



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 066 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 9 mai 2017

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le mardi 9 mai 2017

• (1535)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bon après-midi, tout le monde. Bienvenue à Ottawa en ces temps froids. Je souhaite la bienvenue aux témoins que nous entendrons aujourd'hui. Comme vous le savez, notre comité procède à une étude des priorités des intervenants canadiens qui s'intéressent au commerce bilatéral et trilatéral en Amérique du Nord. Bien sûr, nous parlons de nos deux partenaires commerciaux dans l'ALENA, les États-Unis et le Mexique.

Notre comité a entrepris cette étude il y a deux mois environ. Nous avons visité l'Ouest des États-Unis. Nous sommes allés dans l'État de Washington, en Californie et au Colorado. Dans deux semaines environ, nous allons traverser le Midwest puis descendre jusqu'à Washington.

Comme bon nombre d'entre vous le savent, nous formons un important bloc commercial avec nos homologues nord-américains. Nous aimerions le voir continuer à croître parce qu'il est bon pour les emplois, et ce, pas seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis et au Mexique.

Je crois bien que nous avons cinq témoins au programme aujourd'hui. Si c'est la première fois que vous témoignez devant un comité, je vous précise que vous avez cinq minutes pour vos exposés. Essayez de ne pas parler trop vite, parce que les traducteurs doivent pouvoir vous suivre. Ensuite, nous ouvrirons le dialogue avec les députés.

Une fois de plus, merci d'être présents. Nous commençons tout de suite. Par vidéoconférence, nous avons Sandra Marsden, présidente de l'Institut canadien du sucre.

Allez-y, Sandra.

Mme Sandra Marsden (présidente, Institut canadien du sucre): Je vous remercie de cette occasion de comparaître devant vous aujourd'hui dans le cadre de votre étude des priorités pour la relation commerciale nord-américaine.

J'aimerais parler de l'importance cruciale de l'ALENA pour le maintien et la croissance des occasions d'exportation qui appuieront l'augmentation des investissements et des emplois canadiens dans les secteurs du sucre et de la surtransformation alimentaire.

L'Institut représente les producteurs canadiens de sucre raffiné dans le domaine de la nutrition et du commerce international. Nous avons trois raffineries de sucre de canne — à Vancouver, à Toronto et à Montréal — et une usine de transformation de la betterave à sucre à Taber, en Alberta. En outre, deux installations de surtransformation en Ontario produisent des choses comme des mélanges de thé glacé, des mélanges de cacao sucré, et ainsi de suite.

L'industrie canadienne du sucre est une partie intégrante de la chaîne de valeur de la transformation alimentaire canadienne. Notre secteur dépend des transformateurs de produits alimentaires pour 80 % des ventes de sucre, et les transformateurs dépendent d'un approvisionnement local de sucre raffiné de grande qualité et à prix concurrentiel. Le sucre canadien est une composante de la transformation alimentaire dans une proportion allant jusqu'à 30 %. Cela comprend une vaste gamme de produits comme la confiserie, les mélanges et les pâtes à gâteau, les céréales, la boulangerie-pâtisserie, les confitures, et ainsi de suite. De fait, les grands transformateurs utilisateurs de sucre du Canada représentent quelque 18 milliards de dollars de recettes, 6 milliards de dollars d'exportations, et 62 000 emplois.

L'accès au sucre canadien soutient la transformation des aliments au Canada, parce que les facteurs économiques régissant notre secteur sont motivés par les forces mondiales du marché. À l'encontre des États-Unis, le marché canadien du sucre ne bénéficie pas de soutien au prix, de tarifs élevés, ni de quotas restrictifs. Les opérations du Canada sont efficaces et concurrentielles à l'échelle mondiale, mais elles sont sous-utilisées compte tenu des politiques commerciales restrictives des États-Unis et des autres pays étrangers. Le sucre canadien et les aliments transformés dépendent des marchés d'exportation. Les États-Unis sont, de loin, le marché le plus important, représentant 93 % des exportations de produits alimentaires contenant du sucre. De fait, près de 40 % du sucre raffiné canadien est exporté dans des produits alimentaires aux États-Unis. Tout dérangement de cet équilibre commercial et de la chaîne d'approvisionnement vulnérabilise notre secteur et nos entreprises de transformation des aliments clientes. Nous savons cela parce que nous avons souffert d'une longue histoire d'actions commerciales des États-Unis qui ont restreint nos occasions d'échanges. L'impact combiné des mesures des États-Unis commençant en 1994 s'est traduit par une perte de production d'environ 165 000 tonnes de sucre, ce qui représente quelque 13 % de notre production.

Au cours des 20 dernières années, l'accès aux États-Unis pour le sucre raffiné canadien a été limité à un petit quota de 10 300 tonnes de sucre de betterave, ce qui représente moins de 0,1 % du marché américain de 11 millions de tonnes. Les seules occasions d'augmentation de ces volumes d'exportation sont les urgences en cas de pénurie.

Les produits qui contiennent plus de 10 % de sucre sont aussi limités par des quotas fixes et inflexibles. Les restrictions clés sont, entre autres, des quotas de volume faible ou nul, la reclassification en quotas de produits échangés librement, des règles d'origine restrictives, ainsi que des restrictions concernant l'utilisation finale interdisant toute transformation subséquente aux États-Unis.

Tandis que le Canada continue d'être confronté à ces quotas restrictifs, l'accès du Mexique aux États-Unis a été libéré au titre de l'ALENA. Par conséquent, les limites de quota ont une incidence considérablement plus négative sur le Canada, compte tenu du fait que le Mexique peut maintenant exporter sans frais de douane ses produits aux États-Unis. Par exemple, une des répercussions de ce déséquilibre commercial a été la sortie du Canada de certaines productions de confiseries canadiennes et l'utilisation de sources d'approvisionnement d'intrants intermédiaires venant du Mexique. Ces choses ont eu des conséquences considérablement négatives sur la balance commerciale du Canada en aliments transformés.

