



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des affaires étrangères et du développement international

FAAE • NUMÉRO 063 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 18 mai 2017

Président

L'honorable Robert Nault

Comité permanent des affaires étrangères et du développement international

Le jeudi 18 mai 2017

• (0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Robert Nault (Kenora, Lib.)): Chers collègues, conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude portant sur les États-Unis et la politique étrangère du Canada. Bonjour tout le monde.

Nous accueillons aujourd'hui M. Carlo Dade. Il a un CV impressionnant, et je vous laisse le lire. Carlo a déjà comparu devant nous, et il connaît probablement mieux le déroulement des choses que la plupart d'entre nous. Nous lui donnerons la possibilité de faire sa déclaration préliminaire, puis nous passerons aux questions. Ensuite, à la fin de la première heure, nous recevrons des témoins d'un certain nombre d'autres associations ou secteurs concernés par notre étude sur le Canada et les États-Unis.

Monsieur Dade, bonjour, merci de vous être présenté. Vous avez la parole.

M. Carlo Dade (directeur, Centre for Trade and Investment Centre, Canada West Foundation, à titre personnel):

Bonjour, monsieur le président.

[Français]

Bonjour à tous.

Monsieur le président, je remercie le Comité de m'avoir invité à venir témoigner de nouveau.

Je n'ai pas la moindre idée du temps de parole dont je dispose, mais je suis certain que c'est suffisant.

[Traduction]

Eh oui, même dans l'Ouest du Canada, on souhaite la bienvenue en français.

C'est véritablement un plaisir d'être de nouveau ici. Notre sujet est vaste. Les questions sont nombreuses, et je vais encore une fois m'efforcer — en vain — de rester bref en faisant ma déclaration. Ça brasse, à Washington, aujourd'hui. Je ne sais pas si vous l'avez entendu dire, mais le bureau du représentant américain au commerce va communiquer sa lettre sur les négociations dans le cadre de l'ALENA aux comités compétents: le comité des voies et moyens et le comité des finances du Sénat. Je vais en parler un peu, et je vais aussi parler un peu, à la fin, de la Trade Promotion Authority, la TPA.

Plutôt que de répondre aujourd'hui aux neuf questions, j'ai pensé examiner les témoignages précédents qui vous ont été présentés, réagir à certaines des informations qui vous ont été communiquées, tenter de combler quelques-unes des lacunes tout en cherchant à tirer profit du travail de certains de mes collègues des groupes de réflexion des chefs de l'industrie et d'autres analystes.

Je constate que, encore une fois, je suis le seul témoin présent devant votre comité. Je vous en remercie. C'est soit une preuve de votre grand intérêt, soit le signe que mes collègues des groupes de réflexion ne veulent pas être vus en ma compagnie quand je fournis un témoignage. Ce pourrait aussi être tout simplement le fruit du hasard.

Je vais pour commencer vous donner trois raisons d'être optimistes et vous expliquer que cet optimisme peut ouvrir des débouchés dans nos relations avec les Américains, en particulier vu les prochaines négociations dans le cadre de l'ALENA.

Premièrement, je suis ici à titre de directeur du centre des politiques du commerce et des investissements de la Canada West Foundation. Je suis certain que la plupart d'entre vous connaissez bien Canada West, alors je ne vais pas vous en faire l'historique. La Fondation existe depuis 40 ans. Nous travaillons pour les quatre provinces de l'Ouest. Notre credo, c'est: un Ouest solide fait un Canada solide. L'Ouest, c'est le nerf des exportations du Canada. Nous comptons environ 30 % de la population du pays, mais nous générons plus de 40 % de ses exportations. La bonne santé des exportations des provinces de l'Ouest est d'une importance critique pour l'ensemble du pays.

Je dois également vous dire bonjour de la part de ma nouvelle patronne, votre ancienne collègue Martha Hall Findlay. Je suis certain qu'elle a déjà été la patronne de bien des personnes ici présentes et aussi la collègue d'un grand nombre d'entre vous. Je crois que c'est vraiment un symbole des changements qui se passent dans l'Ouest et aussi des changements qui surviennent au sein de la Canada West Foundation.

J'ai trois raisons d'être optimiste et j'ai des débouchés à vous présenter; voyons ce que nous pouvons faire avec cela dans nos relations avec les Américains. Mon premier motif d'optimisme, c'est que, quand nous parlons de l'ALENA, quand nous en parlons en public, devant les médias et même en témoignant devant votre Comité, nous confondons l'Amérique du Nord et l'ALENA. Je crois que nous devons faire une distinction claire entre l'intégration de l'Amérique du Nord, d'une part, et les grands projets ou les grandes économies de l'Amérique du Nord, qui ne font pas partie de l'ALENA. L'ALENA, c'est un aspect de l'intégration de l'Amérique du Nord. C'est un aspect important, je vous l'accorde, mais ce n'est pas le seul élément.

Il est important de ne pas perdre cela de vue quand nous entamerons nos relations avec la nouvelle administration. Comme vous l'ont dit certains des témoins précédents, je pense en particulier à Scotty Greenwood, certains des éléments les plus importants, les progrès que nous avons faits, nos réalisations, ne tiennent pas à cet accord. Scotty a longuement parlé du Conseil de coopération en matière de réglementation, le CCR. Il s'agit probablement là d'un de nos plus importants atouts, si nous voulons améliorer notre capacité non seulement de commercer avec les Américains, mais aussi de fabriquer des produits avec eux et avec le Mexique, des produits que nous exporterons en faisant concurrence à d'autres blocs commerciaux, par exemple l'Union européenne ou l'Alliance du Pacifique, et aussi aux usines d'Asie: le Vietnam, la Chine qui est liée à la Corée, le Japon qui est lié au Vietnam, la Thaïlande, etc. Cela ne tient pas à l'ALENA.

Pensez également que nous avons la capacité de faire traverser la frontière aux gens d'affaires, grâce au programme Nexus. C'était pour nous un avantage énorme dont nous avons pendant un certain temps été les seuls à jouir, avec les Américains, avant que ces derniers n'étendent leur système GOES, leur système d'inscription en ligne. Mais je le répète, ça existe, et ça ne tient pas à l'ALENA.

Ce qui est intéressant, dans ces initiatives, c'est qu'elles ne sont jamais remises en question. Elles passent sous le radar. Non seulement passent-elles sous le radar, mais en outre, elles prennent de l'importance et de la force. Nous parlons de déchirer l'ALENA, mais en même temps, nous ne faisons pas seulement en parler: nous prenons des mesures concrètes pour que s'établissent des liens entre le Conseil de coopération Canada-États-Unis et l'entité équivalente pour les États-Unis et le Mexique, de façon que l'environnement de coopération soit uniforme pour le Mexique. C'est un énorme avantage concurrentiel, pour nous, malgré tous les discours de Washington.

• (0850)

L'administration de notre voisin du Sud parle d'ériger des murs sur sa frontière sud, mais en même temps, nous parlons de la possibilité de relier le programme SENTRI, le programme des voyageurs de confiance États-Unis-Mexique, avec le programme Nexus. Ainsi, il y aura pour toute l'Amérique du Nord un seul programme des travailleurs de confiance, ce qui favorisera le mouvement des personnes, alors que, du même souffle, nous parlons d'ériger des murs. Nous avons là une occasion, mais nous devons décoller nos yeux du texte de l'ALENA pour envisager les choses dans leur ensemble et penser à des moyens plus créatifs de faire avancer nos relations.

Au Congrès national démocrate de l'an dernier, à Philadelphie, on a vu toute une mer de pancartes anti-ALENA — ce mot dans un cercle traversé par une flèche —, de pancartes anti-PTP — ce mot dans un cercle traversé par une flèche —, mais je n'ai encore jamais vu, ni là ni dans aucune autre manifestation anti-ALENA, de pancartes montrant les lettres CCR dans un cercle traversé par une ligne. Je n'ai jamais vu de manifestants qui s'opposaient au CCR.

Toutes sortes de possibilités s'offrent à nous si nous voulons négocier avec les Américains. À ce sujet, d'ailleurs, nous avons travaillé avec des représentants du centre Bush de Dallas à une proposition visant à créer une banque d'infrastructure nord-américaine. Le concept est toujours le même: régler un problème qui nous oppose aux Américains, quand il existe des solutions concrètes et que nous en avons vraiment besoin, quand les Américains en ont eux aussi besoin et qu'il est possible de tous nous asseoir à la même table.

En fait, j'ai présenté un exposé au Groupe interparlementaire Canada-États-Unis. Je pourrais vous en parler encore longtemps, c'est un sujet qui mérite qu'on s'y attarde. Quand Washington se met à penser à son problème d'infrastructure et à chercher des solutions et constate que son fonds de fiducie destiné au réseau routier est épuisé, quand Washington constate que les États du Nord sont incapables de financer leur infrastructure de base, et encore moins l'infrastructure le long des frontières, il faudrait que le Canada puisse lui présenter des solutions et qu'il avance un peu d'argent. Il lui serait peut-être ensuite un peu plus facile de régler certains de ses problèmes.

Voilà une chose à dire au sujet des possibilités et de l'optimisme: les initiatives tranquilles et discrètes qui surgissent et règlent les vrais problèmes. Notre principale solution potentielle, c'est une banque de l'infrastructure. C'est quelque chose de complètement différent de la Banque de l'infrastructure du Canada. Ce projet de banque mérite réflexion, par opposition à une banque canadienne, à mon avis. Il y a les possibilités et il y a l'optimisme.

Mon deuxième point, c'est que, malgré toutes les pancartes anti-ALENA, je n'ai jamais vu de manifestants qui portaient une pancarte pour protester contre « le traité Manitoba-Montana sur les espèces envahissantes » ou contre « l'accord Alberta-Idaho sur la coopération en matière de réglementation de... » peu importe.

Le niveau infranational a une énorme importance, pour nous. Il est riche, il est profond. C'est à ce niveau-là que nous devons avoir un impact sur les Américains. La capacité de traiter les représentants des États comme des collègues, des amis, des camarades de travail et des égaux, est d'une importance énorme, pour nous. Cette capacité est pour nous un moyen d'influencer Washington. En tant que politiciens, si vous recevez deux appels, le premier d'un ambassadeur étranger, le second d'un de vos électeurs, qui peut obtenir des votes ou déterminer le résultat d'une élection, auquel de ces deux appels allez-vous répondre? Si vous êtes membre du Congrès, vous répondrez au président de la Chambre, au gouverneur, au maire, au Président de votre chambre de commerce. Nous avons un accès unique à ces personnes, et cela peut nous aider à influencer sur le programme de Washington.

Le Council of State Governments des États-Unis: les provinces canadiennes en sont membres. La région économique du Nord-Ouest du Pacifique: les provinces canadiennes en sont membres. Nous organisons des réunions. Nous accueillons au Canada des législateurs d'État américains. Le Council of State Governments des États-Unis a adopté une résolution contre l'étiquetage relatif au pays d'origine. C'était dû au travail des Canadiens faisant partie de ce groupe.

Je discutais récemment avec Cal Dallas. C'est l'ancien ministre du Commerce de l'Alberta. Cal me racontait des anecdotes, disant qu'il pouvait se rendre aux États-Unis pour discuter avec ses homologues et trouver des solutions aux problèmes avant que les médias n'en aient connaissance. Personne n'en entend parler, pour des raisons évidentes. Si Cal réussit à convaincre la Californie de faire une chose ou une autre, ça donne un excellent article pour l'*Edmonton Journal*, mais c'est encore « un meilleur article pour le *Sacramento Bee* ». J'aimerais que le Hansard précise que je mets des guillemets à l'expression « un meilleur article pour le *Sacramento Bee* », parce que c'est sarcastique.

C'est une capacité que nous avons vraiment sous-utilisée aux États-Unis. Le problème, c'est que, étant donné nos relations actuelles avec les États-Unis, il faut toujours que tout le monde monte au créneau.

●(0855)

Ce n'est un secret pour personne que le greffier du Conseil privé est allé voir tous les premiers ministres pour leur demander — les supplier — d'en faire davantage aux États-Unis pour élargir leurs réseaux de contacts, pour se faire davantage connaître. Mais nous demandons aux provinces de faire cela alors que leurs budgets sont serrés, ce qui vaut pour la Saskatchewan, le Manitoba et même l'Alberta. Le gouvernement fédéral a de l'argent, les provinces n'en ont pas, mais nous demandons quand même aux provinces d'en faire plus.

Nous avons deux ou trois choses à dire à ce sujet. Nous avons proposé au ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest de créer un fonds qui servirait à cofinancer certaines activités et la participation des États-Unis aux projets des provinces, afin de donner plus d'envergure à ce qu'elles font, mais qui servira également de centre de coordination et d'information, de façon que nous arrêtions de nous marcher sur les pieds quand nous allons aux États-Unis. Le Manitoba tombe sur l'Alberta, qui sort d'une réunion avec le gouverneur; le consul général et les Affaires étrangères ont un rendez-vous cinq minutes plus tard. La coordination et le financement nous permettront de nous servir de cet outil vital.

Pour terminer, une autre raison d'être optimiste — je pourrais en parler encore longtemps, étant donné ce que nous avons appris aujourd'hui — c'est que nous voyons la fin de la période où les politiques commerciales des États-Unis passaient par des gazouillis, par des caprices et des idiosyncrasies, des lubies de l'administration, qui répond à n'importe quel gazouillis même à 2 h du matin, par des commentaires désinvoltes du secrétaire Ross que reprennent CNN ou Bloomberg. L'administration doit bientôt passer à la TPA. Il y a un ensemble d'exigences et de règles auxquelles l'administration doit se soumettre, puisque c'est le Congrès qui régit le commerce. L'article 1, paragraphe 8, alinéa 3 de la Constitution américaine, la disposition sur le commerce, établit que le Congrès a la responsabilité de réglementer le commerce entre les États américains, entre les nations indiennes et avec les gouvernements étrangers. Il s'agit clairement là d'un pouvoir du Congrès. Les règles touchant la façon dont l'administration doit négocier et ce qui être inclus dans les négociations ont été établies. Les exigences relatives non seulement aux consultations, mais au fait que l'administration doit suivre le Congrès, ont été renforcées.

Pensez à ce qui s'est passé le 21 mars dernier, quand le secrétaire Ross et le représentant au commerce par intérim Stephen Vaughn se sont présentés devant le comité des finances du Sénat pour parler de renégocier l'ALENA. Au cours de la rencontre, ils ont laissé entendre que cela servirait d'avis au Sénat afin de respecter les exigences de la TPA. Ils n'ont obtenu que des réprimandes et se sont couverts de ridicule. Ron Wyden, un démocrate bien connu, leur a dit sans détour qu'ils devaient pour commencer lire les exigences de la TPA et de ne revenir que lorsqu'ils pourraient présenter un document écrit expliquant leurs buts et les moyens à prendre pour répondre aux priorités déterminées par le comité.

