'est arrivé en Corée du Sud également.

M. Jean-Guy Vincent: Exactement. C'est pourquoi je crois que le Parlement canadien doit confirmer cette entente. Le secteur porcin en dépend. Au cours des dernières années, notre production a décliné de plus de 20 %. C'est important.

À l'avenir, la demande de protéines à l'échelle du monde va favoriser le secteur du porc. Le Canada doit donc se positionner à cet égard. Pour nous, en tant que producteurs de porc canadien, c'est très important. C'est la raison pour laquelle nous appuyons très fortement l'entente.

Nous avons une ou deux années devant nous pour nous préparer, mais nous allons avoir besoin d'aide, dans le secteur du porc, pour intégrer ce marché.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup. Votre temps est écoulé.

Monsieur O'Toole.

M. Erin O'Toole: Merci, monsieur le président.

Je vais poser seulement quelques courtes questions et je partagerai mon temps avec M. Hiebert.

Merci à vous tous d'être venus aujourd'hui. Votre contribution nous sera très utile.

J'ai quelques questions pour M. Myers simplement pour établir un contraste avec nos témoins précédents.

Combien d'entreprises est-ce que votre organisation, MEC, représente?

M. Jayson Myers: Nous avons environ 10 000 membres.

M. Erin O'Toole: Savez-vous combien d'employés cela représente, même approximativement?

M. Jayson Myers: Cela représente probablement environ un million et demi de travailleurs.

M. Erin O'Toole: C'est très utile. Unifor, qui a comparu ce matin — je ne sais si vous les avez entendus — représente 300 000 travailleurs. Leur économiste en chef, Jim Stanford, prédit des pertes d'emplois massives à cause de l'AECG. Nous croyons que les TCA et Unifor se sont toujours opposés au commerce et qu'ils ont inventé des épouvantails pour faire peur aux gens.

Que disent les entreprises que vous représentez, et qui fournissent des emplois dans toutes les régions du pays, au sujet de l'AECG?

M. Jayson Myers: Je peux vous dire que, selon les assembleurs de véhicules dans l'industrie automobile canadienne, la discussion porte sur le moment où nous pourrions profiter du quota élevé. Ce quota est 25 fois plus élevé que ce que nous exportons actuellement. Bien qu'il existe des problèmes tarifaires, la plupart des difficultés concernent les inspections et les questions de réglementation. C'est en partie pour cette raison qu'il était si difficile d'exporter des produits automobiles en Europe.

Je peux vous dire que les entreprises avec qui j'ai discuté — nos entreprises d'assemblage — s'organisent et exportent déjà des voitures en Chine et dans de nombreux autres marchés internationaux, et je pense qu'elles voient l'utilité de profiter pleinement de l'augmentation des quotas pour exporter des voitures en Europe.

Je pense qu'il est très important de tenir compte du contexte des négociations. Les États-Unis et l'Europe sont aussi en négociation, entre autres dans le secteur automobile, où la chaîne d'approvisionnement est très intégrée en Amérique du Nord, si bien qu'il importe de bien déterminer les règles d'origine. Je crois que lorsque les États-Unis et l'Europe commenceront à négocier, nous serons inclus dans ces négociations. Notre type de marché ouvert, surtout en ce qui concerne les tarifs, mais également les certifications et les normes concernant les véhicules, représente une étape très positive pour le secteur automobile.

Je ne sais pas pourquoi nous perdrons des emplois. En fait, Jim Stanford est un bon ami, et nous parlions déjà de l'accord commercial canado-américain il y a 25 ans. Ça va plus loin que le Pacte de l'automobile. Je ne voudrais pas revenir à l'époque du Pacte de l'automobile, lorsque nous ne produisions que la moitié des automobiles qui étaient vendues au pays. Ce n'est pas là où se trouvent les affaires internationales; ce n'est pas ainsi que fonctionne le secteur automobile. Je pense que l'ALENA...