Le commerce bilatéral avec les États-Unis de produits alimentaires contenant du sucre se chiffrait à 10,5 milliards de dollars en 2016. Bien que le Canada ait maintenu un surplus commercial de 950 millions de dollars, celui-ci est bien moins élevé que la pointe de 1,2 milliard de dollars d'il y a plus d'une décennie. Le Canada a pour ces produits un déficit commercial avec le Mexique qui s'est aggravé jusqu'à atteindre 155 millions de dollars en 2016. C'est extrêmement important pour notre secteur, parce que cette perte commerciale a entraîné une réduction de l'utilisation de la capacité, ce qui crée des coûts d'intrants plus élevés pour nos entreprises de transformation des aliments clients.

Nous estimons que la renégociation, ou la renégociation probable de l'ALENA est une occasion cruciale de moderniser nos échanges de sucre et de produits contenant du sucre, d'améliorer l'utilisation des capacités et l'efficacité du secteur canadien du sucre, et qu'elle est un facteur crucial dans soutien de la transformation des aliments au Canada. Le Canada est le fournisseur logique de sucre et de produits contenant du sucre de qualité le long de la frontière Canada-États-Unis, et il a la réputation établie d'être un exportateur important, responsable et équitable.

Une meilleure balance commerciale dans le cadre de l'ALENA aiderait à rétablir les chaînes de valeur dans lesquelles le sucre canadien offre un avantage concurrentiel pour la production de produits alimentaires intermédiaires et finis. En fin de compte, cela aiderait à contrer le déclin de la balance commerciale du Canada pour les aliments transformés, et améliorerait les investissements et la création d'emplois dans ce secteur de fabrication important.

• (1540)

Merci.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Sinclair, du Centre canadien de politiques alternatives.

Allez-y, monsieur, vous avez la parole.

M. Scott Sinclair (chercheur principal, Centre canadien de politiques alternatives): Je vous remercie de cette occasion de participer à votre étude sur les relations commerciales nord-américaines.

Le Centre canadien de politiques alternatives est un institut de recherche indépendant, non partisan, qui a plus de trois décennies d'expérience dans l'analyse des traités d'échanges et d'investissements du Canada.

L'administration Trump demande un nouveau cadre pour le commerce nord-américain. En dépit d'une renégociation imminente de l'ALENA, les buts précis que viseront les États-Unis demeurent flous. Les factions nationaliste et mondialiste de la nouvelle administration semblent être unies dans la conviction selon laquelle, en jouant les gros bras, les États-Unis pourront forcer le Canada et le

Mexique à faire d'importantes concessions. Bien que ce soit une situation difficile, le Canada n'est pas sans défense.

La relation commerciale Canada-États-Unis est équilibrée et mutuellement bénéfique, chose que de nombreux Américains reconnaissent. Il est utile de renforcer ce message, ce que nos gouvernements font. Et pourtant, l'anxiété au sujet des échanges et de la mondialisation que Donald Trump a exploitée pour accéder à la Maison-Blanche est plus profonde et va au-delà des membres de sa base. Les positions de négociation du Canada doivent tenir compte de cette réalité. Quand le président Trump parle d'une préférence pour des accords commerciaux qui soient à l'avantage des travailleurs américains, il offre une telle ouverture.

Il y a de nombreuses façons d'améliorer la situation des travailleurs des trois pays. Le Canada pourrait donner le change au président Trump en faisant valoir une répartition plus équitable des avantages des échanges. En première étape évidente, on pourrait inclure dans toute entente des normes de travail solides et pleinement exécutoires. Les travailleurs mexicains dont les salaires réels ont pris du retard avec l'ALENA, et qui peuvent rarement adhérer à des syndicats indépendants, seraient les bénéficiaires principaux, mais des salaires plus élevés et de meilleures conditions de travail au Mexique et dans plusieurs des États du Sud des États-Unis seraient aussi bénéfiques pour le reste de l'Amérique du Nord.

L'administration Trump veut aussi renforcer les règles d'origine de l'ALENA. Bien qu'il y ait de nombreuses possibilités d'abus, des règles plus rigoureuses sur le contenu nord-américain pourraient être à l'avantage des travailleurs du secteur nord-américain de la fabrication en décourageant l'utilisation de niveaux élevés de contenu extraterritorial.

Le Canada a vécu une expérience négative du système de règlement des différends entre un investisseur et la partie contractante d'accueil de l'ALENA, et il ne devrait pas hésiter à tenter de l'éliminer. Nous sommes la partie la plus poursuivie, et cette tendance va en s'aggravant. Les mauvais jugements, comme celui dans l'affaire récente Bilcon, ont un effet paralysant sur les politiques publiques légitimes, comme les évaluations environnementales rigoureuses. Entretemps, les États-Unis n'ont jamais perdu une cause.

L'administration Trump a l'intention de renforcer les politiques d'achat aux États-Unis qui pourraient nuire aux fournisseurs canadiens. En général, le Canada réagit en demandant une exemption ou une renonciation, ce qui n'a pas été très utile auparavant et le sera encore moins aujourd'hui. Il est temps d'envisager une nouvelle approche.

Le Canada pourrait plutôt proposer des politiques d'achats nord-américains réciproques pour les dépenses en infrastructure publique. Si cela est refusé, le Canada devrait maximiser les retombées économiques nationales de ses propres investissements publics par le truchement de politiques d'achat au Canada.