L'administration a ensuite proposé que le représentant au commerce par intérim, M. Vaughn, se charge de cette tâche. Encore une fois, ils ont été tournés en ridicule et sont revenus bredouilles; on leur a dit qu'il y avait un processus à suivre. C'est pour cette raison qu'il a fallu attendre jusqu'à aujourd'hui pour que l'administration puisse ouvrir la période de négociation de l'ALENA, qui doit durer 90 jours.

Si j'insiste, c'est parce que nous voyons que le Congrès prend de plus en plus le contrôle. Vous avez reçu des témoins qui se retournent

20 ans en arrière pour savoir comment le Congrès agit et quels pouvoirs il possède. Je remonte à ce qui s'est passé il y a un mois et demi, et j'ai constaté, comme c'est encore le cas aujourd'hui, que le Congrès occupe de plus en plus de place. Ce n'est pas seulement en raison de son rôle consultatif. Si vous avez lu le texte de la TPA, vous savez que l'administration doit définir et modifier ses politiques en matière de négociations commerciales en tenant compte des commentaires du Congrès. Il y a des contrepoids. Les intervenants peuvent en tout temps relire le texte des négociations. Ils peuvent en tout temps revoir tout ce que nous leur soumettons. Vous verrez, le Congrès va jouer un rôle croissant, et je crois qu'il pourra ainsi tenir l'administration en bride.

J'aurais deux ou trois choses à dire à ce sujet, et cela ne devrait pas nous surprendre. Nous savons que les contingents tarifaires étaient un vrai problème au regard de la loi sur la TPA. Pourtant, nous avons été surpris de voir que les Américains ont soulevé la question de la gestion de l'offre dans l'industrie laitière. Martha Hall Findlay va bientôt publier un article sur la gestion de l'offre. Ceux qui ne connaissent pas déjà son travail vont inévitablement apprendre à le connaître; c'est de l'excellent travail. Nous n'aurions pas dû être surpris lorsque la question de l'industrie laitière a été soulevée.

Un autre enjeu a trait à la localisation des données. Je dois attirer votre attention sur ce sujet. La position adoptée par la TPA, c'est que les négociations commerciales doivent avoir entre autres résultats que les données ne resteront pas limitées par des frontières. Les Américains devraient avoir accès aux données. Les données devraient pouvoir être hébergées n'importe où. Je crois que cela deviendra un enjeu important, s'ils insistent. Encore une fois, l'important, c'est que nous savons ce que prévoit la TPA. Et nous allons bientôt savoir ce que prévoit le programme de négociation des Américains; nous pourrions alors cesser de bondir chaque fois que la Maison-Blanche émet un gazouillis ou fait un peu de bruit.

●(0900)

Oui, il y aura encore des surprises. Oui, l'administration demandera toujours des changements de dernière minute. Ce dont je parle ici, c'est de l'équilibre. Jusqu'ici, les seuls commentaires que nous ayons reçus, c'étaient des gazouillis idiosyncrasiques et des rumeurs. Nous avons maintenant quelque chose sur l'autre plateau de la balance. Nous avons de la clarté et un certain degré de certitude.

Pour terminer, j'ai une remarque à formuler. Nous parlons beaucoup au Canada du fait que nos relations les plus importantes sont nos relations avec l'Amérique du Nord. Les États-Unis sont notre principal partenaire commercial et partenaire politique. L'Amérique du Nord est notre plus important bloc commercial. Nous parlons beaucoup de l'importance de l'Amérique du Nord, et pourtant, si l'on songe à la capacité du Canada et à sa faculté d'effectuer des recherches stratégiques sur l'Amérique du Nord, on ne le saurait jamais... c'est même impossible. Les groupes indépendants qui peuvent mener des recherches sur l'Amérique du Nord et qui ont depuis longtemps établi d'étroites relations avec leurs homologues de tous les pays d'Amérique du Nord sont la troisième voie de la diplomatie.

Je pourrais nommer une demi-douzaine de centres aux États-Unis et deux ou trois centres au Mexique. Je n'en connais aucun au Canada. Nous avons fermé il y a quelques années l'Alberta Institute for American Studies, dernier organe indépendant s'occupant de l'Amérique du Nord. Notre capacité de réflexion sur l'Amérique du Nord, étrangement, se trouve à Washington. L'Institut Woodrow Wilson et Laura Dawson sont probablement nos meilleurs atouts pour ce qui concerne l'Amérique du Nord. Et ils se trouvent à Washington, pas au Canada.

Je crois que la capacité représentera un problème, à l'avenir: il faut réparer les torts causés par la disparition de l'Initiative de représentation accrue tout en renforçant nos capacités de communication avec les consulats et les consuls généraux des États-Unis. Les études canadiennes aux États-Unis sont également un atout énorme. Nos consuls généraux s'efforcent de couvrir quatre ou cinq États. Notre consul général de Seattle doit se rendre jusqu'en Idaho. Notre pauvre consule générale à Dallas — elle fait un travail formidable, là-bas — doit couvrir l'Oklahoma, la Louisiane, l'Arkansas et le Nouveau-Mexique. Le secteur pétrolier voit ça et se dit: « Un instant! Une seule personne pour la Louisiane, l'Oklahoma, Houston et Dallas? C'est insensé. »

Il faut aussi parler de la capacité dans le domaine stratégique. Il n'y a pas un seul centre d'études sur l'Amérique du Nord au Canada. Comment alors peut-on dire qu'il s'agit de nos plus importantes relations? Les États-Unis en comptent une demi-douzaine, et même le Mexique en a deux ou trois.

J'aimerais parler du bois d'oeuvre, de la gestion de l'offre et des nouvelles qui nous viennent de Washington ce matin.

Merci.

• (0905)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons tout de suite passer aux questions. Allez-y, monsieur Allison.

M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC): Bienvenue, monsieur Dade. Je suis heureux de vous revoir.

J'aimerais parler de la banque d'infrastructure nord-américaine. Vous en avez déjà parlé. Voudriez-vous en parler un peu plus et nous faire part de vos réflexions quant aux types de projets qui seraient bénéfiques pour tous les pays de l'Amérique du Nord?

M. Carlo Dade: Je vais vous expliquer une chose très rapidement. Quand nous utilisons les mots « banque » et « infrastructure », les gens pensent automatiquement à du financement, mais le mot « banque » a ici le sens qu'il a quand on parle de la Banque interaméricaine de développement ou de la Banque mondiale. Une banque a une fonction de financement, mais elle peut aussi avoir une fonction de renseignement et une fonction stratégique.

Je vais donc parler du volet de financement de la banque, pour commencer. Le fonds en fiducie destiné au réseau routier des États-Unis est épuisé. Je crois que vous êtes tous au courant du dossier du pont entre Detroit et Windsor et que vous savez que les Américains nous ont complètement lessivés. Et le problème se pose pour nous tout le long de la frontière. Les États-Unis n'ont tout simplement pas d'argent. Le financement n'est pas un problème pour nous, mais c'en est un pour les Américains, et nous pouvons leur venir en aide.

Nous parlons aussi de l'intégration des chaînes d'approvisionnement et de production à l'échelle de l'Amérique du Nord. Je n'ai encore rien vu qui le prouve. Les autres blocs commerciaux — l'Alliance Pacifique, les pays d'Asie, l'Union européenne — ont des renseignements sur la façon dont ils fabriquent ensemble certains produits, sur leurs expéditions, sur les liens critiques avec les infrastructures relèvent de ces banques. Ce n'est pas notre cas. Il s'agit d'un énorme, d'un immense avantage concurrentiel. Mais il y a pire encore, nous finançons un grand nombre de ces autres banques. Nous finançons la Banque interaméricaine de développement. Nous finançons les banques asiatiques. Nous finançons nos compétiteurs qui peuvent ainsi obtenir ces renseignements, et nous n'avons rien de tel ici, en Amérique du Nord. Cette banque réglerait le problème.

Sur le plan politique, cette banque créerait une structure permanente, dont les employés seraient des Américains et dont les administrateurs seraient nommés par les États-Unis, et tout ce monde travaillerait diligemment, dans l'ombre, au deuxième des aspects les plus importants de la compétitivité de l'Amérique du Nord, à savoir notre capacité de fabriquer les produits ensemble et d'expédier ensemble les marchandises. Cela réglerait les trois problèmes.

Il y aurait deux façons de le faire: on pourrait financer les activités qui se déroulent le long de la frontière, seulement, en fixant une limite de distance de la frontière, ou on pourrait financer toute la chaîne critique, tous les actifs qui entrent en jeu lorsque des produits sont expédiés du Canada au Mexique ou d'un pays à un autre. Cela exigera des recherches importantes, que nous n'avons pas effectuées, pour savoir comment fonctionnent ces chaînes d'approvisionnement, où se trouvent les liens critiques et quels critères s'appliqueront à son fonctionnement.

Nous avons bien sûr une idée de la façon dont cela pourrait fonctionner, mais nous laissons les détails aux négociations. J'aimerais ajouter que c'est maintenant qu'il faudrait le faire. Les Américains parlent d'accroître les infrastructures. Ils ont besoin d'aide, sur leur frontière nord, et nous pouvons intervenir. Il ne s'agit pas seulement d'argent. Les Américains profiteraient en outre de notre cote de crédit, qui est supérieure. Nous pouvons aussi les aider au chapitre de la sécurité et d'autres dossiers. Si les Américains veulent accroître les infrastructures, je crois que nous n'allons pas les laisser faire sans rien dire. S'ils vont nous refaire le coup du pont entre Detroit et Windsor, nous devrions adopter des règlements et mettre de l'ordre dans la procédure. Si c'est ainsi que vont à l'avenir se dérouler nos projets de collaboration, pour la construction des infrastructures, assurons-nous d'abord que cela est sensé, prévisible et intelligent.

M. Dean Allison: Que pensez-vous de la gestion de l'offre par opposition aux importantes subventions pour l'agriculture, aux États-Unis?

M. Carlo Dade: Tous les pays subventionnent leur secteur agricole, alors laissons de côté les Américains et parlons plutôt du Canada et des intérêts des Canadiens. Nous voulons que notre secteur laitier soit compétitif, sur les marchés mondiaux, nous voulons faire ce que l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont fait. Regardez ce qui passe en Chine, pensez à la demande pour les produits laitiers qui explose dans toute l'Asie. Nous voulons être en mesure d'en profiter. Nous allons aller de l'avant avec le PTP, je l'espère, même sans les Américains. Nous disposerons ainsi d'un important avantage, sur ces marchés, mais seulement si nous décidons d'en profiter.

Regardons les choses en face; je m'inquiète aussi du sort des Canadiens ordinaires. Je m'inquiète pour la mère célibataire pauvre, qui voudrait acheter du lait et d'autres produits pour ses enfants et qui doit payer trois ou quatre fois ce qu'elle devrait payer, et c'est pour aider les agriculteurs, certains des agriculteurs les plus riches. La valeur nette moyenne — la valeur nette, pas la valeur brute — d'une ferme laitière du Canada est de 4 millions de dollars. Les éleveurs de bétail ne s'en tirent pas aussi bien. Les producteurs de canola non plus. Il y aurait des solutions à ce problème qui profiteraient autant au secteur laitier qu'à l'ensemble du Canada.

Les Américains subventionnent beaucoup de produits comme le sucre. Nous n'allons pas faire concurrence aux Caraïbes. Les Américains ont ouvert le marché du sucre. Les subventions pour le coton sont tout simplement insensées, mais c'est le problème du Brésil, ce n'est pas notre problème. Notre problème, c'est le secteur laitier, et nous pouvons trouver des solutions avantageuses. Oubliez les Américains; il faut que ce soit avantageux pour le Canada.

• (0910)

M. Dean Allison: J'aimerais que vous nous parliez de la relation entre le pouvoir exécutif et le Congrès. Vos commentaires m'amènent à croire que, selon vous, le Congrès sera plus prudent et qu'il rendra probablement la vie difficile au pouvoir exécutif afin qu'il se montre plus réaliste quant à nos véritables relations, l'intégration de nos marchés. Je sais bien que, quand il envoie un gazouillis sur la concurrence en disant que les Américains se sont encore fait flouer, c'est une question de politique, mais il faut tenir compte de la réalité du terrain. Vous me dites que le Congrès est un peu plus réaliste. Dites-nous-en un peu plus sur cette relation.

M. Carlo Dade: Le Congrès est diversifié. La différence entre l'administration et le Congrès, c'est que les intérêts sont multiples. Il ne s'agit pas d'une seule personne qui change d'idée toutes les cinq minutes; il s'agit d'un comité, comme celui-ci, qui compte des représentants de diverses régions du pays, qui défend différents intérêts et qui en arrive à une conclusion. C'est à ce chapitre-là que nous allons voir une amélioration.

Ce qu'il est important de souligner, ici, c'est que le Congrès a un pouvoir, celui qui lui est conféré par l'article 1, paragraphe 8. C'est du ressort du Congrès, et le Congrès a décidé d'intervenir concrètement, à mon avis, pour tenir l'administration en bride. Le Congrès s'inquiète terriblement de ce qu'il observe.

Pensez au lobby agricole et à sa réaction quand le Mexique a dit qu'il allait expédier son maïs au Canada et au Brésil plutôt qu'aux États-Unis. Le lobby agricole a bondi. Vous avez peut-être vu mon article, dans lequel je disais que le secrétaire Ross s'était présenté muni de quelques points de discussion seulement, tandis que le secrétaire à l'agriculture, M. Perdue, se présentait les bras chargés de graphiques, de diagrammes, de cartes électorales et de données sur l'agriculture. Les groupes d'intérêt vont davantage se faire entendre. La sénatrice Heitkamp, du Dakota du Nord, a déjà dit que le classement des grains était un problème dont l'administration devra s'occuper.

Pour le meilleur et pour le pire, tous ces groupes d'intérêt vont prendre le devant de la scène.

M. Dean Allison: Merci.

M. Carlo Dade: Il y a aussi la question des échéanciers. L'administration affirme qu'elle veut agir rapidement. Selon la TPA, cela doit obligatoirement durer 300 jours: 90 jours pour ceci, 60 jours pour cela, 150 jours pour ceci, 75 jours pour cela. Vous pouvez ajouter les élections de mi-mandat aux États-Unis et les élections présidentielles au Mexique, qui ont une importance considérable. Vous comprenez alors que cela prendra des années, au mieux, avant d'en arriver à un résultat. Et cet échéancier, l'administration ne peut pas le modifier; seul le Congrès peut le faire, et il ne s'est pas montré disposé à le modifier.

Le président: Merci, monsieur Dade et monsieur Allison.

Monsieur Fragiskatos, s'il vous plaît.

M. Peter Fragiskatos (London-Centre-Nord, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci de vous être présentés ici aujourd'hui.