Les entreprises canadiennes ne sont pas concurrentielles sur le plan de la main-d'oeuvre à faible coût; en fait, nous ne pouvons pas soutenir la concurrence sur le plan du volume. Nous devons être concurrentiels quant au degré de spécialisation, et ce que me disent bon nombre de nos membres — et cela revient à ce que disaient les représentants du Conseil du porc —, c'est que nous ne serons pas en mesure d'être concurrentiels en faisant des affaires « comme à l'habitude » en Europe; il faudra des investissements, des activités de développement de produits et un meilleur service. Mais les entreprises canadiennes, je pense, ont prouvé qu'elles sont capables de le faire et de gagner des parts de marché en Amérique du Nord ou en Asie, et c'est ce qui permettra à de nombreuses entreprises canadiennes de gagner beaucoup plus de parts de marché en Europe également.

• (1020)

M. Erin O'Toole: Merci.

Monsieur Hiebert.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci, monsieur Myers, d'être des nôtres aujourd'hui.

Mes questions découlent en grande partie de votre exposé de ce matin. Au cours de votre témoignage, vous avez mentionné que les gouvernements, tant provinciaux que territoriaux, ont participé aux négociations en faveur de l'accord. Pour la gouverne de ceux qui écoutent l'audience ou qui lisent la transcription des délibérations, pouvez-vous nous expliquer pourquoi les gouvernements provinciaux sont en faveur de cet accord, en gardant à l'esprit que ces représentants des gouvernements provinciaux proviennent de tous les partis. Partout au pays, il y a des dirigeants conservateurs, néo-démocrates et libéraux. Qu'est-ce que ça signifie pour eux, et pourquoi se prononceraient-ils en faveur?

M. Jayson Myers: Selon moi, deux raisons importantes expliquent pourquoi les gouvernements provinciaux et territoriaux appuient l'accord. Premièrement, ils ont participé à tout le processus de négociation. Ce sont les gouvernements provinciaux qui ont donné l'impulsion à tout le processus; je pense que le premier ministre Charest a joué un rôle particulièrement important. Mais pendant tout le processus, l'équipe de négociation a consulté le secteur ainsi que les gouvernements provinciaux et territoriaux. Je me souviens d'une réunion des ambassadeurs européens, ici, à Ottawa, il y a cinq ans, lorsque les gens commençaient à se demander si nous pourrions conclure un accord de libre-échange avec l'Europe; les gens secouaient la tête, disant que les gouvernements provinciaux n'accepteraient jamais — et c'était, dans une grande mesure, l'un des principaux intérêts des Européens.

En 2009, les choses ont changé radicalement en raison des restrictions sur les achats et la politique Buy American aux États-Unis. En un an, les gouvernements provinciaux se sont réunis pour la première fois et se sont entendus à trois reprises au sujet d'une position de négociation entourant la disposition Buy American. Selon moi, cette entente a joué un rôle crucial pour amener les provinces autour de la table de négociation et indiquer qu'elles s'entendaient. C'est ce qui a convaincu les Européens qu'avec une certaine valeur sur la table, les provinces embarqueraient.

Comme je l'ai dit, l'une des raisons pour lesquelles nous abordons cet accord de façon si positive réside dans le fait que nous avons participé aux négociations. Nous avons au moins participé à la consultation lorsque les négociations ont été lancées. Nous étions là lorsque les positions se sont établies, tout comme les provinces et les territoires.

M. Russ Hiebert: Selon vous, les provinces voient-elles des avantages du point de vue de leurs gouvernements, ou en fonction des secteurs qui sont représentés dans leurs collectivités?