Il y a des limites que le Canada ne devrait pas transgresser. Les industries des États-Unis compilant une longue liste de contestations contre des produits canadiens, le Canada ne peut vraiment pas céder aux demandes des États-Unis d'éliminer ou d'affaiblir le processus d'examen national au titre du chapitre 19 de l'ALENA. Du point de vue du Canada, celui-ci doit être renforcé. Le Canada ne peut pas non plus se permettre de céder aux tentatives du président Trump de faire du secteur des produits laitiers canadiens un bouc-émissaire. Sans une gestion de l'approvisionnement, nos producteurs laitiers tomberaient dans le même marasme que leurs homologues américains qui subissent les effets de la surproduction et des prix à la ferme chutant en deçà des coûts de production.

Le secrétaire au Commerce, Wilbur Ross, a récemment déclaré que le Canada adoptait une position anti-brevets, surtout dans le cas des pharmaceutiques. Cela est faux et inquiétant. S'il fallait ramener notre système de protection des brevets pour les médicaments au niveau du modèle américain, cela serait très coûteux pour les consommateurs canadiens et nuirait à notre système de soins de santé.

Pour terminer, en général, la priorité immédiate du Canada devrait être le maintien de l'accès exempt de tarifs douaniers au marché américain, mais il n'est pas trop tôt pour penser au dénouement et aux stratégies de sortie éventuelles. Revenir aux tarifs régis par l'OMC serait dérangeant, mais pas catastrophique.

• (1545)

Si l'administration Trump devait donner suite à sa menace de mettre fin à l'ALENA, les exportateurs canadiens pourraient devoir payer de 3,5 à 5 milliards de dollars en droits de douane américains. Si un ALENA « l'Amérique avant tout » est pire que l'option multilatérale, le Canada devrait naturellement choisir cette dernière.

La renégociation de l'ALENA sera difficile et imprévisible. Le Canada doit être prêt à s'opposer à toute tentative d'intimidation et considérer ses options si les demandes des États-Unis dans les négociations deviennent trop déraisonnables, coûteuses ou nuisibles aux intérêts canadiens.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Sinclair.

Nous passons maintenant aux Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Nous avons M. Wilson.

Allez-y, monsieur. Vous avez la parole.

M. Mathew Wilson (premier vice-président, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

Bon après-midi aux membres du Comité.

Merci d'avoir invité les MEC à parler, au nom des 90 000 fabricants et exportateurs et des 2 500 membres directs de notre association, des échanges du Canada avec nos partenaires de l'ALENA. L'ALENA est la relation commerciale la plus importante pour l'industrie canadienne, et nous souhaitons signifier par notre présence aujourd'hui notre appui des efforts que déploie le gouvernement pour maintenir cette relation et trouver des moyens de la moderniser et de la renforcer, si possible.

Les Manufacturiers et Exportateurs du Canada sont la plus grande association industrielle et commerciale du Canada, avec des bureaux partout au pays. Ils assurent la présidence de la Coalition des manufacturiers du Canada, qui représente 55 associations du secteur de la fabrication. Plus de 85 % de nos membres sont de petites et moyennes entreprises qui représentent tous les secteurs industriels, tous les secteurs d'exportation et toutes les régions du pays.

Le secteur de la fabrication est le plus gros secteur commercial au Canada et dans toute la région de l'ALENA. Au Canada, les ventes dans le secteur de la fabrication ont dépassé 600 milliards de dollars en 2016 pour la troisième année consécutive, représentant directement 11 % de l'activité économique totale du Canada, et employant plus de 1,7 million de Canadiens directement dans des emplois hautement productifs, à valeur ajoutée et hautement rémunérés.

Comme la majorité du commerce se fait dans la région de l'ALENA, les fabricants sont directement à l'origine de la plupart des exportations du Canada. En 2015 et 2016, la valeur annuelle des produits de fabrication exportés a atteint presque 350 milliards de dollars, ce qui est un niveau record, et ces produits ont représenté presque 70 % de la totalité des exportations canadiennes, avec près de 80 % de celles-ci allant à nos partenaires de l'ALENA.

La plupart de ces échanges proviennent de la profonde intégration des activités de fabrication dans toute la région de l'ALENA, et en particulier entre le Canada et les États-Unis. Cette intégration a créé pour nos pays une relation unique au monde. Nous n'échangeons pas simplement des biens; nous bâtissons ensemble, nous innovons ensemble et nous faisons concurrence au monde ensemble.

L'ALENA, sous ses divers aspects, est un modèle en fonction duquel tous les accords commerciaux devraient être évalués. Il a contribué à augmenter le niveau de vie de tous les participants. Il a renforcé l'industrie en conjuguant les talents et les spécialités de chaque marché, créant de plus grands marchés dans chaque pays et renforçant notre compétitivité combinée à l'échelle mondiale. Aucun autre accord commercial conclu par le Canada ne peut s'y comparer sur le plan de l'importance historique, actuelle ou future pour notre économie et nos citoyens.

D'un autre côté, cela ne signifie pas que l'accord ne devrait pas ou ne pourrait pas être amélioré. Au cours des 25 ans ou presque depuis qu'il a été négocié et mis en vigueur, le monde autour de nous a changé remarquablement. Des choses que nous tenons pour acquises aujourd'hui ne figuraient même pas dans notre imagination collective de l'époque. L'Internet et le commerce électronique, les téléphones intelligents et les appareils connectés ne sont que quelques-unes de ces technologies qui ont changé la façon dont nous vivons et travaillons.

Le monde autour de nous et nos concurrents dans le monde ont aussi changé. Par exemple, en 1993, le PIB de la Chine ne s'élevait qu'à près de 440 millions de dollars. Aujourd'hui, c'est une économie de 12 mille milliards de dollars.

Le monde de la fabrication a aussi changé. Il ne s'agit plus simplement de prendre des matières premières et de les transformer en des produits de consommation. Aujourd'hui, les lignes de démarcation entre la fabrication, la technologie et les services s'estompent et les compagnies se concentrent sur la création de solutions à moindre coût et à plus grande valeur pour le consommateur.