J'aimerais revenir à la question qui concerne la banque d'infrastructure, mais sur le principe seulement. Vous dites qu'il vaudrait la peine d'explorer cette possibilité, étant donné le raisonnement qui soutient les banques d'infrastructure et l'opinion selon laquelle elles ont leur utilité, parce qu'elles permettent vraiment à tous les pays, à toutes les régions d'accroître véritablement leurs infrastructures.

M. Carlo Dade: Cet accroissement, c'est un volet. Il s'agit d'information. Avec une banque d'infrastructure nord-américaine, le financement n'est qu'un simple élément de ce que nous partageons avec les Américains à la frontière. L'élément important, c'est l'information. Nous parlons de l'intégration des chaînes d'approvisionnement et de production. Mais nous ne savons pas où elles se trouvent.

Nos compétiteurs des autres blocs, lorsqu'ils décident où ils doivent construire un port, un pont, un passage frontalier, ont accès à des informations qui vont au-delà des frontières et les renseignent sur les chaînes d'approvisionnement et de production des deux côtés. Ils peuvent se servir de ces renseignements pour mieux choisir l'emplacement des infrastructures et le mode de construction. C'est une chose qui nous manque. C'est une grave lacune au chapitre de l'information, et elle nous place en situation de désavantage par rapport à nos concurrents. C'est la principale raison d'être de cette banque.

Quant aux aspects politiques, il nous faudra aussi convaincre les Américains de s'asseoir de manière permanente à la table, sans s'inquiéter de savoir ce qu'il faudra construire ou pas le long de la frontière, à quel moment il faudra construire ou comment il faudra le faire.

M. Peter Fragiskatos: Encore une fois, je veux examiner cette question en m'en tenant à son principe. D'aucuns craignent que l'intervention d'acteurs privés dans les banques d'infrastructure entraîne en quelque sorte un danger. Pourriez-vous commenter?

• (0915)

M. Carlo Dade: Pour l'infrastructure du commerce, et donc, une banque d'infrastructure pour les frontières... Je parle uniquement de l'infrastructure du commerce, je ne parle pas de construire des usines de traitement des eaux usées ou d'aménager des parcs; pour l'infrastructure du commerce, le secteur privé est déjà le principal bailleur de fonds. L'infrastructure du commerce appartient au secteur privé. C'est lui qui fait fonctionner l'infrastructure du commerce.

Dans notre ouvrage précédent, « Building on Advantage », qui défend l'idée d'une infrastructure commerciale au Canada, nous nous sommes intéressés au port Metro Vancouver. Les autorités portuaires dépensent de l'argent pour moderniser le port en tant que tel, mais aussi à l'extérieur du port, pour les échangeurs et les carrefours dénivelés. L'infrastructure du commerce, si vous y regardez bien, est différente des autres infrastructures. Il est important de faire la distinction.

Il ne s'agit pas de faire une place au secteur privé. Le secteur privé occupe déjà une place. Le problème, en ce qui concerne l'infrastructure du commerce, et j'ai travaillé avec le ministre Sohi dans ce dossier, consiste à donner au secteur privé un rôle à jouer au moment de déterminer les priorités et de prendre des décisions quant aux éléments de l'infrastructure commerciale qu'il faut construire. C'est ainsi que ça passe en Australie. C'est ainsi que ça se passe en Malaisie. C'est la pratique générale visée dans les pays du G20, et tout le monde estime qu'il s'agit d'une pratique exemplaire. Mais ça ne se passe pas ainsi au Canada.

Nous travaillons avec le ministre Sohi. Nous avons organisé plusieurs tables rondes, un peu partout au pays. Nous avons organisé des tables rondes avec le ministre, pour savoir comment réussir à le faire.

M. Peter Fragiskatos: Il s'agit donc d'une pratique courante. On peut mettre sur pied une banque d'infrastructure sans le ciel nous tombe sur la tête, c'est bien ce que vous dites?

M. Carlo Dade: Oui, mais, je le répète, il y a des banques qui s'intéressent uniquement à l'infrastructure commerciale et d'autres qui s'intéressent exclusivement à l'infrastructure nationale. Il faut vraiment prendre le soin de définir ce dont on parle.

M. Peter Fragiskatos: Vous avez écrit récemment un article exposant les options stratégiques. Vous dites que le Canada doit discuter franchement des questions de commerce et en particulier du libre-échange avec la Chine. Vous dites également que Singapour reprend les négociations sur le libre-échange avec le Japon.

J'aimerais que vous nous parliez de ces pays en particulier, en commençant par la Chine, et de l'importance pour nous d'aller dans cette direction. Aussi, pourquoi est-ce que Singapour et le Japon, ces deux États en particulier, se démarquent? Pourquoi sont-ils à ce point essentiels?

M. Carlo Dade: Voilà pourquoi les programmes commerciaux sont importants pour le Canada, sa prospérité, sa croissance future. À l'heure actuelle, nous n'avons qu'un seul accord commercial avec un pays de l'autre côté du Pacifique. Au chapitre du nombre des accords commerciaux avec l'Asie, nous sommes, de ce côté-ci du Pacifique, à l'avant-dernier rang. Peut-être que l'Équateur et le Nicaragua sont au dernier rang, mais c'est à peu près tout. Tous les autres pays ont conclu plusieurs accords. Le Chili en a neuf. L'Australie et la Nouvelle-Zélande en ont au moins une douzaine. Nous devons absolument aller de l'avant et conclure d'autres accords commerciaux en Asie.

Nous ne devons pas nous laisser distraire par un accord avec le Royaume-Uni, par exemple, ou la possibilité d'un accord avec le Mercosur. Les gens de l'Ouest, quand ils entendent ça, sont furieux. Nous avons perdu du temps. Nous avons laissé des occasions s'échapper. Nous avons perdu des parts de marché au profit de nos compétiteurs du Pacifique, parce que nous avons perdu notre temps à conclure des accords avec des pays comme le Honduras. Je suis désolé, mais c'est... Nous devons nous rattraper en Asie.

Un des moyens d'y arriver, ce serait d'aller de l'avant sans les Américains dans le PTP. Nous avons effectué un exercice de modélisation pour comprendre les avantages d'un PTP à 11 pays. Nous avons constaté que tous les pays parties à cette entente en profiteraient. Le Canada en profiterait le plus, juste après le Mexique. Les États-Unis seraient le seul pays qui y perdrait. Si nous en profitons, nous allons pouvoir prendre des parts de marché aux Américains, en Asie. Il faut que ce soit pour nous une priorité. Le Japon est prêt à aller de l'avant. L'Australie et la Nouvelle-Zélande aussi. Il faut en faire notre priorité, si nous voulons vraiment en tirer avantage.

C'est drôle: le bureau du secrétaire Ross nous a appelés pour obtenir une copie de cet exercice de modélisation. Le Japon aussi nous en demande des copies; au bout du compte, cet exercice aura des répercussions.

Quant aux autres pays, en supposant que PTP11 n'aboutit pas, nous avons déjà entamé des négociations. Avec Singapour, nous en sommes à mi-chemin, avec le Japon aussi. Intéressons-nous aux dossiers dans lesquels nous avons déjà progressé, grâce au PTP et aux négociations déjà en cours. Je le répète, nous accusons un retard

effroyable, en Asie, et il s'agit ici de moyens de rattraper ce retard. Le Vietnam est un autre marché extrêmement important, pour l'ouest, pour les céréales et le bétail. Il nous faut examiner ce marché.

C'étaient là mes réflexions sur la façon dont nous pourrions établir un programme nous permettant de nous rattraper en Asie, et il faut que ce soit une priorité pour notre pays. Nous ne pouvons pas continuer comme des imbéciles à perdre notre temps et à gaspiller des ressources pour des ententes qui n'iront nulle part. Il a fallu près de 20 ans aux Européens pour négocier avec les pays du Mercosur. Nous essayons de négocier avec les Américains. Nous devons commencer à réfléchir à la façon dont nous allons négocier avec la Chine. Nous avons le PTP et tous les autres accords, en Asie. Nous n'en avons pas encore terminé avec l'AECG, et nous envisageons de consacrer les 20 prochaines années à un bloc qui comptait auparavant le Venezuela?

• (0920)

M. Peter Fragiskatos: Monsieur le président, me reste-t-il du temps?

Le président: Non, il ne vous en reste plus. Je suis désolé, monsieur Fragiskatos.

M. Peter Fragiskatos: Je poursuivrai plus tard, alors.

Le président: Pour bien terminer la journée, permettez-moi de dire que notre comité est tout à fait d'accord avec ce que vous dites. Et c'est pour cette raison que nous allons nous rendre très bientôt au Vietnam, en Chine et en Indonésie, sachant que l'Asie est une partie très importante de notre marché. Vous serez heureux de l'apprendre.

Je donne maintenant la parole à Mme Laverdière, s'il vous plaît.

[Français]

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

Monsieur Dade, je vous remercie d'être avec nous de nouveau ce matin. Votre présence est toujours appréciée.

Je comprends que le processus de renégociation de l'ALENA va être long, qu'il va prendre des années et qu'il sera compliqué par les élections de mi-mandat, les élections au Mexique et, évidemment, la situation politique générale à Washington, compte tenu de tout ce qui se passe là en ce moment.

Un autre élément aussi peut jouer, mais vous n'en avez pas parlé. J'aimerais entendre vos commentaires là-dessus. J'utilise toujours l'expression anglaise BAT, ou Border Adjustment Tax.

M. Carlo Dade: Ah oui.

Mme Hélène Laverdière: La revue du système de taxation a aussi une incidence d'une certaine façon. J'aimerais entendre vos commentaires sur les impacts potentiels, mais aussi sur la probabilité qu'on voie une mesure comme la Border Adjustment Tax être adoptée.

M. Carlo Dade: Comment s'appelle cette taxe, précisément? Le terme exact est quelque chose comme

[Traduction]

« ajustement fiscal en fonction de la distance ».

Je dois avouer que, sur ce sujet, je suis dans l'ignorance la plus complète. Vous savez tous à quel point il est amusant d'écouter deux économistes discuter. Que je leur demande si cela remplacera la TVA ou s'il s'agit d'une chose complètement différente, ou encore si je veux savoir si l'OMC aura une décision à prendre dans ce dossier, je ne suis jamais arrivé à obtenir de deux économistes la même réponse pour savoir comment tout cela fonctionnerait.

Mais je peux dire que, au départ, cette mesure a été conçue à Washington afin d'augmenter les revenus. Comme Washington a augmenté de manière phénoménale son budget de la défense et a coupé ailleurs, sans arriver à financer cette augmentation pour la défense, il lui faut maintenant trouver des moyens d'augmenter ses revenus. Quant à savoir si ces mesures donneront des résultats, c'est encore discutable. Vous le verrez, les variations du taux de change et toute augmentation des revenus feront long feu. Quant à savoir si les gens pourront récupérer les profits réalisés à l'étranger, c'est une autre histoire. Toutefois, nous n'avons rien vu à ce sujet dans la politique fiscale que l'administration a proposée; cela veut peut-être dire qu'elle a revu sa position à ce sujet.

Encore une fois, je dois avouer que je suis plongé dans l'ignorance quant à cet ajustement fiscal en fonction de la distance, et je n'arrive pas à trouver deux économistes qui pourraient, ensemble, me l'expliquer. Vous devriez en fait convoquer quatre économistes, en placer deux de chaque côté, et passer une heure à les regarder qui s'obstinent et se crient après. Vous essayerez alors d'en tirer vos propres conclusions.

[Français]

Mme Hélène Laverdière: À Washington, j'ai eu la occasion d'entendre un économiste, un ancien conseiller de Ronald Reagan, qui avait une opinion très claire et très simple. Il avait une formule mathématique avec laquelle tout était réglé. C'était assez intéressant de voir la réaction des gens dans la salle: son opinion ne passait pas facilement.

M. Carlo Dade: Oui, je peux l'imaginer.

Mme Hélène Laverdière: J'ai écouté et pris des notes en anglais. Je vais passer de l'anglais au français, comme je le fais trop souvent, je m'excuse auprès des interprètes.

Pouvez-vous nous donner davantage de détails sur les programmes pour les voyageurs dignes de confiance, les Trusted Traveler Programs, et sur l'expansion de ces programmes au Mexique, sur leur fonctionnement, sur l'état des travaux et nous dire comment le dossier progresse?

• (0925)

M. Carlo Dade: Il y a deux systèmes pour les voyageurs dignes de confiance en Amérique du Nord. Il y a un programme bilatéral entre le Canada et les États-Unis.

L'autre système est géré par les États-Unis et s'applique au Mexique. En effet, le Mexique a décliné l'invitation des États-Unis à créer un système bilatéral au sud.

[Traduction]

Il y a deux systèmes en Amérique du Nord. Le système Canada-États-Unis est un système bilatéral commun. Le système SENTRI est exploité par les États-Unis pour les ressortissants mexicains. Le fait de relier les deux systèmes permettrait aux Mexicains qui ont été approuvés dans le cadre du programme SENTRI d'avoir accès aux États-Unis, mais aussi au Canada par l'intermédiaire du programme NEXUS. C'est ce que j'en ai compris. Il faudrait que vous appeliez CIC et Sécurité publique. J'ai toujours eu de la difficulté à obtenir des réponses d'eux, mais je crois que ce serait un très bon point.

Si vous me permettez aussi, en toute humilité, de formuler une suggestion, le Comité devrait se pencher sur cette question, parce qu'on pourrait ainsi aussi régler certains de nos problèmes avec le Mexique, comme la nouvelle augmentation des faux demandeurs d'asile. Ce serait une autre façon de tenter de réduire le problème en

misant davantage sur ceux qui ont déjà été approuvés par le programme SENTRI et qui possèdent des visas américains.

Pour ce qui est du besoin de régler nos problèmes, cela pourrait aussi permettre de finir par créer un espace nord-américain. Les personnes qui arrivent en Amérique du Nord pourraient être approuvées une fois, puis se déplacer librement. C'est ce qu'on constate en Asie. En ce qui a trait à la carte de voyage d'affaires de l'APEC, le Canada, encore une fois — je n'arrête pas de le dire — a été le dernier pays à adopter cette carte de voyage de l'APEC, après les États-Unis. Nous avons pris du retard sur les États-Unis en ce qui a trait à l'ouverture de nos frontières aux gens d'affaires. Ce qui est pire — je suis désolé, je digresse un peu, ici — en ce qui a trait à la carte de l'APEC, c'est que nous semblons avoir complètement cédé la gestion des demandes des Canadiens aux États-Unis.