M. Jayson Myers: Je pense qu'elles voient des avantages pour les secteurs représentés dans leurs collectivités. Plus particulièrement, l'Europe a créé une situation qui ne fait que des gagnants dans de nombreux secteurs de l'industrie partout au pays. Je pense que la plupart des gouvernements provinciaux et territoriaux parleraient des avantages économiques auxquels elles s'attendent dans leur province. Je sais que les gouvernements provinciaux ont discuté entre eux, mais je pense qu'il y a également une entente entre les premiers ministres des provinces et des territoires, qui se sont réunis et qui ont dit que c'était bon, non seulement pour leur province, mais aussi pour le pays entier.

En quelque sorte, cela reflète la nature du monde des affaires à l'échelle mondiale aujourd'hui; si les industries d'une région du pays en profitent, les effets sur la chaîne d'approvisionnement se font réellement sentir partout au pays. C'est surtout vrai dans les secteurs des ressources et de la fabrication.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti.

[Français]

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence parmi nous.

Monsieur Vincent, on peut lire au septième paragraphe de votre mémoire les mots suivants: « Au cours des dernières années, notre industrie a été confrontée à d'importants défis au niveau de sa capacité de compétitionner sur le marché international [...] ».

Qu'est-ce qui va changer? Le fait que les tarifs vont être réduits va-t-il faire en sorte que les producteurs de porc au Canada vont être concurrentiels?

• (1025)

M. Jean-Guy Vincent: Tout d'abord, les tarifs imposés empêchaient nos abattoirs d'avoir accès au marché européen. Il faut savoir qu'il est important aussi pour nos producteurs que nos abattoirs aient accès aux pays où on consomme et demande du porc, à savoir nos produits. En ce qui a trait à la concurrence, oui, on est maintenant en mesure de s'y mesurer.

M. Massimo Pacetti: Le marché européen n'a-t-il pas des exigences un peu plus agressives ou plus exigeantes pour le type de produits qu'il va importer?

M. Jean-Guy Vincent: Il se peut que pour certains secteurs ou produits l'Union européenne ait des normes différentes, mais il y a aussi beaucoup de producteurs au Canada. Dans les différentes provinces, les producteurs et transformateurs ont des marchés niches. Ils s'adaptent donc à des marchés auxquels on doit, on peut ou on est en mesure de fournir ces produits. On a cette capacité au Canada car nous sommes diversifiés. Nous pouvons avoir accès à ces différents marchés, et ce, dans toutes les provinces. Il existe des marchés niches auxquels les producteurs et les transformateurs sont en mesure de fournir ces produits.

M. Massimo Pacetti: Mon temps de parole est limité et j'aimerais aborder un autre sujet.

Vers la fin de votre présentation, vous dites qu'il faudrait que les usines de transformation au Canada fassent des investissements. Ont-elles la capacité de le faire?

M. Jean-Guy Vincent: Je vais laisser Martin répondre à cette question plus précisément.

Il est sûr que pour adhérer à ces marchés, certains abattoirs auront besoin de soutien pour être capables de s'adapter. Il y a des règles et des choses à respecter, c'est normal. Or, ce n'est pas de l'inconnu. Nous avons déjà, les transformateurs et les producteurs ensemble, fait une demande en vue de nous préparer et d'être prêts à adhérer à ces marchés.

M. Massimo Pacetti: D'accord, c'est bien. Merci.

[Traduction]

Voilà ma question, monsieur Myers. Nous comprenons que les marchés canadiens s'ouvriront à l'Europe, mais les marchés européens vont aussi s'ouvrir au Canada, de sorte que la concurrence ira dans les deux sens. Au Canada, le niveau de productivité n'était pas idéal et il ne l'est toujours pas. L'Europe a été en mesure de survivre en raison de... Nous parlions de l'industrie automobile parce que l'Union européenne vend des véhicules spécialisés ici au Canada. Il y a d'autres secteurs qui ont des créneaux. Bien sûr, le Canada en a aussi, mais dans une moindre mesure. On nous connaît davantage pour notre capacité à vendre nos ressources.