Les MEC ont travaillé de façon constructive avec le gouvernement fédéral pendant des années pour trouver des moyens d'améliorer et de renforcer le cadre existant de l'ALENA en fonction de cette évolution de la réalité. Des efforts comme les plans d'action transfrontaliers des années 2000, le Conseil de coopération en matière de réglementation et les accords Par-delà la frontière des années 2010 visaient directement l'amélioration de la plateforme de la fabrication de l'ALENA sans avoir à renégocier l'accord, parce que cela paraissait être une impossibilité politique.

Renégocier maintenant cet accord est une réalité politique, et nous devrions chercher des moyens de cimenter les améliorations qui appuient la base économique de l'ALENA. Pour aider à l'établissement de priorités, les MEC procèdent à un sondage auprès de nos membres afin de repérer les priorités dans la modernisation et l'amélioration de l'ALENA. Bien que notre sondage soit encore en cours, je peux vous donner une vue d'ensemble des réponses que nous avons reçues jusqu'à présent.

Comme point de départ et priorité absolue, le Canada doit avant tout maintenir l'accès aux marchés dans toute la région de l'ALENA. Bien que les sociétés veulent des améliorations, elles ont aussi très peur qu'une renégociation mène à de pires résultats économiques, avec plus de restrictions, des barrières et des mesures protectionnistes imposées aux importations et aux exportations de marchandises, de services ou de personnes.

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

Plusieurs de ces priorités figurent déjà dans l'Accord de libre-échange global Canada-Europe existant, et ont aussi fait l'objet d'une négociation pour le PTP; à notre avis, elles pourraient constituer un cadre pour un ALENA modernisé.

D'un autre côté, la relation entre le Canada, les États-Unis et le Mexique est fondamentalement autre que celle représentée dans ces autres accords commerciaux. Nous estimons que si le Canada peut arriver à une entente au sujet de ces domaines prioritaires avec d'autres partenaires commerciaux, nouveaux, nous devrions viser au-delà de ces engagements avec nos partenaires de l'ALENA.

● (1550)

Comme je l'ai déjà dit, nous n'avons pas simplement des échanges de marchandises avec eux; nous construisons des biens ensemble en nous appuyant sur la plateforme de 25 ans que l'ALENA a représentée. Cette négociation devrait être le moment de créer une nouvelle phase de l'ALENA et de cimenter et approfondir, si possible, l'orientation enclenchée dans le cadre du récent CCR et les accords frontaliers selon lesquels le Canada, les États-Unis et peut-être le Mexique, assumeront ensemble le contrôle du périmètre de sécurité, avec le moins possible de restrictions imposées à l'économie interne.

Merci de nouveau de nous avoir invités à participer à votre étude. J'attends avec intérêt les questions et la discussion.

Le président: Merci, monsieur Wilson.

Nous passons maintenant à Ford du Canada, avec Mme Hughes.

Allez-y, madame, vous avez la parole.

Mme Caroline Hughes (vice-présidente, Relations gouvernementales, Ford du Canada Limitée): Je vous remercie de cette occasion de présenter le point de vue de Ford du Canada sur la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Ford du Canada est une société mondiale de construction automobile et de solutions de mobilité employant 202 000 personnes dans 62 usines à l'échelle mondiale. En tant que le plus ancien

constructeur automobile établi au Canada, Ford a employé des milliers de Canadiens depuis 1904 dans des emplois de fabrication de pointe et de haut calibre qui ont contribué à former et à maintenir la subsistance de la classe moyenne canadienne. Aujourd'hui, au Canada, Ford emploie plus de 8 300 hommes et femmes dans 3 usines d'assemblage de véhicules et de fabrication de moteurs, 3 centres de R-D et 2 centres de pièces et de distribution. Le réseau de 428 concessionnaires de Ford assure la subsistance de plus de 19 000 employés et des collectivités dans tout le Canada. En outre, Ford achète pour plus de 5 milliards de dollars tous les ans chez des fournisseurs canadiens de pièces tant pour son réseau canadien que pour son réseau mondial.

Depuis 2000, Ford a investi plus de 12 milliards de dollars dans des opérations canadiennes, y compris 700 millions de dollars à Oakville, pour produire des véhicules au Canada destinés aux marchés mondiaux comme la Chine, l'Amérique du Sud et, maintenant, l'Europe. L'an dernier, en 2016, Ford a exporté en Europe plus de 18 000 Edge construits à Oakville, y compris les versions diesel et de conduite à droite.

Plus tôt cette année, nous avons fièrement annoncé un investissement supplémentaire de 1,2 milliard de dollars dans l'établissement d'un programme de nouveaux moteurs pour nos opérations à Windsor, et pour créer le premier centre canadien de développement des produits de Ford, le Centre d'innovation et de connectivité, ici à Ottawa justement, avec 300 ingénieurs en logiciels et en matériels s'employant à des activités de R-D dans le domaine des technologies des véhicules connectés.

Il va sans dire que le Canada est un marché très important pour Ford, et nous sommes fiers du fait que Ford a été la marque de prédilection au Canada pendant huit ans.

Le commerce est un élément fondamental de nos affaires. Tous les ans, à l'échelle mondiale, Ford exporte plus de 40 % des véhicules qu'elle construit partout dans le monde. Au Canada, la politique commerciale est encore plus fondamentale pour ce qui est de la réussite de nos opérations, puisque 100 % des moteurs et 90 % des véhicules que Ford construit au Canada sont exportés.

Au cours des 10 dernières années, Ford a graduellement diversifié l'exportation de ses produits faits au Canada vers l'extérieur de l'Amérique du Nord. L'an dernier, de fait...