En fait, j'ai essayé de présenter une demande pour obtenir une carte de voyage d'affaires de l'APEC. Il faut adhérer au programme NEXUS, et j'ai donc présenté une demande. De fil en aiguille, je me suis retrouvé devant le système Global Entry des États-Unis. J'ai rempli les cases et le système m'a demandé une pièce d'identité, mais ne me permettait pas d'utiliser mon passeport canadien. J'ai les deux nationalités, et, par conséquent, j'ai deux passeports et le système NEXUS a mon passeport canadien et mon passeport américain, mais lorsque j'ai tenté de présenter une demande pour obtenir une carte de voyages d'affaires de l'APEC, je ne pouvais pas le faire en utilisant mon passeport canadien.

J'ai dû envoyer un courriel aux responsables du GOES américain pour leur dire: « Hé, j'ai un passeport canadien. J'aimerais utiliser mon passeport canadien. Je ne veux pas utiliser mon passeport américain pour présenter une demande et obtenir une carte de l'APEC ». J'attends encore une réponse des Américains quant à savoir si je pourrai ou non utiliser mon passeport canadien pour présenter une demande dans le but d'obtenir une carte de voyage d'affaires de l'APEC.

Encore une fois, demandez aux responsables de CIC de venir ici. Vous devriez peut-être leur poser des questions à ce sujet, mais ne leur dites pas que c'est moi qui vous en ai parlé.

Le président: C'est trop tard.

Merci, madame Laverdière.

Nous allons passer à M. Saini.

M. Raj Saini (Kitchener-Centre, Lib.): Bonjour, monsieur Dade, et merci beaucoup d'être là. Je tiens à vous remercier personnellement pour le très bon graphique que vous nous avez envoyé. En tant qu'homme de science, j'adore les graphiques.

J'aimerais qu'on regarde le graphique d'un peu plus près. À la lumière des nouvelles, ce matin, de Washington, si nous regardons les grandes lignes de votre échéancier, ce que nous tentons de faire et ce que les États-Unis tentent de faire, eh bien, tout est parfait, mais ce dont nous n'avons pas encore parlé, c'est de la situation interne au Mexique.

Si on regarde les trois principaux aspirants à la présidence mexicaine, celui qui semble en tête de peloton, c'est M. Obrador, du parti Morena, un parti opposé au commerce.

Si on regarde votre échéancier, et la façon la plus rapide d'arriver à bon port, il reste six mois jusqu'à la fin des négociations, le 1^{er} mars 2018. On sera alors très près des élections mexicaines. Si les élections nationales là-bas reflètent un sentiment opposé au commerce ou si le public est anticommerce, alors, que ce soit le PRI, le parti Morena ou le PRD, ils devront se concentrer.

Le meilleur accord que nous aurions pu conclure, c'est avec le président Peña Nieto. Et même avec lui, il devra tempérer son enthousiasme, parce qu'il devra céder le pouvoir, probablement au secrétaire Videgaray, qui semble devenir le favori.

Je ne comprends pas. Nous avons ce dialogue, c'est parfait, mais nous faisons fi de l'éléphant dans la pièce, soit la situation interne au Mexique. Pourriez-vous nous fournir des renseignements à ce sujet ou formuler quelques commentaires?

M. Carlo Dade: Merci de soulever cette question. C'est un enjeu qui est troublant pour plusieurs d'entre nous. Il y a eu un article de la presse canadienne à ce sujet, mais je suis heureux de voir que le dossier retient maintenant l'attention. Vous avez lu l'article récent qui a paru sur le blogue de la Canada West Foundation à ce sujet.

C'est vraiment troublant dans le cadre des négociations nord-américaines. Andrés Manuel López Obrador, AMLO, est un candidat qui, c'est le moins qu'on puisse dire, est anticommerce et très critique des échanges commerciaux. Il a aussi fait allusion au fait que certaines des réformes réalisées au Mexique pourraient être annulées sous son administration. C'est un populiste, le même populisme que nous avons déjà vu en Amérique latine et que nous connaissons très bien.

Les élections au Mexique auront lieu le 1^{er} juillet. Tout le Congrès changera. Le Mexique a un système à un seul mandat. On changera de président. Les élections ont lieu, généralement, trois mois avant, et tout commencerait donc en mai.

Le plus rapidement qu'on peut terminer, c'est non pas le 1^{er} mars, mais le 28 août. Une fois les négociations terminées, l'administration doit donner au Congrès un avis de 180 jours civils, et donc, il faut s'attendre à ce que l'accord ne soit pas signé. Même si les négociations durent six mois, l'accord ne peut pas être signé avant le 28 août, sauf si le Congrès décide unilatéralement de se passer de l'avis de 180 jours civils, ce qui est une possibilité, mais je ne compterais pas là-dessus.

Il faut s'attendre à ce que l'accord entre en vigueur le 28 août, soit après les élections mexicaines. Puis, il faut prévoir une période où le tout sera présenté aux fins de vérification juridique et d'autres choses. On peut prévoir qu'un projet de loi puisse être adopté par le Congrès le 27 septembre. C'est exactement durant la période menant aux élections de mi-mandat aux États-Unis.

On peut imaginer que, durant les élections au Mexique, le commerce et les négociations liées à l'ALENA auront été critiqués en raison de Trump. L'ALENA a été utilisé comme bouc émissaire, souffre-douleur ou peu importe le nom que vous voulez lui donner, durant les élections de mi-mandat américaines, et vous pouvez imaginer tout ce qu'on dira aux États-Unis à ce sujet durant les élections de mi-mandat. Chaque membre du Congrès luttera pour sa place, utilisant l'ALENA comme bouc émissaire et disant n'importe quoi pour être réélu. Il y a aussi le Congrès mexicain qui commencera à siéger le 1^{er} septembre, à temps pour entendre le débat à ce sujet durant les élections de mi-mandat américaines et qui ne fera rien tant que le nouveau président n'entrera pas en fonction, en décembre.

Bien sûr, j'ai utilisé un langage assez coloré avant pour décrire cette situation, mais « bombe à fragmentation » est en train de devenir un bon descriptif du genre de situation vers laquelle nous nous dirigeons.

Puis, on peut prévoir qu'il faudra attendre l'entrée en pouvoir du nouveau président. Il faut qu'il soit là depuis un certain temps, alors imaginons, au mieux, le deuxième trimestre de 2019 avant qu'on puisse constater de réels progrès. Puis, si on manque ce délai, on

peut s'attendre à ce qu'arrivent les prochaines élections américaines, en 2020, durant lesquelles Trump tentera de se présenter à nouveau sans avoir fait adopter l'ALENA.

Le processus, en raison des élections et des interactions entre les élections et les échéanciers... en fait, nous envisageons de préparer un document interactif, qui permettra de déplacer les négociations d'un côté comme de l'autre afin de pouvoir regarder les différents scénarios.

C'est une question à laquelle il faut réfléchir. Le Mexique que l'on connaît ne sera peut-être plus le même après les prochaines élections.

• (0930)

M. Raj Saini: La deuxième question que je veux poser concerne le Pacifique. Selon moi, puisque nous sommes très proches de la frontière entre les États-Unis et le Mexique, les entreprises canadiennes ont un avantage inhérent, surtout en ce qui a trait aux États-Unis. Nous partageons la même langue, la même culture et, de façon générale, le même ensemble de règles et de lois. Ce qui se passe actuellement, si on regarde là où il y a une vraie croissance, c'est en Asie, et je ne crois pas que nous en tirons profit.

Oui, les accords commerciaux sont importants, mais ce doivent être les bons accords commerciaux fondés sur le bon cadre avec ces nouvelles économies, pas seulement avec des économies qui ne se portent pas très bien.

Je sais que vous avez écrit des choses à ce sujet. Que pouvons-nous faire pour nous tourner dans cette direction? Si on regarde ce que l'Australie fait, elle ne s'est pas promené un peu partout dans le monde en affirmant vouloir signer des accords de libre-échange avec tout le monde. Elle s'est concentrée sur sa région du globe et a déclaré vouloir conclure les meilleurs accords commerciaux possible avec les pays de la région.

Puisque, en Amérique du Nord, il y a seulement vraiment deux autres pays, que pouvons-nous faire pour nous retourner et nous rapprocher du Pacifique, là où la croissance sera probablement le plus marquée? On pourrait aussi parler de l'Amérique latine, mais, précisément, que pouvons-nous faire pour ce qui est des pays de l'Asie-Pacifique?

M. Carlo Dade: Ce que je vais dire va sembler aller à l'encontre de ce que j'ai dit tantôt, mais je ne crois pas qu'on puisse faire grand-chose d'autre que d'ouvrir les portes pour les entreprises canadiennes en signant de bons accords commerciaux, en leur permettant d'être sur un pied d'égalité avec leurs concurrents. Le problème que nous avons eu, c'est que nous avons été bénis et maudits en raison de l'accès au marché le plus important, le plus riche et le plus facile de la planète. Les entreprises canadiennes regardent le globe et se disent: « pourquoi est-ce que je devrais aller au Honduras et travailler deux fois plus dur pour moitié moins d'argent? » Peut-on vraiment les blâmer? Tous les marchés sont plus difficiles après les États-Unis. C'est plus difficile, c'est plus loin, il y a, de façon générale, moins d'argent et plus de risques. Par conséquent, nous sommes devenus dépendants d'une décision logique du point de vue des affaires, et nous avons misé sur un marché qui était proche, facile et très lucratif.

Et même dans certains cas au Mexique, nous n'avons pas obtenu de bons résultats. Pour une raison que j'ignore, le Canada arrive au troisième ou au quatrième rang dans le marché des exportations de bois d'oeuvre au Mexique. Les producteurs canadiens se plaignent continuellement du fait que nous perdons le marché américain, mais nous avons accès au Mexique et nous n'avons pas saisi cette occasion. Le Chili nous a pris le marché mexicain. Le Brésil nous a pris le marché mexicain. Oui, le marché de la construction résidentielle au Mexique est différent, il n'est pas aussi important. Le Softwood Export Council des États-Unis a un bureau au Mexique parce que c'est un marché très important et très gros, et, malgré tout, nous avons décidé d'en faire fi. En dépit du fait que nous bénéficions de l'ALENA, même si nous avons accès à ce marché, et même s'il y a quatre lignes ferroviaires de catégorie 1 qui se rendent là-bas, et que nous avons accès aux autoroutes, les entreprises canadiennes ont décidé de ne pas saisir cette occasion.

C'est frustrant, de notre côté, sur le front commercial, lorsqu'on parle à des entreprises de la possibilité de faire des affaires à l'étranger. Tout ce que nous pouvons faire, c'est fournir des services pour les entreprises et organiser des délégations commerciales, et d'autres choses, et signer de bons accords, et ce n'est pas à nous de pousser les entreprises à y aller. Ce n'est pas de votre faute si les entreprises ne saisissent pas les occasions qui leur sont proposées. C'est la faute des entreprises canadiennes, si elles ne vont pas de l'avant et ne profitent pas des occasions.

L'Australie n'a pas le choix. L'Australie se porte bien, parce qu'elle est loin des États-Unis et qu'elle n'a pas le choix: elle doit procéder ainsi. Nous avons un choix, et notre choix, c'est le marché facile des États-Unis. Les Australiens changeraient de place avec nous dans le temps de le dire. Ils abandonneraient l'Asie pour avoir notre accès au marché américain.

Ne nous jugeons pas trop durement, mais il faut tout de même reconnaître à quel point une tâche difficile nous attend.

● (0935)

Le président: Merci, monsieur Dade.

Passons à M. Levitt, s'il vous plaît.

M. Michael Levitt (York-Centre, Lib.): Je veux parler un peu de la question des changements climatiques. Évidemment, comme vous le savez, pour notre premier ministre et le gouvernement, il est évident que la lutte aux changements climatiques est une priorité, tandis que, d'après ce qu'on entend de l'administration américaine actuelle, celle-ci ne voit pas les choses du même oeil.

En avril, 17 États ont déposé une contestation judiciaire contre les efforts de l'administration américaine pour éliminer des réglementations liées aux changements climatiques, comme la réglementation de l'EPA, qui n'avait pas encore été mise en oeuvre, relativement aux centrales thermiques au charbon. Quel rôle la politique au niveau des États jouera-t-elle pour donner forme aux politiques américaines en matière de changements climatiques? Y aura-t-il des progrès malgré les mesures prises et l'annulation de ces politiques par le gouvernement fédéral?

M. Carlo Dade: C'est mon collègue Trevor McLeod, de notre Natural Resources Centre dont vous avez besoin. C'est son domaine. Je vais passer le flambeau à Trevor, ici.

Vous constaterez des réactions différentes de différents États. On constate que certains États bougent, comme la Californie, avec ses normes sur les émissions, et New York, avec son pacte sur le climat, son pacte sur les gaz à effet de serre. Il y aura certaines innovations venant des États et il y aura certaines différences d'un État à l'autre.

L'importante initiative visant à éliminer la réglementation de l'EPA au niveau fédéral sera, selon moi, dévastatrice dans le dossier des changements climatiques, et le possible retrait de l'Accord de Paris est encore sur la table.

Le président a la capacité de se retirer de traités, mais il n'a pas la capacité de modifier les lois adoptées par le Congrès pour appliquer ces traités. Même si le président peut se retirer d'un traité, on ne sait toujours pas exactement à Washington si, oui ou non, son droit d'abroger la proclamation d'entrée en vigueur du traité inclut le droit d'annuler les deux lois et de changer les lois que le Congrès a adoptées pour appliquer le traité. Même si le président peut se retirer d'un traité sur les changements climatiques, peut-il convaincre le Congrès de le suivre et d'apporter les modifications à toutes les lois existantes qui permettent d'appliquer l'accord ou qui le concernent?

Il y aura une lutte, selon moi, entre l'administration et le Congrès, je ne crois pas que ça sera le même genre de lutte qu'il y a au sujet de l'ALENA. Par conséquent, selon moi, beaucoup de membres du Congrès sont plus enclins à accepter le programme de Trump. Au niveau des États, il y aura probablement quelques expérimentations et des différences, ici et là, et nous pouvons composer avec ces situations à l'échelon provincial.

M. Michael Levitt: Merci.

Dans un article rédigé pour *Options Politiques*, en novembre dernier, vous avez dit qu'il faut consacrer beaucoup de ressources et d'attention à la sensibilisation et la promotion du commerce au Canada. Pouvez-vous nous dire pourquoi vous avez tiré cette conclusion et quelle pourrait être, selon vous, la solution quant à la façon dont il faut sensibiliser les Canadiens?

● (0940)

M. Carlo Dade: Nous consacrons beaucoup de temps et d'efforts à cette question de pair avec les délégués commerciaux, les services albertains, la Saskatchewan Trade and Export Partnership et avec toutes les provinces. Nous consacrons plus de ressources à ce dossier, selon moi, que les Américains, ou, du moins, il y a plus d'intervenants qui participent aux efforts, ici, que du côté américain.