Du point de vue du secteur manufacturier, comment pourrions-nous profiter de ceci? Si je prends la région d'où je viens, mon parc industriel est simplement de moins en moins productif et a de plus en plus de difficulté à demeurer ouvert et à conserver le plein emploi. Il y a beaucoup d'affiches « À louer » et « À vendre », et ce n'est pas le seul endroit au Canada où cette situation se produit. Elle se produit partout au Canada et en Amérique du Nord, et l'Europe en souffre également.

Vous avez indiqué que vous représentez un demi-million de travailleurs. Est-ce exact?

M. Jayson Myers: Probablement environ un million et demi.

M. Massimo Pacetti: Représentez-vous maintenant les employeurs et les travailleurs?

M. Jayson Myers: Environ un million et demi de personnes travaillent dans les entreprises que nous représentons.

M. Massimo Pacetti: Mais vous représentez les entreprises, et non pas les employés.

M. Jayson Myers: Eh bien, dans la mesure où les employés ont des emplois, je pense qu'on peut dire que nous représentons leurs occasions économiques.

M. Massimo Pacetti: Je tenais à ce que ce soit clair. Je pensais que quelque chose avait changé en ce qui concerne le mandat, mais revenons au niveau de productivité.

M. Jayson Myers: Les occasions pour toutes les entreprises canadiennes qui exportent ou font affaire en Europe sont déterminées par leur niveau de spécialisation, le caractère novateur de leur produit ou la créativité de leur service. Je pense que l'un des problèmes que nous avons vus ces 10 dernières années — ça n'a pas commencé avec la récession, mais plutôt en raison de l'augmentation rapide de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et, surtout, en raison de la chute du dollar américain —, c'est que les marchés traditionnels auxquels les entreprises canadiennes avaient accès aux États-Unis sont devenus beaucoup plus fermés. Ce problème s'est aggravé en raison des restrictions imposées par les Américains aux importations dans notre principal marché.

Les entreprises cherchent de nouvelles occasions et elles les trouveront de deux façons. Premièrement, il s'agit de savoir si elles ont un produit ou un service de créneau. Selon notre expérience aux États-Unis, les entreprises canadiennes peuvent être très concurrentielles dans un plus grand marché. Deuxièmement, il y a la mesure

dans laquelle les entreprises seront en mesure d'établir un lien avec de plus grandes chaînes d'approvisionnement. Je pense que c'est extrêmement important. Des entreprises comme Siemens, par exemple, ouvriront un réseau d'approvisionnement non seulement en Europe, mais aussi à l'échelle mondiale.

• (1030)

Le président: Monsieur Cannan et monsieur Shory, je pense que vous souhaitez diviser votre temps de parole.

L'hon. Ron Cannan: Merci monsieur le président.

Pour revenir à la question posée à M. Myers, c'est aussi ce que je pense. Je crois qu'il est temps de commencer à faire la promotion du Canada en amont. Notre gouvernement est dirigé par un parti qui est convaincu que l'économie canadienne repose sur les entreprises canadiennes, et non pas par un parti qui manque de confiance à l'égard de la capacité des entreprises canadiennes de faire croître l'économie. Je pense que nous devons nous tourner vers l'avenir plutôt que vers le passé. Si nous continuons... comme vous l'avez mentionné, si nous tenons compte du Pacte de l'automobile, d'où nous venons, les possibilités futures seront, je pense, très nombreuses. Je pense que c'est la peur de l'échec de nos collègues d'en face qui empêche le Canada de réussir. Pensez-vous que c'est là où nous en sommes dans le contexte de la mondialisation?

M. Jayson Myers: Dans le monde des affaires, rien n'est certain; les entreprises elles-mêmes devront avoir la capacité de vraiment profiter des possibilités qui se matérialiseront. J'ai constaté que les nouveaux clients, les nouveaux débouchés vont attirer des investissements dans la création de nouveaux produits, les nouvelles technologies et l'acquisition de nouvelles compétences, là où ils se trouvent. Je pense que c'est très important.