Le président: Excusez-moi. J'aimerais vous demander de ralentir un peu. J'accepterai, mesdames et messieurs les témoins, que vous dépassiez votre temps d'environ 30 secondes. Il vaut mieux ralentir pour que nous puissions bénéficier de la traduction.

Allez-y, madame Hughes.

Mme Caroline Hughes: Merci.

L'an dernier, 16 % des véhicules construits par Ford au Canada ont été exportés hors de la région de l'ALENA. Ceci dit, le marché américain et de la région de l'ALENA demeure le plus grand et plus important marché pour les véhicules et les moteurs produits au Canada. Tous les moteurs produits par Ford au Canada et 74 % des véhicules Ford produits au Canada sont exportés vers les États-Unis et le Mexique.

Ford a toujours appuyé vivement l'Accord de libre-échange nord-américain, et elle continue de le faire. En effet, c'est le secteur automobile et le Pacte de l'automobile canado-américain de 1965 qui sont devenus les fondations de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, puis de l'Accord de libre-échange nord-américain.

L'ALENA a produit un des secteurs automobiles les plus hautement intégrés et concurrentiels au monde, y compris une des chaînes d'approvisionnement mondiales les plus concurrentielles et les plus efficaces. Le Canada est un petit marché de véhicules par rapport au reste du monde, et l'intégration du Canada dans la grande région de l'ALENA a créé des économies d'échelle qui ont permis au Canada et à la région de l'ALENA de produire, de façon concurrentielle, des véhicules pour l'exportation dans les autres régions du monde. Bien que Ford continue d'appuyer l'ALENA, nous reconnaissons que, cet accord datant de 25 ans, les possibilités de le moderniser sont bien là.

Voilà pourquoi Ford travaille avec les trois gouvernements de l'ALENA pour que la modernisation de cet accord conserve et améliore l'intégration compétitive mondiale de l'industrie automobile nord-américaine, tout en incorporant aussi d'importantes améliorations pour la création d'un accord moderne du XXI^e siècle qui devienne la norme que tous les accords commerciaux futurs tenteraient d'atteindre.

En particulier, Ford recommande la modernisation de l'ALENA par l'ajout de solides mesures disciplinaires exécutoires applicables à la manipulation des devises et par l'acceptation des normes de sécurité automobile des États-Unis dans toute la région. De plus, Ford est aussi d'avis qu'on pourrait moderniser l'ALENA en simplifiant les procédures douanières en vue d'une plus grande efficacité, en adoptant des normes élevées en matière de main-d'œuvre et d'environnement et en améliorant l'infrastructure frontalière.

Bien que nous continuions à appuyer le commerce à l'intérieur de la région, un ALENA modernisé devrait aussi encourager la diversification du commerce à l'extérieur de la région en veillant à ce que les véhicules nord-américains puissent être concurrentiels sur les marchés mondiaux. Voilà pourquoi il est extrêmement important d'incorporer dans la modernisation les aspects manipulation des devises et acceptation des normes américaines automobiles. Ces deux aspects sont les plus importantes barrières non tarifaires auxquelles les véhicules produits au Canada ou en Amérique du Nord sont confrontés sur les marchés mondiaux.

Jusqu'à présent, le secteur automobile du Canada et les Canadiens ont bénéficié d'un accès sans entrave au marché de l'automobile américain grâce à l'ALENA. Quand le Canada conclura l'AECG, le secteur automobile canadien aura un accès exempt de droits de douane à l'Amérique du Nord et à l'Union européenne, les deux plus grands et plus importants marchés de véhicules au monde.

Pour l'avenir, Ford continuera d'appuyer les efforts que déploie le Canada pour établir d'autres accords de libre-échange avec des pays comme l'Inde et le Brésil. Ces marchés offriront d'autres occasions encore d'augmenter les exportations de véhicules canadiens.

Ford continuera aussi de condamner les marchés qui restent fermés aux exportations de véhicules canadiens, des marchés comme la Corée du Sud et le Japon. On ne peut ouvrir des marchés fermés qu'en arrivant à des accords commerciaux qui élimineront toutes les barrières, y compris la manipulation des devises.

Tout au long de son histoire, Ford du Canada a joué un rôle actif et constructif dans l'articulation des questions de politique commerciale qui doivent être traitées dans les accords commerciaux pour appuyer le secteur automobile canadien. Nous espérons continuer de nous acquitter de ce rôle en ce qui concerne la modernisation de l'ALENA.

Merci.

•(1555)

Le président: Merci, madame Hugues.

Nous passons maintenant à General Motors du Canada, avec M. Paterson.

M. David Paterson (vice-président, Affaires publiques et environnement, General Motors du Canada Limitée): Merci, monsieur le président et membres du Comité, de cette occasion d'ajouter quelques mots aux paroles de mes amis, Caroline et Mathew, et de mes collègues également, au nom de General Motors du Canada.

Je vous rappelle rapidement que GM Canada a des usines d'assemblage de calibre mondial à St. Catharines, Ingersoll et Oshawa, en Ontario, où nous construisons des moteurs, des boîtes de vitesse, des voitures et des véhicules multiségment et, bientôt, des camions. Nous employons directement quelque 10 000 personnes au Canada et nous sommes la source de milliers d'emplois connexes dans notre chaîne d'approvisionnement, notre service à la clientèle et nos concessionnaires dans tout le pays.

Plus récemment, nous avons augmenté nos activités de R-D et nos travaux d'ingénierie au Canada en technologie automobile clé de l'avenir, produisant en tout quelque 1 000 postes d'ingénieurs dans des domaines comme la sécurité active et les logiciels de mise au point des véhicules autonomes, et nous faisons cela à Oshawa, à Markham, à Kitchener, à Waterloo, à Toronto et à Kapuskasing.