Il y a deux choses. Dans un premier temps, nous faisons continuellement des expérimentations dans le cadre de notre travail. Nous avons tendance à fournir des fonds, et nous ne passons pas beaucoup de temps à réfléchir à l'expérimentation, au fait d'essayer de nouvelles idées et de nouveaux modèles. L'autre chose, c'est de travailler avec les entreprises avant la signature des accords commerciaux. C'est le genre d'activité qu'on a tendance à voir lorsque les accords sont presque signés: dépêchons-nous et offrons des séminaires sur l'AECG. Nous devrions parler avec les entreprises pendant les négociations. Nous consultons certaines entreprises, bien sûr, mais ces entreprises réalisent déjà des échanges commerciaux. Si on veut assurer une expansion, il faut commencer à en parler de façon plus générale pendant l'élaboration des accords.

Il faut parfois des années à des entreprises pour trouver des contacts et développer des relations. Elles doivent communiquer de l'information et commencer à réaliser des activités d'extension. Nous avons produit une série d'articles sur la Corée. Nous mettons à l'essai une nouvelle méthode narrative pour parler aux entreprises des expériences des entreprises canadiennes en Corée, pas des études de cas d'entreprises, pas les genres d'articles que les agences de promotion du commerce et des exportations produisent, mais des articles rédigés dans un style plus populaire pour présenter des leçons. C'est quelque chose que nous expérimentons. C'est une idée qui est ressortie d'une séance que nous avons organisée avec des représentants du STEP, en Alberta, EDC et les délégués commerciaux. Tous les intervenants se plaignaient de leur incapacité à pousser les entreprises à saisir les occasions. Au terme de cette discussion, nous avons décidé d'essayer une nouvelle méthode pour raconter des histoires fondées là-dessus. Selon moi, c'est le genre d'expérimentations dont nous avons besoin. Il faut expérimenter continuellement sur le front de la promotion du commerce et communiquer avec les gens avant la signature de l'accord. N'attendons pas que tout soit signé, il faut commencer dès que commencent les négociations. C'est à ce moment-là qu'il faut commencer à parler aux gens.

M. Michael Levitt: Merci.

Le président: Merci, monsieur Levitt.

Nous allons passer à M. Kent, pour la dernière série.

L'hon. Peter Kent (Thornhill, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci, monsieur Dade, d'être là aujourd'hui. Vos conseils stratégiques sont toujours intéressants et ils suscitent la réflexion.

J'aimerais vous poser une question au sujet de la demande formulée par la Colombie-Britannique au cours des derniers jours de la campagne électorale. La province a demandé au Canada d'interdire le transfert de charbon thermique dans les ports de la Colombie-Britannique en rétribution pour le conflit sur le bois d'oeuvre. J'aimerais savoir si, oui ou non, le Canada devrait riposter du tac au tac si l'administration américaine entreprend d'autres initiatives ou prend d'autres mesures relativement aux intérêts économiques canadiens.

M. Carlo Dade: J'ai participé à plusieurs tribunes téléphoniques dans l'Ouest canadien récemment, et, lorsqu'il est question du dossier du bois d'oeuvre, la colère des gens qui appellent — et je parle non seulement de l'émission de Danielle Smith, mais aussi de celle de CBC —, est bien réelle et viscérale. Les gens veulent qu'on leur coupe l'électricité. Ils veulent qu'on arrête d'expédier du pétrole aux États-Unis. Les gens veulent qu'on arrête d'envoyer de l'eau à notre voisin du Sud. Oui, les gens croient encore que les Américains prennent de notre eau. La colère est viscérale, et c'est compréhensible.

C'est compréhensible que les politiciens réagissent de la même façon, mais je crois que, un second examen objectif révèle vraiment qu'une telle mesure aurait un impact non seulement sur une relation avec les États-Unis, mais aussi avec l'Alberta. L'interdiction viserait non seulement le Wyoming et le Montana, mais aussi l'Alberta, alors merci beaucoup pour une mesure qui serait très néfaste pour l'Ouest canadien.

Cela a provoqué une forte réaction aux États-Unis, mais si on réfléchit à notre capacité de représailles: le charbon thermique influe, comme je l'ai mentionné, sur le Wyoming et le Montana. On parle de six votes du Collège électoral. Ce sont des États très importants au Congrès — encore une fois, c'est de l'ironie —, des États très

importants dans le cadre des négociations commerciales. Nous allons mettre en colère les Américains sans leur faire mal et sans qu'ils ne changent d'idée, mais regardez ce que le Mexique a fait.

Le Mexique est le principal consommateur de maïs américain. Il en consomme 70 %. En ce qui concerne la résolution du Sénat mexicain sur la réorientation des exportations des États-Unis, si le Mexique décide de réorienter les importations de maïs des États-Unis, cela touchera une importante partie du Midwest, des États très importants, qui sont actifs sur le plan politique. C'est un signe du grand dommage que le Mexique peut causer.

Si on veut faire des représailles, il faut le faire de façon sérieuse. Avec le charbon, on va seulement frustrer les Américains sans avoir d'impact. Le Mexique, avec le maïs, fait peur aux Américains, et cela a un impact. C'est ce qu'on veut voir. Malheureusement, nous n'avons pas vraiment la même capacité que le Mexique.

Le Mexique peut aussi mettre fin à la coopération en matière de sécurité avec les États-Unis. Si vous croyez qu'il y a une crise actuellement sur la frontière sud des États-Unis, attendez que le Mexique commence à laisser des gens d'Amérique centrale passer et se rendre à la frontière nord ou attendez que le Mexique arrête de coopérer et d'interdire à des gens de certains pays — du Pakistan et d'ailleurs — d'entrer au Mexique ou qu'il arrête de vérifier que les gens ont des visas américains avant de laisser entrer. Le Mexique a des possibilités de représailles que nous n'avons pas en raison du lien différent.

Il faut faire très attention lorsqu'on réfléchit à ce dossier. Dans le cas du bois d'oeuvre, notre meilleure mesure de représailles contre les Américains, c'est le fait que les propriétaires de maison américains ne pourront plus acheter de nouvelles maisons. Pour chaque augmentation du prix des maisons de 1 000 \$ aux États-Unis, 153 000 Américains perdent la capacité d'acheter une maison. Cela augmente aussi le prix de tout dans cette maison. Les sommiers à ressorts sont faits à partir de bois d'oeuvre canadien, parce que le pin du Sud américain grince lorsqu'on en fait des sommiers. Tout ce qu'il y a dans cette maison — pas seulement la maison en tant que telle — coûtera plus cher. C'est quelque chose que nous avons constaté à Fort McMurray, en raison de la taxe sur le gypse américain et la façon dont ces droits de douane ont influé sur l'industrie de la construction résidentielle. Au bout du compte, notre intégration est peut-être notre meilleure défense, pas le recours à des mesures de représailles.

● (0945)

L'hon. Peter Kent: Merci.

Le président: Merci, monsieur Kent.

Monsieur Dade, au nom du Comité, je tiens à vous remercier beaucoup de votre exposé et de vos graphiques pour notre homme de science. C'est toujours utile, parce que cela nous rappelle la réalité du fonctionnement des systèmes politiques aux États-Unis et toutes les considérations complexes associées au fait d'apporter d'importants changements, comme l'ont laissé entendre des gazouillis du président des États-Unis. La structure globale de nos discussions, c'est toujours d'être détendu et calme et de ne pas trop s'en faire au sujet du processus, parce que la route est longue.

M. Carlo Dade: Puis-je formuler une dernière suggestion?

Le président: Oui, allez-y.

M. Carlo Dade: Si vous ne connaissez pas vos collègues des voies et moyens, vos collègues du House Advisory Committee on Trade Negotiations, et le comité sénatorial des finances, l'heure est venue de vraiment mettre l'accent sur les membres du comité, comme Lloyd Doggett et les autres. Apprenez à connaître ces gens en personne et tissez des relations avec eux.

Le président: Merci.

Chers collègues, nous allons prendre quelques minutes pour préparer la pièce pour la prochaine heure, puis nous reprendrons immédiatement.

• (0945)

(Pause)

• (0950)

Le président: Chers collègues, nous allons maintenant accueillir David Podruzny, vice-président de l'Association canadienne de l'industrie de la chimie. La présence de M. Podruzny rendra selon toute vraisemblance M. Saini extrêmement heureux, parce qu'il s'intéresse à la chimie. Nous accueillons aussi Flavio Volpe, président de l'Association des fabricants de pièces automobiles. Bienvenue à vous deux.

Comme on le fait habituellement, vous aurez chacun l'occasion de présenter une déclaration préliminaire, puis nous passerons directement aux questions.

Allez-y, monsieur Volpe.

M. Flavio Volpe (président, Association des fabricants de pièces d'automobile): Merci de m'avoir invité. Je suis toujours heureux d'être ici, à Ottawa, pour parler à un comité.

Nous parlons des relations nord-américaines, et manifestement des relations canado-américaines. Permettez-moi de vous donner un peu de renseignements contextuels sur le secteur automobile au Canada et la façon dont il est lié aux secteurs automobiles des États-Unis et du Mexique.

Au Canada, les fournisseurs du secteur de l'automobile expédient 32 milliards de dollars de marchandises par année et emploient 96 000 personnes. Certaines des entreprises que vous connaissez sûrement incluent Magna, Linamar et Martinrea. Cependant, il y a d'autres entreprises qui prennent de l'essor et qui sont importantes dans le nouveau secteur. Il y a des entreprises établies à Ottawa comme QNX, et des entreprises qui possèdent le marché de l'infodivertissement mondial. Il y a aussi les entreprises comme Valiant, une importante entreprise d'outils dont le siège est situé à Windsor, qui est actuellement au cœur d'un processus de fusion-acquisition avec les Chinois, et toutes sont pertinentes, ici.

Les entreprises canadiennes de fabrication de pièces d'automobiles emploient 42 800 personnes aux États-Unis dans 150 installations en plus de 43 400 personnes au Mexique, dans 120 installations. Les intérêts canadiens dans le secteur de l'approvisionnement automobile ne peuvent pas être décrits d'un point de vue géographique limité aux frontières canadiennes, même si probablement 95 % de l'industrie, au pays, sont concentrés entre Windsor et la région tout juste à l'est de Toronto.

Lorsqu'on parle de l'ALENA et qu'on réagit aux indices donnés par le président américain au sujet des intérêts américains, les commentaires se limitent habituellement aux intérêts géographiques américains et aux entreprises américaines. Cependant, les grandes entreprises américaines comptent sur le secteur canadien de fournitures de pièces ainsi que sur notre secteur de l'assemblage, y compris, entre autres, les trois grands de Détroit. Le Canada compte d'importantes usines des trois grands de Détroit dans ce corridor, et

notre secteur de l'approvisionnement sert bon nombre de ces installations, y compris celles de Toyota et de Honda.

Les intérêts canadiens au Mexique ne sont pas réciproques. Les investissements mexicains dans le secteur de l'automobile au Canada sont limités aux usines de Nemark, à Windsor. Le marché automobile canadien compte un peu moins de deux millions de véhicules, et la croissance et le retrait sont à un chiffre.

Nous produisons 2,4 millions de véhicules par année, comparativement à une pointe de 3,1 millions de véhicules en 1998. Le marché en croissance pour mes membres et les fournisseurs de pièces découlent maintenant des nouveaux investissements des FEO, dans le Sud-Est américain et au Mexique.

En 1998, nous avons fabriqué deux fois plus de véhicules que le Mexique. L'année dernière, le Mexique a construit 3,4 millions de véhicules, et si l'influence du président sur les médias sociaux n'entraîne pas une réduction de ce nombre, il pourrait bien y en avoir jusqu'à 4,8 millions, d'ici 2021.

Le Mexique est un marché très important pour les fournisseurs de pièces canadiens. Nous envoyons nos produits au Sud du continent, nous investissons au Mexique, et nous employons des ouvriers locaux. Il en va de même pour le Sud-Est américain. Traditionnellement, et c'est très important, les secteurs des pièces en Ontario et aux États-Unis qui ont permis au président de remporter ses élections sont intimement liés. L'Ontario et le Michigan, à eux seuls, produisent plus de véhicules que le Mexique. Ils produisent plus de véhicules que le reste des États des Grands Lacs, et plus de véhicules que tout autre regroupement dans le Sud-Est américain.

Je fais cette mise en contexte parce que les signaux que nous obtenons du président, à Washington, et les exhortations publiques vont à l'encontre des intérêts de nos partenaires commerciaux aux États-Unis. Les entreprises automobiles américaines disent à leur représentant au Congrès, leur gouverneur et leurs administrateurs de ne pas leur causer du tort en resserrant la frontière entre le Canada et les États-Unis.

On aime toujours parler du nombre de fois qu'une pièce peut traverser la frontière. Ce ne sont pas toutes les pièces qui font l'aller-retour de part et d'autre de la frontière, et lorsqu'on pense à un écrou qu'on visse sur un bloc moteur, qui revient dans un véhicule, ici, puis retourne pour la finition aux États-Unis pour finalement être vendu à un consommateur canadien, vous comprendrez à quel point il est important de s'assurer de ne pas créer des obstacles visibles ou invisibles à la frontière. On peut presque dire la même chose de la frontière mexico-américaine, même s'il n'y a pas d'endroit qui, sur imagerie satellite, ressemble à la région Windsor-Détroit.

•(0955)

Ce qu'on a constaté et entendu dans le cadre de nos visites en personne dans les capitales américaines du secteur automobile et les capitales politiques américaines, c'est que tout le monde devrait prendre une bonne respiration. Je crois qu'un des témoins précédents a parlé d'un processus de l'ALENA. Ce sera un long processus, et le travail d'extension du gouvernement actuel — et il faut rendre à César ce qui revient à César —, l'approche bipartisane dans le cadre de l'extension aux États-Unis aide à calmer le jeu. Soulignons que, au Mexique, on ne fait rien pour calmer les choses. Le secrétaire de l'Économie a présenté des contestations deux ou trois fois et, bien sûr, les tensions politiques entre les deux pays sont différentes des nôtres. Même s'ils sont prêts à jeter le gant, je crois que ce que nous faisons est la bonne chose, soit laisser du temps aux secteurs de l'industrie comme le nôtre d'aller parler aux gens à Lansing et aux gens à Pulaski, au Tennessee, qui, eux se rendront à Washington pour dire: « vous savez, vous me ferez du tort si vous faites du tort au Canada en vous en prenant à Martinrea ». Martinrea n'emploie pas de Canadiens au Tennessee; il engage seulement des gens de là-bas.

Je vais m'arrêter ici. C'est un contexte très complexe, mais les intérêts du secteur automobile... Nous ne sommes pas en 1998 ou en 2002, et nous ne pouvons pas effacer les résultats de l'ALENA. L'ALENA fonctionne pour le secteur automobile, et, de façon générale, nous sommes optimistes et croyons que les faits l'emporteront dans ce cas-ci, parce que les faits sont conformes aux intérêts américains.