Je dois souligner que nous avons été surpris. Nous pensions qu'il était possible de favoriser les partenariats technologiques, mais les 26 coentreprises déjà créées dans une période de quatre mois indiquent que même avec la lenteur de l'économie en Europe et en Amérique du Nord, les possibilités sont nombreuses, surtout pour les petites entreprises qui trouvent des possibilités de travailler ensemble à la création de nouvelles technologies. Je pense que c'est essentiel. Nous ne pouvons vraiment pas évaluer les avantages de cet accord commercial simplement de façon routinière. Nous devons absolument examiner les possibilités qui existent.

Je le répète: c'est aux entreprises d'en profiter. Elles doivent faire des investissements, et s'assurer que leurs employés les accompagnent.

L'hon. Ron Cannan: Le président du Comité du commerce, le président du Comité de l'agriculture et moi-même sommes allés à Washington la semaine dernière, et nous avons beaucoup parlé de l'incroyable accord qui a été conclu. Comme vous l'avez dit, l'Union européenne a mis 45 ans à l'accomplir, et nous avons été en mesure de le faire en quatre ans et demi, en cinq ans. Le monde entier nous regarde, et nous avons ouvert de nouvelles perspectives à l'échelle planétaire.

M. Dias a témoigné avant vous, et il a formulé des observations sur le secteur canadien de la construction automobile; il a dit entre autres que les produits que nous fabriquons ne sont pas concurrentiels avec ceux de l'Union européenne. Ma question est la suivante: pourquoi ne pouvons-nous pas être novateurs et concurrentiels et fabriquer un produit au Canada que nous pouvons exporter vers l'Union européenne? Selon vous et vos membres, s'agit-il d'une possibilité?

M. Jayson Myers: Ce l'est. Franchement, nous exportons des voitures en Chine. Si nous pouvons exporter des voitures en Chine, nous pouvons sûrement en exporter vers l'Union européenne. Cela s'est avéré difficile à cause de certaines des inspections et des normes relatives aux produits. Et le tarif n'aide certainement pas non plus. Je suis convaincu que nous réussirons à exporter des voitures. Je sais que certains des plus gros assembleurs ont déjà des projets pour profiter de l'augmentation du contingent; on parle de 45 000 voitures dans le cas d'un seul fabricant.

J'aimerais soulever un autre sujet dont nous n'avons pas vraiment discuté jusqu'ici et qui, à mon avis, est un aspect important de cette entente; il s'agit de vos rencontres aux États-Unis. Je doute fort que les États-Unis et l'Union européenne puissent conclure une entente aussi exhaustive que celle-ci. D'après moi, le Canada se retrouve en position très favorable pour les entreprises cherchant à prendre de l'expansion tant en Europe qu'en Amérique du Nord. Dans la mesure où cela encourage de nouveaux investissements... Si j'étais propriétaire d'une entreprise et que j'envisageais le Canada... Il s'agit d'un pays où les coûts sont élevés, et c'est une raison pour laquelle nous avons perdu de nombreux investissements. Maintenant, il s'agit d'une économie qui s'ouvre à l'Europe et à l'Amérique du Nord, et cela constitue un avantage considérable. Il ne faudrait donc pas sous-estimer l'effet de cet accord pour ce qui est d'encourager de nouveaux investissements et, comme je l'ai dit, d'ouvrir de nouvelles voies d'approvisionnement pour les plus petites entreprises canadiennes.

• (1035)

L'hon. Ron Cannan: Je vous remercie.

Je cède la parole à mon collègue, M. Shory.

M. Devinder Shory: Merci, monsieur le président. Je tiens à remercier les témoins.

J'aimerais revenir à M. Dias, le témoin précédent.