L'ALENA, bien sûr, est le cadre qui permet à GM et au secteur automobile nord-américain en général d'être le moteur de la fabrication dans notre économie. Le chapitre de l'ALENA portant sur l'automobile précise les règles de commerce applicables à la chaîne d'approvisionnement automobile profondément intégrée et hautement efficace entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. C'est un aspect unique de notre secteur qui doit être bien compris et protégé dans ces négociations.

Mon conseil au Comité est simple: nous pouvons et devrions moderniser l'ALENA d'une façon qui renforce notre compétitivité en tant que bloc de commerce mondial et, parallèlement, nous devons faire très attention de ne pas causer de tort à la chaîne d'approvisionnement automobile intégrée de l'ALENA, qui est extraordinairement importante et bénéfique pour l'économie canadienne.

Grâce à l'ALENA, les pièces, les matériels et les véhicules automobiles terminés traversent les frontières sans droits de douane, juste à temps, et ce, à l'avantage de nos clients. Les pièces et matériels automobiles pour nos clients du premier niveau et du deuxième niveau peuvent traverser la frontière six ou sept fois dans le cours de leur constitution en composantes prêtes à l'assemblage final.

Chez GM Canada, nous exportons un peu plus de 90 % des véhicules que nous construisons, principalement vers des concessionnaires et des clients partout aux États-Unis, ce qui, bien sûr, est un marché 10 fois plus grand que le nôtre. Parallèlement, nous importons presque 90 % des véhicules que nos concessionnaires vendent aux Canadiens. Notre commerce automobile avec les États-Unis est équilibré, il est exempt de droits de douane et il est grandement bénéfique pour notre économie et nos clients.

Malgré le fait que le commerce automobile est équilibré, le Canada importe considérablement plus de pièces et de matériels automobiles des États-Unis que nous ne pouvons nous procurer localement ou ailleurs. Ce commerce de pièces automobiles est à l'avantage tant du Canada que des États-Unis. Il contribue à la compétitivité du Canada tout en encourageant les emplois de fabrication aux États-Unis, surtout dans les États des Grands Lacs.

Le Canada est le plus gros client des États-Unis, et la majorité de ses affaires sont en pièces automobiles, ce qu'il serait bon de rappeler à nos collègues américains. Oshawa, par exemple, reçoit tous les jours près de 80 camions qui traversent la frontière, et environ 50 % ou plus des pièces individuelles de nos fournisseurs viennent des États-Unis.

Dans cette relation commerciale complexe et mutuellement bénéfique, il y a certaines choses que nous devons absolument maintenir et protéger, et d'autres qui, à notre avis, peuvent être modernisées et améliorées. Dans la catégorie « Ne causer aucun tort », nous devons nous employer à réduire les lourdeurs administratives, et non pas à les augmenter. Dans l'ALENA aujourd'hui, il y a encore beaucoup de lourdeurs administratives pour le repérage des pièces automobiles dans leurs mouvements transfrontaliers. Nous préférierions que le repérage soit éliminé.

Les règles d'origine de l'ALENA pour le commerce automobile admissible à l'exemption des droits de douane à l'intérieur de l'Amérique du Nord sont déjà les plus denses de tout accord des États-Unis. Il ne faudrait surtout pas les augmenter si nous voulons maintenir notre compétitivité à l'échelle mondiale. Et nous ne pouvons pas nous permettre de nous concentrer exclusivement sur l'intérieur en examinant l'ALENA. Le Canada, les États-Unis et le Mexique, ensemble, sont un bloc concurrentiel dans le secteur automobile mondial. Nous devons augmenter et non pas compromettre cette compétitivité.

Sur le plan de la modernisation, GM du Canada appuie les recommandations récemment présentées par l'American Automotive Policy Council, l'AAPC, selon lesquelles nous devrions solidifier les progrès déjà réalisés par le CCR et d'autres pour harmoniser nos normes techniques automobiles à l'intérieur de la région de l'ALENA, tout en insistant pour que des pays à l'extérieur de cette région reconnaissent et acceptent nos normes techniques.

Le produit nord-américain est concurrentiel dans le monde, mais nous devons insister pour que les autres lèvent leurs barrières non tarifaires imposées à nos exportateurs. Si nous voulons continuer à bénéficier des avantages économiques de notre secteur automobile nord-américain, le commerce automobile mondial ne peut être une voie à sens unique vers notre marché.

Moderniser signifie aussi continuer à améliorer notre infrastructure frontalière, comme nous le faisons avec le pont Gordie Howe à Windsor, et continuer à simplifier les formalités douanières pour les marchandises et les personnes.

•(1600)

L'AAPC a aussi demandé l'ajout des mesures disciplinaires exécutoires applicables à la manipulation des devises que Caroline a mentionnées, pour que les pays à l'extérieur de l'ALENA ne profitent pas de notre marché en réduisant artificiellement la valeur de leurs devises.

En résumé, nous construisons ensemble des choses. Dans ce secteur automobile nord-américain profondément intégré, GM est à l'avant-plan des emplois, des exportations et de l'innovation au Canada. Beaucoup de choses sont en jeu dans l'ouverture des négociations de l'ALENA. Nous devrions commencer par veiller à

ne pas causer du tort à notre chaîne d'approvisionnement intégrée, puis nous pourrions moderniser notre commerce automobile dans l'ALENA en réduisant les lourdeurs administratives, en harmonisant nos normes, en améliorant le mouvement transfrontalier des marchandises et des personnes et en renforçant notre compétitivité dans le monde en tant que bloc de commerce.

Le président: Merci, monsieur Paterson. Comme je l'ai mentionné, nous allons aller à Detroit, au Michigan, puis dans l'Illinois; nous pourrions donc voir certains de vos homologues là-bas.

M. David Paterson: Très bien.

Le président: Cela aidera à entretenir les liens.