Merci.

M. Dean Allison: Merci beaucoup, monsieur Volpe.

Nous allons maintenant passer à M. Podruzny. Bonjour, monsieur. La parole est à vous.

M. David Podruzny (vice-président, Affaires économiques et commerciales, Association canadienne de l'industrie de la chimie): Monsieur le président, merci de l'occasion que vous m'offrez de rencontrer le Comité, tandis que nos relations bilatérales avec les États-Unis, dans le contexte de la nouvelle administration là-bas, occupent maintenant le devant de la scène.

L'industrie de la chimie que je représente aujourd'hui est une composante invisible, mais essentielle de l'économie canadienne. Tout comme le collègue à côté de moi a parlé des allers-retours à la frontière, nous envisageons deux ou trois investissements de 4 milliards de dollars en Alberta qui permettront de produire des matières premières destinées à devenir des pièces automobiles — je parle ici de pièces automobiles légères — pour réduire les émissions de CO₂. Les chaînes de valeur s'allongent et s'améliorent constamment.

La chimie est une composante assez effacée de l'économie canadienne, mais il s'agit du quatrième secteur manufacturier en importance, avec des expéditions d'une valeur de 53 milliards de dollars. J'ai remis à chacun d'entre vous une trousse d'information qui montre notre taille, nos caractéristiques régionales et certaines des caractéristiques de nos sous-secteurs.

Quarante milliards de dollars de notre production sont exportés chaque année. Dans tout le secteur manufacturier, nous ne sommes dépassés que par l'industrie des transports. Peu de personnes savent que nous sommes le deuxième exportateur en importance du pays. Nous affichons des importations de 50 milliards de dollars. En ce qui a trait à la relation canado-américaine, les trois quarts de nos exportations et les deux tiers de nos importations se font avec les États-Unis. Les échanges sont quasiment équilibrés. On parle

d'environ de 30 à 32 milliards de dollars de part et d'autre, et ces chiffres varient d'une année à l'autre. Chacun de nos membres font des échanges commerciaux. Nous connaissons le domaine du commerce.

Notre secteur est fier de sa main-d'oeuvre hautement qualifiée. Trente-huit pourcent de nos 87 000 employés sont des diplômés universitaires. Nous ne sommes dépassés, à cet égard, que par le secteur des TI. Notre salaire moyen est tout juste supérieur à 80 000 \$, soit environ une fois et demie la moyenne du secteur manufacturier.

Dans le peu de temps qui m'est accordé aujourd'hui, je veux vous communiquer plusieurs messages clés au nom du secteur de la chimie, mais, avant d'arriver à certains de ces points, je veux formuler deux ou trois conclusions.

Vu le système américain et les tactiques observées, il faut reconnaître l'importance de comprendre le contexte. Je crois que vous le comprenez, d'après ce que j'ai entendu tantôt, mais je tiens à le dire pour le compte rendu. Le président et l'administration ont un rôle à jouer, et, franchement, c'est un rôle important, mais un rôle qui est parfois délibérément perturbant. Il vaut la peine de faire une distinction entre les tactiques et les voies hiérarchiques. Il y a des freins et contrepoids assez flous au sein du système de gouvernance américain, et ce, peu importe ce que disent les médias sociaux. Nos discussions avec d'importants leaders au Congrès et au Sénat américain donnent à penser qu'ils connaissent leurs compétences et qu'ils ne sont pas sur le point de céder leur pouvoir à ce président ou à tout autre président, ni hier, ni aujourd'hui, ni demain.

Cela dit, il y a un réel désaccord au sujet du vrai pouvoir et de l'autorité exécutive. Prenons par exemple le PTP. Ce n'est pas le domaine où nous possédons une expertise, mais je veux simplement dire que notre préoccupation au sujet des relations commerciales tient au fait que nous ne tenons pas notre compétitivité pour acquise. Même si la nouvelle administration cherche les conditions gagnantes, qu'elle veut accroître les chances de gagner, et qu'elle tente de réduire les fardeaux réglementaires, sur quoi mettons-nous l'accent? Il y a une chose qui doit être évidente pour tous les décideurs canadiens aux échelons fédéral et provincial, et c'est que nous ne pouvons pas nous permettre de tenir pour acquises notre position concurrentielle et nos relations commerciales avec les États-Unis.

L'administration américaine applique délibérément l'une des principales tactiques décrites dans le livre *The Art of the Deal*, soit de déstabiliser l'autre partie. Même s'il est impossible d'attribuer des motifs et des tactiques, la seule nouveauté, c'est la tendance de parler de gagnants et de perdants dans les médias, et, sérieusement, est-ce vraiment nouveau? Ce sont nos voisins. Nous les connaissons. Nous connaissons leurs tactiques et nous savons de quelle façon ils travaillent. C'est le travail de nos dirigeants, ici, de se battre pour le Canada, pour permettre des investissements, ici, pour assurer la croissance de notre économie et pour nous libérer de cette croissance anémique inférieure à 2 % du PIB dans laquelle nous semblons être enlisés.

Permettez-moi de parler de l'occasion précise que nous pouvons saisir du point de vue des relations commerciales tandis que nous regardons précisément l'ALENA.

●(1000)

Premièrement, jetons un coup d'oeil à l'industrie de la chimie mondiale dans son ensemble. C'est une importante industrie, qui affiche une croissance rapide et qui est extrêmement interreliée. Plus de la moitié des échanges commerciaux mondiaux se font au sein d'entreprises. Les ventes annuelles dans ce secteur sont bien supérieures à 5 000 milliards de dollars américains, et les taux de croissance sont très supérieurs à celui du PIB mondial. Pour mettre les choses en contexte, nous représentons 1 %. Nous représentons environ 2,5 % des échanges commerciaux, mais nous représentons 1 % de l'industrie à l'échelle mondiale. De plus, ce secteur s'adonne à plus d'échanges commerciaux que tout autre secteur manufacturier, et, de ce point de vue, nous n'arrivons pas au deuxième rang. À l'échelle mondiale, nous sommes le plus important secteur au chapitre des échanges commerciaux; nous comptons pour plus de 2 000 milliards de dollars, 40 % des échanges commerciaux de produits à l'échelle internationale.

Le libre-échange et les échanges équitables dans le secteur de la chimie resteront une composante très importante de l'industrie si cette dernière veut réaliser les contributions qui lui sont demandées au cours des décennies à venir. Nous sommes des fournisseurs de solutions dans beaucoup de domaines où il y a des problèmes à régler.

Le deuxième point que je veux soulever, c'est que la position du Canada dans ce secteur extrêmement intégré à l'échelle mondiale se trouve à un point d'inflexion. Je vous ai fourni les statistiques sur le secteur. Elles sont importantes. Cependant, notre équilibre commercial relatif dans le domaine de la chimie avec les États-Unis ne doit pas être tenu pour acquis. L'accessibilité du gaz naturel à faible coût découlant du phénomène des gaz de schiste a entraîné 300 investissements à l'échelle mondiale dans le domaine de la chimie assortis d'une valeur de 250 milliards de dollars aux États-Unis au cours des dernières années. Ces projets créent une nouvelle capacité. Ils visent des exportations et sont susceptibles de perturber de façon importante des exportations canadiennes, puisque notre principal marché deviendra notre principal compétiteur.

Nous avons réussi à talonner les États-Unis ou à suivre le pas au cours des 45 dernières années — j'ai réuni toutes les données — grâce à environ 10 % des investissements, mais au cours des cinq dernières années, alors que les États-Unis ont accru de façon importante le rythme, avec 250 milliards de dollars de nouveaux investissements, de notre côté, nous nous sommes embourbés, passant de 10 % à 1 %.

Durant la même période, la nouvelle administration à Washington a supposément entrepris une série proactive de réformes dans des domaines comme le commerce, l'imposition et la réglementation. Nous ne pouvons pas prédire les résultats dans ces domaines précis. Les Américains vont s'en prendre à des choses qui, selon eux, comportent certains points d'inertie locaux et naturels qui sont difficiles à surmonter, mais nous savons qu'ils cherchent de façon proactive à accroître la compétitivité de leur secteur manufacturier.

Lorsqu'on réunit toutes ces choses, en l'absence d'un accord conclu relativement à une réaction appropriée, nous arriverons en deuxième place dans les décisions d'investissement dans notre secteur, et il n'y a pas de prix pour les deuxièmes. Si nous voulons conserver ce secteur important, en assurer la croissance et maintenir notre niveau de vie, nous devons créer une politique qui permettra au Canada de gagner et qui changera vraiment la donne.

Mon dernier point, c'est qu'il y a de bonnes raisons pour lesquelles nous avons créé de solides liens commerciaux comme ceux avec les

États-Unis, et je vais probablement répéter certaines des choses que vous avez déjà entendues. Il y a des raisons pour lesquelles nous devons faire des efforts ciblés pour maintenir ce qui est déjà en place.

Le Canada et les États-Unis possèdent les mêmes réserves de charge d'alimentation pétrochimique à faible teneur en carbone du monde. Si le Canada saisit l'occasion et attire sa juste part d'investissement important et qu'on fait ces choses ici, plutôt qu'ailleurs, où on utilisera du charbon, dont l'empreinte carbonique est huit fois supérieure à celle du gaz, il sera possible de s'attaquer aux problèmes mondiaux.

Nous devons respecter et reconnaître trois domaines et miser sur eux. Nous devons être prêts à renégocier un ALENA modernisé et amélioré. Au début de mars, notre secteur, de pair avec les associations mexicaines et américaines du domaine de la chimie, ont communiqué un énoncé tripartite à nos gouvernements respectifs sur les choses que nous aimons au sujet de l'ALENA et là où peut aller plus loin afin de l'améliorer. Je vous ai donné un document qui renvoie à un communiqué de presse. Vous pouvez le consulter dans les deux langues officielles sur notre site Web public. Je suis désolé de ne pas en avoir apporté d'exemplaire.

L'ALENA a facilité la croissance de chaînes d'approvisionnement complexes. C'est quelque chose dont vous avez déjà entendu parler. Ces chaînes permettent à des produits de traverser la frontière plusieurs fois, parfois, de façons que vous n'auriez pas pu imaginer. Actuellement, nous recevons par pipeline de l'éthane pur de champs gaziers des États-Unis. Cet éthane est exporté en Alberta et en Ontario, où il est converti en polyéthylène et en d'autres matériaux qui sont réexpédiés aux États-Unis; ce ne sont pas seulement des matières de base qui sont expédiées vers le sud. Il y a des chaînes de valeurs qui vont à l'encontre de cette vision classique.

De plus, il y a de bonnes raisons d'affaires de maintenir l'ALENA et d'en assurer l'expansion. Nous partageons de nombreuses caractéristiques économiques, sociales et culturelles avec notre voisin et partenaire commercial.

●(1005)

Il est plus facile d'échanger avec le voisin d'à côté, on vous l'a dit plus tôt. Les coûts liés aux transactions et à la logistique ainsi que les frais généraux sont inférieurs, les marges de profit... Lorsqu'on échange avec les États-Unis, ils payent leurs factures. Nous avons traité avec des pays où la primauté du droit arrive pour ainsi dire au deuxième rang. Ce sera bien d'avoir des accords commerciaux avec certains de nos partenaires asiatiques, mais il ne faut pas se leurrer: une économie contrôlée par l'État reste une économie contrôlée par l'État, et en situation d'urgence, il y aura des changements de la teneur des transactions et des raisons qui les sous-tendent. Nous avons certaines coentreprises où l'électricité a été coupée pendant une semaine, et il a tout simplement fallu s'y faire.

Je vais formuler un dernier point, puis je vous laisserai poser vos questions. Les gouvernements fédéral et provinciaux doivent porter attention à la compétitivité en matière d'investissement. Bien sûr, le Canada se réserve le droit de définir ses propres objectifs stratégiques, mais il doit prendre des mesures pour maintenir et améliorer la compétitivité générale en matière d'investissement en cette période où ce type de compétitivité est, pour dire les choses simplement, féroce. Il y a beaucoup d'investissements. Est-ce que nous les voulons, ici? On ne parle pas ici d'une autre consultation, d'une table stratégique, d'une étude ou d'un groupe. Il faut lutter pour attirer les investissements ici, maintenant.

Je vais m'arrêter ici et je serai heureux de répondre à vos questions.

Merci.

• (1010)

Le président: Merci beaucoup à vous deux.

Nous allons passer tout de suite aux questions. On tentera de maintenir un bon rythme et de ne pas s'éterniser.

Monsieur Kent, allez-y, s'il vous plaît.

L'hon. Peter Kent: J'ai deux questions, puis je céderai le reste de mon temps à M. Aboutaif.

Pour commencer, j'aimerais aller au-delà des négociations bilatérales et trilatérales liées à l'ALENA pour obtenir votre réaction, votre réponse, et votre point de vue sur certaines des choses préoccupantes et certains des avertissements formulés par l'administration américaine, par la Maison-Blanche, et par le Congrès au sujet des négociations avec le Canada sur, d'un côté, un accord de libre-échange avec la Chine, ce qui crée une importante préoccupation aux États-Unis, pour diverses raisons, mais aussi au sujet du PTP.

Est-ce que ces négociations sont susceptibles d'influer sur la teneur des négociations que l'un ou l'autre de vos secteurs prévoit mener avec les États-Unis et le Mexique?

M. David Podruzny: La meilleure façon de s'assurer que ce ne sera pas le cas, c'est de conclure un accord qui, au bout du compte, visera très précisément les parties, et en vertu duquel ce sont les parties qui sont avantagées, et pas les intervenants externes. Leur principale préoccupation dont on a eu vent concerne, au bout du compte, le transbordement et le fait que des entités qui ne sont pas parties de l'accord s'y immiscent tout de même. C'est là où les obscures petites caractéristiques comme les règles d'origine entrent en jeu. Dans la mesure où la valeur ajoutée et les caractéristiques essentielles concernent les parties à l'accord, nous ne permettrons aucun contournement. Voilà ma réponse simple.

M. Flavio Volpe: Le Canada est un État souverain. Je crois que dans toutes les capitales du monde, on s'attend à ce qu'un état souverain qui échappe à son contrôle puisse participer à des discussions commerciales partout et en tout temps. Vous parlez de la nature délicate d'une discussion avec la Chine tandis qu'on s'occupe de l'ALENA. C'est quelque chose qui... Laissons tomber un peu les intérêts politiques américains. Les intérêts commerciaux américains s'inquiètent de la façon dont la Chine agit comme exploitant commercial partout dans le monde. Ils nous ont exprimé cette inquiétude. Ils l'ont exprimée publiquement. Cela nourrit le discours politique. C'est pertinent, mais, en même temps, les responsables du développement économique aux États-Unis veulent obtenir les mêmes investissements étrangers directs que nous tentons aussi d'obtenir, au Canada.