Je suis un peu perturbé lorsque les représentants d'une organisation quelconque choisissent carrément d'appuyer un parti politique ou de s'y opposer. Au mois d'août 2013, en réponse à une question au sujet de la stratégie du syndicat en 2015, M. Dias a suggéré que l'approche existante des TCA envers l'élection, soit d'appuyer le vote stratégique, serait sans doute adoptée. Il a rajouté par la suite, et je le cite: « L'enjeu principal doit consister à déterminer comment assurer la défaite des conservateurs. »

Voici donc la question que je pose aux deux organisations: votre organisation a-t-elle déjà pris une telle position?

M. Jayson Myers: Permettez-moi de répondre en premier. Nous avons une très bonne idée de la meilleure stratégie pour nos membres, et c'est celle-là que nous poursuivons. Il nous arrive de critiquer tous les partis, et il nous arrive, par moment, de critiquer le gouvernement actuel. Comme je l'ai dit, nous appuyons cette entente puisqu'à notre avis il s'agit d'une bonne entente. Nous trouvons qu'il s'agit d'une bonne entente pour l'industrie canadienne, pour les fabricants et les exportateurs, et à mon avis, il s'agit d'une bonne entente pour leurs employés aussi.

M. Devinder Shory: Et qu'en dites-vous?

[Français]

M. Jean-Guy Vincent: La question m'est posée souvent. On dit que je penche plus d'un côté que d'un autre, et vice versa. Pour ma part, je peux dire que je penche sur un côté, soit celui de l'agriculture. Si c'est bon pour l'agriculture, il faut que tout le monde donne son appui.

Dans le secteur du porc, une entente avait été conclue il y a quelques années et on avait eu besoin de tous les partis politiques. Cela nous avait aidés. Il faut dire les choses telles qu'elles sont. Pour le secteur porcin, peu importe le parti, quand je parle, je ne parle pas de parti, je parle pour notre secteur et c'est bénéfique pour le secteur du porc.

[Traduction]

M. Devinder Shory: Je remercie le...

Le président: Votre temps est écoulé, mais nous entamons le deuxième tour. Nous diviserons le temps.

Monsieur Davies, vous avez la parole. Vous disposez de trois minutes et demie.

M. Don Davies: Merci. Avec le peu de temps que j'ai, monsieur le président, je vais devoir être bref.

Je souhaite saisir l'occasion pour faire quelques remarques liminaires. Le NPD estime que cet accord commercial avec l'Europe est très important pour l'économie canadienne. Nous avons déjà dit que nous estimons que nous devons approfondir et étendre nos relations avec l'Union européenne. Nous estimons qu'elle représente un bon partenaire commercial. Nous aimerions diversifier nos échanges avec l'Europe, et nous sommes tout à fait en faveur d'une bonne entente avec l'Union européenne.

Nous ne faisons que répéter ce que vous avez déjà dit, monsieur Myers. Permettez-moi de vous citer: « Il faut encore élaborer les détails des dispositions. » Vous avez déjà parlé des règles d'origine et des dispositions sur le règlement des différends entre un investisseur et un pays. En ce qui concerne les règles d'origine, vous avez dit qu'il faut s'attarder particulièrement sur cette question. Je suis tout à fait d'accord avec vous.

Vous avez également dit: « L'une des raisons pour lesquelles je suis si enthousiaste au sujet de cet accord, c'est que nous avons participé aux négociations, nous avons été consultés ». Bien entendu, à titre d'opposition officielle, nous n'avons pas été consultés au sujet de cet accord. Nous n'étions pas présents aux négociations. Nous ne connaissons pas la teneur des négociations avec M. Verheul, avec ou sans accord de confidentialité. Nous ne savons pas en quoi consisteront ces règles d'origine. Nous n'avons pas encore vu le texte de l'accord. Sans parler des détails. Nous avons adopté la seule position responsable possible pour un parti politique, c'est-à-dire qu'une fois que le texte nous est révélé, nous le lirons, nous procéderons à de larges consultations et, si l'accord est intéressant, nous l'appuierons.