Nous passons maintenant à la Pacific NorthWest Economic Region. C'est merveilleux de vous voir ici. Nous avons rencontré votre groupe quand nous étions à Seattle. Cela a été très instructif. Nous avons été bien accueillis et avons appris un grand nombre de choses auprès de votre groupe.

Bienvenue, monsieur. Vous avez la parole.

M. Matt Morrison (directeur exécutif, Pacific NorthWest Economic Region (PNWER)): Merci, monsieur le président et merci aux membres du Comité. Ce fut un plaisir de vous voir à Seattle.

La PNWER est une organisation unique officiellement constituée il y a 28 ans par l'Alaska, le Washington, l'Oregon, l'Idaho et le Montana, puis la Colombie-Britannique, l'Alberta, la Saskatchewan, les Territoires du Nord-Ouest et le Yukon. Nous comptons 22 groupes de travail différents dans tous les secteurs industriels clés de la région. Comme j'aime bien le dire, notre bassin versant économique s'écoule vers le nord et s'écoule vers le sud.

Nous avons étudié l'ALENA et examiné ses avantages pendant 20 ans. Le moment présent est très intéressant. Je vous félicite de votre approche « Équipe Canada ». S'attacher à diffuser un message cohérent est la bonne approche.

En novembre, nous avons créé un groupe de travail sur la modernisation de l'ALENA. Nous travaillons avec les bureaux commerciaux internationaux de tous les États et de toutes les provinces, ainsi qu'avec des représentants du secteur privé pour déterminer ce que cette région bien développée de part et d'autre de la frontière pourrait dire à Ottawa et à Washington en ce qui concerne l'ALENA.

Après nous être réunis régulièrement depuis janvier, nous avons mis au point un sondage assez approfondi que nous avons envoyé à 10 000 de nos membres, et encourageons d'autres organismes à en faire autant pour recueillir des données. C'est la première fois aux États-Unis — et je suis Américain — que nous avons invoqué la TPA 2015 Act; cela signifie en réalité qu'une fois la période de 90 jours enclenchée, le Congrès, le Speaker et le Président du Sénat constitueront les comités consultatifs spéciaux au Sénat et à la Chambre.

Nous nous demandons qui nous aimerions voir à ces comités consultatifs du Congrès. Ils sont constitués selon les modalités de la Chambre et du comité des finances au Sénat. Nous rencontrons nos champions au Congrès et les informons du fait que nous préparons des données et une analyse. Nous aimerions vraiment avoir l'occasion de présenter celles-ci une fois ces comités constitués.

C'est très important pour le Canada. Vous avez très bien su produire des données sur la façon dont l'investissement direct étranger du Canada a un impact sur des États précis, mais nous avons besoin de raffiner cela jusqu'au niveau des circonscriptions législatives, parce que notre système n'est pas comme le vôtre. Nous avons un seul fief avec 535 rois, et tout se joue au niveau de leurs circonscriptions.

Ma rencontre avec le groupe de John Manley, le Conseil canadien des affaires, m'a beaucoup encouragé, parce qu'il adopte une approche spécifiquement ciblée sur 80 circonscriptions législatives, et tente de déterminer combien d'emplois dans ces circonscriptions peuvent être reliés à un investissement ou à un partenariat canadien.

Il faut que les Américains parlent à leurs membres du Congrès; pas à Washington, cela ne marche jamais. À Washington, on obtient 10 minutes, si on a de la chance. Il nous faut des assemblées publiques et des lettres envoyées par les simples citoyens au courrier des lecteurs disant « Hé! Mon emploi est vraiment en jeu ici. Ne gâchez pas ça. La relation avec le Canada est très importante. »

Le Service de recherche du Congrès est très bien respecté au Congrès. Il vient de publier son rapport sur l'ALENA. Je l'ai envoyé à votre comité, mais peut-être pas à temps. Il a été envoyé à tous les membres du Congrès et je suis si consterné. Ce rapport a été publié il y a six semaines, et on peut y lire:

L'effet net global de l'ALENA sur l'économie américaine semble avoir été relativement modeste, principalement parce que le commerce avec le Canada et le Mexique représente un petit pourcentage du PIB des États-Unis.

• (1605)

Voilà ce qui circule. Nous devons contrer cela avec des gens réels qui disent pourquoi cela est important en présentant des histoires réelles. Quoiqu'il en soit, ce rapport mérite d'être lu parce que ses auteurs ont beaucoup de crédibilité. Ce n'est pas toute l'histoire.

Je crois que les données ciblées sont vraiment importantes. Les accrochages en bordure de l'ALENA, l'industrie laitière... ça représente moins d'un pour cent de nos échanges. Je m'inquiète que cela devienne un procédé qui puisse durer de 24 à 36 mois, avec tout ça. Ce n'est pas facile.

J'aimerais qu'il y ait un tableau global présentant les raisons pour lesquelles c'est important pour les trois pays, et que nous ne nous perdions pas dans des aspects secondaires. Il y aura toujours des facteurs irritants, mais nous les réglons toujours et nous avons les mécanismes pour le faire.

Je crois que nous devons nous concentrer sur la diffusion de messages uniformes et encourager les gens à travailler ensemble dans des partenariats stratégiques. C'est une excellente occasion pour nous de nous engager dans nos partenariats stratégiques dans toute l'Amérique du Nord.

Il faut, à mon avis, mettre en relief nos plateformes de fabrication coopératives, comme cela a été mentionné par toutes les personnes autour de la table ici. Nous pouvons et devons moderniser, mais ne causer aucun tort, et faire passer le message du point de vue américain. Nous ne savons pas exactement vers quoi l'administration se dirige. En tout cas, mes organisations font beaucoup de percées parmi les membres de l'administration, par tous les moyens possibles, pour leur faire savoir à quel point cette relation est importante et qu'il ne faut pas la gâcher.