Si je m'en tiens au secteur précis qui m'intéresse, celui de l'automobile, la toison d'or, ce sont les investissements sous forme d'installations nouvelles d'un fabricant d'automobiles. La production automobile chinoise est plus importante que l'ensemble de la production en Amérique du Nord. Elle est aussi plus importante que toute la production européenne. Mes homologues et vos homologues aux États-Unis tentent d'obtenir ces investissements étrangers directs chinois et liés à l'assemblage des automobiles, qui représentent souvent, au bout du compte, un investissement de 2 milliards de dollars et 10 milliards d'achats par année.

Ils ne peuvent pas avoir le beurre et l'argent du beurre, même si je crois qu'il faut faire attention, et c'est ce que nous faisons. Du moins, de ce que j'entends, on affirme utiliser une approche posée au

moment d'évaluer quelles sont les possibilités en Chine, mais nous mettons l'accent sur les États-Unis. Si nous décidions de changer notre fusil d'épaule, si nous annoncions quelque chose publiquement du genre: « nous voici, voici des engagements officiels relativement à un certain nombre de conditions », ce pourrait changer la donne. Actuellement, pour nos entreprises, si vous ne parlez pas aux Chinois, vous perdez le temps de tout le monde, et, donc, c'est quelque chose que nous apprécions.

• (1015)

L'hon. Peter Kent: Allez-y.

M. Ziad Aboutaif (Edmonton Manning, PCC): Merci d'être là ce matin. J'ai les graphiques sur la productivité devant moi et, à la page 14, on dirait que la productivité de tous les produits chimiques a diminué d'environ 2 % de façon générale comparativement aux produits chimiques industriels, où on note une amélioration d'environ 1,4 % à 1,5 %.

La question, c'est la renégociation de l'ALENA et le fait de trouver de meilleures assises pour l'industrie de la chimie. Il faut être plus compétitif, j'imagine. J'ai entendu de certaines sources au sein de l'industrie que nous pouvons accroître de beaucoup nos échanges commerciaux, que nous avons beaucoup de place pour croître au sein de l'industrie de la chimie.

De quelle façon pouvons-nous y arriver? Où sont les marchés? Et de quelle façon pouvons-nous améliorer notre productivité?

M. David Podruzny: Votre question me ramène au thème de la compétitivité. La productivité est une conséquence des investissements. La productivité est une conséquence de l'adoption des toutes dernières technologies et de l'amélioration continue, et la productivité dans le secteur de la chimie industrielle s'est améliorée et continuera de le faire si nous investissons.

Je suis préoccupé par le fait que, à mesure que les Américains prennent les devants en ce qui a trait aux nouveaux investissements, notre productivité souffrira lorsque ces nouvelles installations verront le jour. La productivité est une question de taille et d'efficacité, et ce sont de nouveaux investissements qui les permettent. Il faut réagir, et il faut se joindre à la partie.

Il y a une semaine, j'ai fait venir des représentants de quatre entreprises en ville pour rencontrer des fonctionnaires fédéraux. Ces entreprises représentent environ 12 milliards en nouveaux investissements. Elles vont prendre une décision au cours de la prochaine année, bon nombre d'entre elles, au cours des prochains mois. Je tiens à dire très clairement que les provinces ont participé. Le gouvernement fédéral menait des consultations et réalisait des études et des analyses, mais n'était pas prêt à s'asseoir et à regarder ce qu'il faut faire pour refléter ce qui se passe au sud de la frontière. C'est de cette façon qu'on pourra régler la question de la productivité.

M. Ziad Aboutaif: Merci.

M. Flavio Volpe: C'est lui qui connaît la chimie, mais je peux vous dire quelque chose au sujet de la productivité dans le domaine de la chimie. En général, le principal avantage que nous avons comparativement à la production américaine, au cours des 30 dernières années, c'est un taux de change prévisible aux alentours de 80 ¢.

Vous entendrez des entreprises dans notre secteur, surtout des fournisseurs et les entreprises qui produisent des plastiques, dire qu'elles ne peuvent pas tirer profit du taux de change parce que leur matière de base est américaine, et c'est donc les fonds américains qui choisissent la devise d'approvisionnement. La perspective d'un approvisionnement accru de sources canadiennes associées à la productivité et à la compétitivité favorise aussi la compétitivité à l'égard des prix des fournisseurs de pièces canadiens.

Le président: Monsieur McKay, s'il vous plaît.

L'hon. John McKay (Scarborough—Guildwood, Lib.): C'est intéressant, votre dernier commentaire concerne exactement là où je voulais en venir...

Une voix: Je lisais dans vos pensées.

L'hon. John McKay: Vous avez lu l'article dans *The Globe and Mail*, où il est question de la possibilité d'inclure une clause sur la devise dans un accord comme l'ALENA, ce qui éliminerait pas mal tout avantage que nous pouvons avoir de conclure un accord, parce que, de façon générale, l'ALENA a été bénéfique vu que nous réussissions en raison de notre dollar déprécié.

Dans le cadre de vos observations et de vos conversations avec vos homologues, est-ce une perspective réaliste?

M. Flavio Volpe: Bon Dieu, c'est toujours l'une des pierres d'achoppement des discussions commerciales, et je m'en remets encore une fois, ici, à mon commentaire sur les États souverains. Dans notre domaine, surtout lorsque nous interagissons avec des clients américains, ce sont eux qui dictent la devise la plupart du temps ces jours-ci, et nous ripostons.

L'hon. John McKay: Je suis désolé, mais, pour un profane comme moi, qu'est-ce que cela signifie et comment est-ce que tout cela fonctionne?

M. Flavio Volpe: Ils regardent les perspectives liées à la devise aujourd'hui et les cinq prochaines années, puis déterminent que le contrat sera en dollars canadiens ou en dollars américains. On peut bien dire non, et alors ils achèteront de lui.

Nous ripostons. Les grandes entreprises peuvent le faire. Bien sûr, si vous bénéficiez de la productivité nécessaire et de produits novateurs, on peut dire qu'on a un peu de pouvoir de négociation, de ce côté-ci. Nous ripostons, parce qu'il s'agit d'une marge de manoeuvre qui nous permet de rester compétitifs contre, au moins, les États des Grands Lacs avec lesquels nous sommes en compétition.

L'idée d'une monnaie commune... il y a eu des expériences qui ont duré longtemps et qui ont fonctionné, parfois, mais c'est un débat canadien depuis que Laurier a perdu des élections, ici. Je vous dirai de lire *The Globe and Mail* d'aujourd'hui, mais je n'ai rien entendu à Washington.

• (1020)

L'hon. John McKay: C'est intéressant, parce que c'est un aspect des négociations, certaines formules... si on met de côté la question de la souveraineté des États et la volonté d'avoir sa propre monnaie, s'il y a avait une formule liée aux rabais, de façon à ce que, tout avantage que nous donne notre propre monnaie soit éliminé de l'équation, cela, concrètement, en rendrait l'utilité...

M. Flavio Volpe: Je ne sais pas ce que Stephen Poloz dirait de cette spéculation, mais je dirais certainement... je crois que, parfois, nous attribuons un certain sérieux à des commentaires qui, en fait, ne sont que des spéculations éclairées. Je ne vois pas d'avantage pour le Canada, ici, et je ne suis pas...

L'hon. John McKay: Je ne vois pas d'avantage pour le Canada.

Monsieur Podruzny.

M. David Podruzny: On pourrait se demander si nous voulons, au final, un marché commun, plutôt qu'un accord commercial. Dans le domaine des investissements, il y a certains rabais. Les investisseurs, franchement, sont ceux qui lancent la balle puisqu'ils sont un peu frileux à cet égard, et ils tiendront pour acquis le pire scénario à l'avenir. Historiquement, il y a toujours eu un taux de change, mais il y a aussi eu une parité du pouvoir d'achat entre les deux pays qui tourne autour de ces 80 % depuis longtemps.

Dans le cadre des projets individuels, les entreprises constateront que la marge de manoeuvre liée à la monnaie est étroite. Les entreprises adoptent une approche très conservatrice lorsqu'il est question de nouveaux investissements, et, si, au bout du compte, on maintient en moyenne le dollar à 80 ¢ à l'avenir, c'est très bien, et si l'industrie du pétrole reprend du poil de la bête et que la parité diminue ou augmente, tout dépend du point de vue, eh bien ils en prennent leur parti. C'est hors de notre contrôle. Il y a des raisons pour lesquelles le dollar américain est une valeur refuge — et ce, à l'échelle internationale, aussi —, et je ne crois pas que nous pourrions changer les choses, ici. Je crois que nous devons tout simplement accepter d'en prendre notre parti.

L'hon. John McKay: Ma deuxième question concerne l'étiquetage du pays d'origine. C'est une importante bête noire, et ce, depuis des années. Si vous deviez conseiller au gouvernement l'approche à adopter pour rajuster le tout, quel serait votre conseil sur l'étiquetage du pays d'origine?

M. Flavio Volpe: Permettez-moi de vous donner le contexte américain dans ce dossier. Au bout du compte, le débat sur le PTP a achoppé sur un petit nombre de choses. Les règles d'origine en ce qui a trait au domaine automobile sont l'une des choses qui n'ont pas fonctionné pour nous, mais qui fonctionnaient pour les Japonais. L'idée, c'était d'avoir une meilleure définition de ce que signifie l'origine, de resserrer la façon dont on pourrait contester ces choses et la façon dont on pourrait procéder à des vérifications. Et puis, en passant, ils entendaient affaiblir la définition. C'est l'organisation commerciale des assembleurs américains, l'American Automotive Policy Council, qui a dit à l'USTR qu'on en était peut-être à une teneur en valeur régionale de 62,5 %, mais, concrètement, vu la matrice des produits qu'il fallait utiliser, les 29 catégories de produits nécessaires pour prouver la conformité, on en était vraiment seulement à 53. Par conséquent, si on en concédait 45 aux Japonais, ce n'était pas vraiment une grande concession. Espérons qu'ils ont obtenu quelque chose de mieux en retour.

Dans ce contexte, le secrétaire au Commerce et le secrétaire au Trésor ont vu leur perspective étayée par cette exhortation. Concrètement, ils en étaient vraiment à 53 %, et, par conséquent, leurs commentaires et le commentaire que nous entendons de Washington et de la part de nos partenaires commerciaux, c'est que l'administration tentera de resserrer ces règles d'origine et de resserrer le processus de détermination de l'origine, les exigences en matière de traçabilité et les règles connexes. Nous allons tenter de nous rendre à 62,5 %, parce qu'ils croient pouvoir rapatrier une partie de la capacité de cette façon.

Je ne veux pas généraliser pour le Mexique, mais le Canada est un partenaire commercial très conforme, du moins dans notre domaine. De façon générale, nos entreprises respectent l'esprit de la loi qui, selon moi, fixe une norme plus élevée que la lettre de la loi et de l'accord, et donc, de façon générale, nous serions d'accord. Resserrer le tout, ce n'est pas problématique. Je pourrais vous dire d'où tout vient.

• (1025)

L'hon. John McKay: Et d'où est-ce que tout ça vient?

M. David Podruzny: Eh bien, il y a deux ou trois choses à dire, ici.

Pour commencer, en ce qui concerne les règles d'origine, notre association, de pair avec l'association européenne, a pu correspondre avec le négociateur en chef durant les négociations de l'AECG pour suggérer qu'il fallait pouvoir facilement connaître l'origine des choses. Ce que nous avons proposé, c'est d'opter pour des critères pouvant être compris par les gens qui réalisent la transaction plutôt que par le gouvernement. Dans la mesure du possible, nous avons tenté d'éliminer la valeur reconstituée de l'équation. C'est ce que l'administration européenne voulait, mais pas ce que les entreprises européennes voulaient.

Nous avons créé quelques propositions sur les règles d'origine qui auraient pu faire en sorte que... S'il s'agissait d'une réaction chimique, eh bien, nous avons changé son caractère essentiel. C'est quelque chose de différent. La question de l'origine est réglée. Nous avons proposé quelques règles très simples.

Nous faisons en ce moment quelque chose de très similaire avec nos homologues au Mexique et aux États-Unis. Même si nous avons un énoncé favorable au libre-échange entre les trois pays, actuellement, ce sur quoi nous nous penchons, ce sont les règles d'origine et ce à quoi elles devraient ressembler dans les dizaines de chapitres qui concernent les produits chimiques dans les centaines de chapitres que compte le système harmonisé du commerce international.

Il est important que les entreprises qui réalisent les transactions et qui font des échanges aiment l'idée de la façon dont elles seront traitées, que les marchandises soient admissibles ou non, et, par conséquent, les règles doivent être suffisamment transparentes et suffisamment simples de façon à ce qu'aucun intervenant du milieu commercial ne puisse construire une valeur et dire: « Non, non, vous n'êtes plus admissible ». Il faut de la transparence.

Notre association homologue américaine reconnaît que, si elle met en place une nouvelle capacité de 250 milliards de dollars, dont 80 % ont besoin des marchés mondiaux, elle doit s'ouvrir sur l'extérieur, et pas se refermer. On ne parle pas de protectionnisme. On parle d'ouvrir le domaine commercial. Leurs règles d'origine seront les nôtres... nous aurons une proposition commune.

Il y a un autre aspect à cette question, et c'est l'étiquetage d'origine. Dans le cas des biens fongibles, nous n'avons pas encore trouvé une façon d'estampiller un « fabriqué au Canada » sur chaque molécule; il faut donc conserver une piste documentaire. Cependant, je dois vous dire que les règles de l'ALENA sont suffisamment opaques pour que certains de nos membres choisissent de payer les droits à l'Organisation mondiale du commerce, le taux de droits de douane de la nation la plus favorisée, plutôt que d'avoir à conserver toute la piste documentaire nécessaire pour prouver l'origine au Canada. L'amélioration de l'ALENA afin d'en accroître la transparence est quelque chose que nous voulons des deux côtés de la frontière.

Le président: Merci.

Nous allons passer à Mme Laverdière.

[Français]

Mme Hélène Laverdière: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les deux témoins d'être parmi nous aujourd'hui.

Je vais commencer par une question qui n'est pas vraiment liée à l'objet de notre étude, mais je ne peux pas m'empêcher de profiter de votre présence, monsieur Volpe.

Vous avez beaucoup parlé du nombre de véhicules produits au Canada et au Mexique, de l'intégration de la chaîne de production et des composantes. Je pense qu'il y a une hausse significative des véhicules hybrides et électriques. Comment le secteur des composantes, en particulier, s'ajuste-t-il à cela? Le processus a-t-il été difficile ou est-il en cours?