Je me sens obligé de le dire, car M. O'Toole et d'autres députés conservateurs continuent de faire des déclarations trompeuses sur la position officielle du Nouveau Parti démocratique en prétendant que nous sommes opposés à cet accord, alors qu'en fait nous y sommes ouverts. Je voulais tout simplement être clair sur cette position, afin que vous puissiez dire à vos 10 000 membres et au Conseil du porc, que nous sommes parfaitement ouverts à cet accord et que nous l'appuierons si nous estimons qu'il représente un avantage net pour le Canada. Je voulais être parfaitement clair. Nous estimons que cet accord est bien trop important pour le Canada pour en faire une question partisane. Je voulais le dire très nettement, car j'estime que c'est ce que les conservateurs sont en train de faire.

En ce qui concerne les emplois, bien entendu, ils nous intéressent au plus haut point. Monsieur Myers, vous êtes économiste. Vous avez dit que cet accord créera de l'emploi. Avez-vous fait des études que vous pourriez montrer à notre comité afin que nous puissions en savoir davantage sur ces fameux emplois? Cela permettrait de prévoir combien d'emplois l'on peut s'attendre à créer dans les divers secteurs de la fabrication, et dans quels délais, plutôt que tout simplement faire miroiter un chiffre de 80 000 emplois tiré d'une étude réalisée il y a cinq ans avant même que l'on ne connaisse ni la nature ni l'ampleur de cet accord commercial.

Avez-vous des chiffres à nous donner, monsieur Myers, pour nous aider à cet égard?

●(1040)

M. Jayson Myers: Nous avons participé à cette étude. Si vous regardez l'étude et l'analyse qui la fonde, vous verrez que cette analyse consistait à quantifier l'élimination des tarifs et leurs répercussions économiques. Ces répercussions économiques pouvaient être mesurées en terme de nombre d'emplois. Vous verrez une ventilation du nombre d'emplois créés par secteur. Je pense que ces chiffres ont même été fournis dans l'analyse qui avait été publiée après la signature de l'accord. Mais nous continuons d'affiner ces chiffres.

Comme je le disais, ces chiffres ne tiennent pas compte des nouveaux investissements ou du fait que les entreprises songent désormais à de nouveaux partenariats. À l'heure actuelle, nous pouvons certes faire des prévisions de l'ordre « si nous obtenons de nouveaux investissements d'un montant x , voici combien d'emplois seront créés ». Mais il vaut mieux travailler à partir des analyses que nous possédons déjà.

Je veux également clarifier que nous n'avons pas fait partie des négociations. Nous avons, en revanche, été consultés tout au long de ces négociations. L'accord de principe a été signé, et l'information qui nous a été fournie jusqu'ici nous permet de nous faire une bonne idée de ses répercussions. Bien entendu, nous attendons encore les détails, mais d'après ce que j'ai vu de l'accord de principe, je ne crois pas qu'il y ait des questions en suspens qui pourraient réellement avoir une incidence importante sur nos prévisions.

Le président: Merci beaucoup.

Merci de votre soutien, monsieur Davies.

Nous passons maintenant à M. Hiebert et M. Holder.

M. Russ Hiebert: Merci.

Dans vos remarques liminaires, monsieur Myers, vous avez soulevé une question qui nous était nouvelle. J'aimerais que vous y reveniez. Vous avez dit que les entreprises canadiennes peuvent maintenant avoir accès « aux filières d'approvisionnement des multinationales européennes » et s'en servir comme plateforme pour distribuer leurs biens, services et technologies dans le monde entier. Ensuite, vous avez énuméré une liste de régions partout au monde. C'est une idée très intéressante, car vous êtes en train de dire que nous pouvons utiliser cet accord commercial non seulement pour pénétrer le marché européen, mais également ceux de l'Afrique, de la Russie, de l'Asie, de la Chine, de l'Inde et de l'Amérique latine.