[Traduction]

M. Flavio Volpe: Je suis désolé. Je vais vous répondre en anglais.

Les véhicules électriques, les véhicules connectés et les véhicules autonomes ont toujours des roues, des portières et de volants — eh bien, certains ont des volants —, et toutes les autres pièces d'équipement qu'on trouve dans un véhicule régulier. Le secteur des pièces au Canada, et plus précisément sa composante liée aux TI — de Toronto à Waterloo, et il y a un très bon regroupement à Ottawa — de pair avec le leadership de certaines organisations dans la région de Montréal, des organisations privées et publiques, ont exercé des pressions afin que le marché adopte ces véhicules. Comme c'est toujours le cas lorsqu'il est question de planification des produits, tout dépend des perspectives sur le marché. Actuellement, le marché au Canada est inférieur à 1 %. Il croît à un rythme décent, mais, en chiffres absolus, on parle de 11 000 véhicules électriques l'année dernière sur tout juste un peu moins de 2 millions de véhicules vendus.

Les programmes incitatifs ont aidé dans les provinces, mais ils ne feront pas une grande différence. Une part importante du marché s'élèverait à 5 ou 10 %. Tout doit venir du marché lui-même. Les produits qui sont disponibles, et ils ne sont pas produits au Canada, sont des véhicules comme le Bolt de Chevrolet, dont le PDSF s'élève à 44 000 \$, mais l'expérience concrète qu'en fait le client ne vaut pas 20 000 \$ — et toutes mes excuses à General Motors — de plus que le Cruze, de Chevrolet, dont le prix est plus approprié.

Il y a bien sûr les premiers qui adoptent ces technologies. Il y a des gens qui veulent compenser leurs émissions de GES. Les fournisseurs de pièces canadiens seront heureux de soumissionner pour produire ces composantes, si les grands FEO décident que oui, il y a un marché pour 200 000 de ces véhicules cette année. Et la tradition peut se faire rapidement, mais c'est aussi une très bonne possibilité pour les entreprises canadiennes de technologie automobile qui étaient des joueurs non traditionnels et ont fait le saut depuis le secteur des TI.

• (1030)

[Français]

Mme Hélène Laverdière: Merci beaucoup.

J'ai une question très large cette fois. Je vais de l'étroit au large.

Vous disiez que si la renégociation de l'ALENA amenait davantage de transparence, ce serait une bonne nouvelle. On sait que la renégociation sera un très long processus. De manière générale, quels sont vos plus grands espoirs et vos plus grandes craintes en ce qui a trait à la renégociation de l'ALENA?

[Traduction]

M. David Podruzny: Nous voyons les renégociations comme l'occasion de prendre l'accord et ce qui a été une très bonne relation de travail et une très bonne relation économique, pour l'adapter au XXI^e siècle. Il y a 23 ans, l'ALENA était à la fine pointe du progrès, tout comme notre petit énoncé tripartite aux yeux des autres associations. C'était avant Internet. Les choses ont changé. Nous avons maintenant besoin d'un accord qui porte sur des aspects du commerce qui n'existaient pas alors. Il faut inclure les échanges de services. Il faut inclure les métiers associés au déplacement des marchandises, au service après-vente. Nous devons pouvoir assurer la mobilité des experts un peu partout et à travers les frontières et permettre à des équipes spéciales intraentreprises de se déplacer de part et d'autre des frontières.

Ce sont des aspects qu'il faut améliorer. C'est ce que nous aimerions voir. Utilisez l'AECG, le PTP et d'autres accords comme modèle, si vous le voulez, mais allez même plus loin. Nous parlons d'un voisin avec lequel nous partageons beaucoup de similitudes sur le plan culturel. Lorsque j'ai travaillé au sein du gouvernement, j'ai participé aux travaux qui ont mené à l'accord entre le Canada et les États-Unis et, en fait, il a fallu faire de petits compromis lorsque nous avons adopté l'ALENA.

On a l'occasion, ici, de tout simplement faire de l'ALENA le meilleur accord de libre-échange du monde, et c'est ce genre d'attitude qu'il faut avoir d'entrée de jeu. Ce n'est pas une question de protectionnisme. C'est une question d'ouverture au sein d'un groupe de parties qui s'entendent. Il faut tirer parti de cette occasion.

M. Flavio Volpe: Je serai bref, mais j'irai directement au but. Le principal risque, c'est la politisation du déclenchement des négociations fondée sur une idéologie qui n'est pas appuyée par des faits.

Je vais donner un exemple précis. Nous avons parlé des règles d'origine. Nous reconnaissons que le scénario actuel de l'ALENA fonctionne pour le Canada et pour les États-Unis. Il y a eu quelques discussions au sujet d'une teneur en valeur régionale propre aux États-Unis qui s'écoule à l'extérieur du territoire américain, pas ici, qui pourrait devenir une excuse pour rapatrier certaines activités de fabrication aux États-Unis. Une telle mesure ne fonctionne pas pour nous. Une telle mesure ne fonctionne pas vraiment pour nos partenaires américains et leurs intérêts américains. Ils s'appuient sur une matrice d'approvisionnement qui acquiert les différentes composantes des endroits les plus fiables et les plus efficaces.

Une occasion qui s'offre à nous, c'est de mettre à jour l'accord afin d'inclure les composantes de traçabilité liées aux technologies de l'information qui ne figuraient pas dans l'ébauche initiale, il y a 25 ans. Si, en tant qu'assembleur, vous pouvez utiliser certaines des dépenses d'investissement dans les TI dans les accessoires pour obtenir une conformité à 62,5 %, je crois que les entreprises dans nos corridors technologiques seront en tête de file, côte à côte avec les joueurs à Silicon Valley. Je le pense vraiment. Le corridor Toronto-Waterloo dans le domaine des TI automobiles — et Ottawa s'est maintenant ajouté au lot — peut vraiment rivaliser avec Silicon Valley.

De plus, il y a des définitions liées à des visas H-1 fondées sur les types d'entreprises qui existaient en 1994 et qui ont maintenant évolué. Une bonne partie de nos activités exigent que les spécialistes de l'expédition puissent faire l'aller-retour très rapidement pour régler des problèmes précis ou puissent saisir des occasions importantes. Parfois, ces intervenants doivent se contorsionner pour respecter les

décisions associées aux composants électroniques alors que, en fait, leur domaine, c'est le codage.

• (1035)

[Français]

Le président: Merci, madame Laverdière.

[Traduction]

Je vais passer à M. Sidhu, s'il vous plaît.

M. Jati Sidhu (Mission—Matsqui—Fraser Canyon, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à vous deux d'être là et de nous communiquer vos connaissances.

J'ai trois questions sur les produits chimiques. Comme vous le savez, le gouvernement du Canada mène actuellement des consultations pour déterminer la meilleure façon de gérer les renseignements commerciaux confidentiels dans le cadre du Plan de gestion des produits chimiques. Le mot « transparence » a été mentionné deux ou trois fois. Quelles sont vos pensées sur le maintien de la transparence en plus de la protection des renseignements sur les produits chimiques de l'industrie? Y a-t-il un équilibre entre les deux?

M. David Podruzny: Ce n'est pas mon premier domaine d'expertise, loin de là, mais mes collègues responsables des contributions sur le plan de gestion des produits chimiques au sein de notre association sont à l'autre bout du couloir, alors j'ai entendu parler de l'importance de la confidentialité des renseignements commerciaux.

Nous avons des façons de communiquer l'information et d'en assurer la confidentialité. Le gouvernement a passé beaucoup de temps au niveau des services publics pour trouver des façons de protéger les renseignements commerciaux confidentiels. Il y a une différence entre le fait de savoir et de connaître les renseignements liés à la prise de bonnes décisions pour la santé, la sécurité et l'environnement et le traitement approprié des produits chimiques, leur transport, et ainsi de suite, et le fait d'être obligé de les divulguer. Il y a toute une série de règles sur la façon de protéger les renseignements commerciaux confidentiels. Nous croyons vraiment que le gouvernement actuel sait comment protéger ces renseignements et les respecte. Au bout du compte, il s'agit d'être crédible quant à ce qu'on affirme être confidentiel et aux renseignements déjà accessibles publiquement.

Nous sommes très favorables au Plan de gestion des produits chimiques et à son fonctionnement. Nous avons aussi un très bon allié, par pure coïncidence, aux États-Unis. Ces gens aimeraient que le PGPC canadien soit utilisé comme modèle dans le monde entier en contrepoint du programme REACH de l'Union européenne, qui, franchement, selon nous, n'est pas la bonne façon de faire. Cependant, les deux systèmes exigent la protection des renseignements commerciaux confidentiels, puisque c'est cela qui permet au secteur privé de différencier ses produits et de se conformer à la réglementation avec l'assurance que, en procédant ainsi, il ne va pas perdre une réelle valeur commerciale, parce que l'information sera protégée par le système de la fonction publique et qu'elle ne sera pas communiquée.

Je crois qu'il est possible de faire fonctionner le système. Il faut seulement être diligent.

M. Jati Sidhu: De plus, le gouvernement a parlé de la possibilité d'une harmonisation accrue avec la Environmental Protection Agency américaine lorsqu'il est question d'examen des demandes de confidentialité. D'après vous, de quelle façon le processus de l'EPA se compare-t-il au processus canadien?

•(1040)

M. David Podruzny: Je suis désolé, mais je n'en sais pas assez sur le domaine précis des renseignements commerciaux confidentiels, les RCC, pour formuler des commentaires, mais j'ai un collègue et, si vous voulez, je vous donnerai sa carte et je peux vous le présenter.

Pour ce qui est du fait de travailler avec nos homologues américains dans ce domaine, je sais qu'il y a beaucoup de coopération en ce moment. Il y a certaines préoccupations, parce qu'on ne veut pas se retrouver pris dans des dédales juridiques. N'oubliez pas que le système américain est beaucoup plus axé sur les interprétations juridiques et les débats devant les tribunaux. Selon nous, parfois, c'est un peu comme verrouiller la porte de l'écurie après que le cheval s'est enfui. On devra se battre et dire: « Nous voulons une indemnisation, parce que vous avez communiqué telle ou telle information. »

Nous avons bénéficié d'une bonne relation de travail avec les services publics et, en ce qui concerne les demandes d'accès à l'information, les règles sont claires sur ce qui peut être révélé, et le gouvernement réussit très bien à ne pas révéler ce qui ne doit pas l'être. Cette attitude n'est peut-être pas particulièrement appréciée par certains représentants des médias, mais, au bout du compte, on respecte ainsi la propriété et la valeur de la propriété.

M. Jati Sidhu: J'ai une dernière question, monsieur le président.

Les échanges commerciaux entre les deux pays de 1994 à aujourd'hui ont augmenté et sont passés de 20 milliards de dollars à 63 milliards de dollars et même plus. De quelle façon, selon vous, les entreprises canadiennes en profiteront-elles? Créons-nous plus d'emplois au Canada?

M. David Podruzny: Notre nombre d'emplois a aussi augmenté parallèlement.

L'autre chose, c'est que nous avons augmenté notre effet multiplicateur dans le secteur. Statistique Canada nous dit que notre effet multiplicateur est maintenant tout juste au-dessus de cinq: pour chaque emploi dans l'industrie de la chimie, nous en créons cinq autres. Nous sommes l'un des principaux acheteurs de TI du pays. Cela reflète simplement que, vu les économies d'échelle qui sont possible, on pourra accroître la productivité et convaincre les investisseurs étrangers.

Lorsque j'ai mentionné les 250 milliards de dollars à destination des États-Unis, plus de 63 % de ce montant sont des investissements étrangers directs. C'est ce à quoi ressemble ce qu'attire l'Amérique du Nord en raison du gaz naturel, en raison du phénomène du gaz de schiste. Nous en avons autant qu'aux États-Unis, alors c'est simplement une question de faire venir ces investissements ici et d'utiliser le gaz pour fabriquer des choses plutôt que de simplement le brûler pour son contenu énergétique.

M. Jati Sidhu: Vous avez parlé de la possibilité d'ajouter de la valeur au produit avant qu'il quitte nos côtes. Selon vous, est-ce que l'industrie optera davantage pour la production à valeur ajoutée?

M. David Podruzny: J'espère bien. En tant que secteur, nous aimons rappeler le fait que notre raison d'être, ce sont les chaînes de valeur, qu'on parle de minéraux inorganiques, de produits énergétiques ou de biomasse. Nous comptons des membres qui prennent la matière brute, qui est une ressource au Canada, et en décuplent la valeur. Nous transformons la matière à un niveau qu'aucun d'entre nous ne voit ici, une montagne de billes de polyéthylène ou de polypropylène, mais quelqu'un d'autre prend ces billes et en fait une pièce de véhicule, un frisbee ou un kayak, et là, la valeur ajoutée est multipliée par 100.

Si nous avons un avantage concurrentiel comparatif de base, nous pouvons le faire ici. Nous avons les ressources dans notre pays. Nous y ajoutons de la valeur. Nous avons des entreprises — pour utiliser l'exemple des sables bitumineux, parce que c'est toujours un exemple classique — qui vont rencontrer des intervenants du secteur des sables bitumineux et qui passent des marchés pour réduire la consommation d'eau sous forme d'un service de chimie ou en vue du captage de toutes les émissions de SO₂, qui sont converties en soufre et en engrais et expédiées en Chine en tant qu'engrais. Ce sont des solutions fondées sur la chimie.

Il y a d'autres entreprises qui utilisent ces effluents gazeux liés à la fabrication du bitume, et plutôt que de brûler ces gaz pour produire plus de bitume — ce gaz contient une importante charge d'alimentation —, elles envoient le tout par pipeline jusqu'à Fort Saskatchewan, où le gaz est converti en produits pétrochimiques et expédié sous forme de gaz sec — il ne contient plus aucun liquide — qui est brûlé pour répondre à leurs besoins énergétiques. Ces entreprises de pétrole réduisent ainsi chaque année les émissions de CO₂ d'un demi-million de tonnes. Ce sont de bonnes avenues lorsqu'on tente d'ajouter de la valeur.

L'ajout de valeur signifie que nous avons besoin de marchés, et c'est là où l'ALENA entre en jeu.

•(1045)

M. Jati Sidhu: C'est bon à entendre.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Sidhu.

Au nom du Comité, je tiens à vous dire à tous les deux, qui représentez vos associations, que la réunion a été très bonne et que nous avons bien aimé vous écouter pendant une heure aussi. C'est un long processus pour nous, et nous tenons à vous remercier.

Comme j'essaie toujours de le dire aux témoins, s'il y a d'autres renseignements que vous voulez fournir au Comité, n'hésitez pas à le faire. Vos deux associations et industries sont de très grande taille et sont très importantes pour le Canada. Merci beaucoup.

Chers collègues, nous allons prendre une pause d'une minute, puis nous allons poursuivre un peu à huis clos. Nous en aurons seulement pour deux minutes, puis nous aurons terminé. Nous allons laisser le temps aux gens de quitter la salle, puis nous procéderons immédiatement. Merci.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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