Pourriez-vous nous expliquer ce que vous entendez par-là?

M. Jayson Myers: Je vous donnerai un exemple concret.

VA TECH est une des plus importantes entreprises de construction de centrales électriques. VA TECH est une gigantesque entreprise autrichienne. Or, son service d'approvisionnement se trouve à New York. Nous avons accueilli une mission d'approvisionnement qui

s'est déplacée ici au Canada. Nous leur avons fait connaître environ 25 petites entreprises canadiennes de technologie.

L'une de ces entreprises est une entreprise plutôt connue qui produit des caméras à grande définition et à grande vitesse. Eh bien, figurez-vous que maintenant, ces caméras sont montées sur les systèmes de contrôle d'émission de VA TECH partout au monde. C'est ce que j'entends par une relation de chaîne d'approvisionnement. Souvent, nous pensons aux échanges commerciaux en termes d'exportation d'un pays à l'autre, mais en fait, l'essentiel du commerce est plutôt indirect, en passant par les chaînes d'approvisionnement de grandes entreprises.

Nous avons toujours bénéficié d'occasions très intéressantes d'exportation par l'entremise des multinationales nord-américaines, et maintenant je crois que nous pouvons en faire autant avec l'Europe.

M. Russ Hiebert: Merci.

Je passe maintenant la parole à mon collègue.

M. Ed Holder: Merci.

Une fois de plus, monsieur Myers, vous avez dit dans vos remarques qu'un des éléments clés de l'AECG est que le Canada se verra accorder le statut de nation la plus privilégiée. Vous avez expliqué qu'en somme, nous bénéficierons de droits d'antériorité si l'Union européenne parvient à obtenir un traitement plus favorable lors de ses négociations avec les États-Unis.

Mais ce statut de nation la plus privilégiée s'appliquerait dans le cas de n'importe quel autre pays au monde — pas seulement les États-Unis —, lorsque l'Union européenne négocie un accord commercial. Est-ce exact?

●(1045)

M. Jayson Myers: En fait, je parlais des négociations actuellement en cours entre l'Union européenne et les États-Unis, notamment en ce qui concerne les règles d'origine, car il sera important de reconnaître une règle d'origine nord-américaine plutôt que canadienne. De plus, pour ce qui est des normes de produits et...

M. Ed Holder: Mais je voulais tout simplement clarifier que nous bénéficierons du statut de nation la plus privilégiée par rapport à tout autre pays avec lequel l'Union européenne négociera un accord à l'avenir, et pas seulement par rapport aux États-Unis. Est-ce également ce que vous comprenez?

M. Jayson Myers: En effet, c'est ce que je crois comprendre, mais nous mettons l'accent particulièrement sur les États-Unis.

M. Ed Holder: Je vous en suis reconnaissant.

J'ai une deuxième question. Vous avez dit qu'il était essentiel, tout particulièrement pour les entreprises canadiennes, de savoir comment bien tirer parti de toutes ces nouvelles occasions; j'ai donc besoin d'en savoir un peu plus. Peut-être que vous pouvez parfaire mes connaissances. Quel serait le rôle de Manufacturiers et Exportateurs du Canada pour ce qui est de guider, former et soutenir les entreprises canadiennes dans leurs efforts en vue de profiter de l'AECG?

M. Jayson Myers: C'est exactement ce que nous essayons de faire. D'abord, il s'agit de dénicher de nouvelles occasions. J'ai parlé du réseau Enterprise Europe Network Canada; nous collaborons avec des entreprises européennes pour cerner de nouvelles occasions de partenariats commerciaux et technologiques. La première étape est donc de trouver les occasions et de repérer un client potentiel intéressé.

M. Ed Holder: Permettez-moi de remercier, moi aussi, nos invités.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, messieurs Vincent, Rice et Myers de vos témoignages.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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