• (1610)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Morrison, et j'espère que nous pourrions continuer à bénéficier de votre apport. Vous êtes un tel allié, et vous nous donnez de si bons renseignements et

conseils ici. C'est une grande tâche que nous entreprenons. Vos remarques disant qu'il faut aller jusqu'aux personnes mêmes qui sont touchées, des deux côtés de la frontière, sont cruciales pour nous. J'espère que nous pourrions continuer à compter sur vous et sur vos conseils. Nous espérons qu'il y en a d'autres comme vous aux États-Unis, qui ont la même perspective que vous et représentent le même genre de groupes, et c'est à eux que nous nous adresserons.

Dès que ce comité sera constitué, le comité aux États-Unis dont vous parlez, ce serait utile pour nous de savoir qui en fait partie parce que nous pourrions peut-être les rencontrer par hasard quand nous serons à Washington et faire valoir à quel point notre relation commerciale est bonne.

Merci à tous les témoins pour leurs exposés.

Nous allons ouvrir le dialogue avec les députés, en commençant par M. Hoback.

Allez-y, monsieur.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Tout d'abord, monsieur le président, j'aimerais souligner que nous avons deux invités dans la salle. Nous avons Mike Cuffe. C'est un législateur d'État du Montana, qui fait partie de la PNWER, et Larry Doke, un député de la Saskatchewan.

Mike est quelqu'un qui arrête la propagation de la moule zébrée dans l'Ouest, travaillant des deux côtés de la frontière pour faire en sorte que cette infestation ne se répande pas dans l'ouest des États-Unis ni dans l'ouest du Canada, et c'est un exemple de la façon dont nous pouvons travailler ensemble et avoir de bons résultats.

Merci, Mike, de tout votre travail.

J'ai entendu que des sondages sont en cours d'exécution. Mathew, vous avez dit que vous meniez un sondage, et Matt, avez-vous mentionné un sondage? Peut-on vous demander de nous envoyer les résultats une fois ces sondages terminés? Je crois qu'il serait très utile que le Comité les examine. Je suis plutôt curieux de voir ce que vos membres vont dire.

M. Mathew Wilson: Oui.

M. Randy Hoback: Les choses sont folles depuis l'inauguration. Je crois qu'au cours des 10 dernières semaines, je n'ai été chez moi que cinq jours à cause de ce dossier. J'ai parlé à un grand nombre de personnes partout au Canada et aux États-Unis, et je constate beaucoup de craintes.

Je commencerais peut-être par vous, Mathew. Que se passe-t-il du côté investissements dans le monde des affaires ici au Canada, et même parmi vos collègues aux États-Unis? Que vous disent-ils pour ce qui est de ne pas savoir où en sont les choses maintenant? Qu'est-ce que cela fait aux projets? Sont-ils mis en suspens? Donnez-nous simplement une idée de ce qui se passe là.

M. Mathew Wilson: Certainement, et ce sera une réponse plutôt courte. David et Caroline de General Motors et de Ford ont parlé un peu de leurs entreprises en particulier, et du fait que celles-ci prennent des décisions d'investissement. Du côté des petites et moyennes entreprises, cependant, il y a beaucoup d'incertitude à l'heure actuelle. Dans les sociétés auxquelles je parle, il y a une immense incertitude. Cela n'a rien à voir avec ce que le gouvernement fait au Canada; c'est simplement le résultat d'une incertitude économique qui règne dans le monde depuis un certain temps déjà, et cela ajoute à ce poids.

Si l'on prend les décisions d'investissement qui sont prises au Canada dans tous les secteurs d'activité, surtout le secteur de la fabrication, il n'y a pas les niveaux d'investissement requis pour une croissance économique. Nous espérons que cette tendance s'inverse. Et le débat concernant l'ALENA, surtout quand une si grande proportion de nos activités se déroulent dans la région de l'ALENA, n'aide pas cet investissement, assurément.

M. Randy Hoback: Il y a l'ALENA, puis il y a la taxe d'ajustement à la frontière. Je crois que ces deux choses interviennent dans la création de ce climat.

Une des choses qui m'inquiètent, c'est que nous entendons parler de ce qu'un pays peut obtenir d'un autre pays. Cela m'inquiète vraiment, parce que ce n'est pas la plateforme à partir de laquelle nous voulons nécessairement entreprendre les négociations d'un accord. Il devrait s'agir plutôt de ce que nous pouvons faire, en bloc, pour avancer, pour être le plus compétitifs possible, en bloc, dans la vente de nos biens à l'extérieur de notre bloc.

Que nous conseillerez-vous pour transformer ainsi la conversation?

Monsieur Morrison, je commencerai par vous. Que devons-nous faire? Je sais que vous avez fait plusieurs visites à Washington, mais je crois que ce comité est probablement un des premiers à aller à l'extérieur de Washington pour parler à d'autres personnes. Est-ce la bonne approche, ou nous conseillerez-vous autre chose pour contribuer à changer cette voie et en faire une discussion sur ce que nous avons besoin de faire en tant que bloc?

• (1615)

M. Matt Morrison: C'est un excellent point, Randy.

Il serait bon de se rappeler que les États-Unis ne sont pas l'ennemi. Nous sommes votre marché.

À l'intérieur des États-Unis, toute cette histoire se rapporte en réalité à la Chine, et nous pouvons donc mettre tout cela sur le dos de la Chine.

Gardez à l'esprit le fait que cette relation a une assise solide. Nous allons avoir de petits accrochages au cours des 18 prochains mois, et ça ne sera pas facile, mais nous devons nous rappeler que nous avons une assise profonde et de longue date, et que les gens à qui nous nous adressons sont en réalité nos meilleurs amis et alliés. Je crois qu'avoir un tel fondement est réellement important.

M. Randy Hoback: Vous avez mentionné l'accent sur la Chine, et c'est ce que j'ai entendu moi aussi. On entend aussi parler de la possibilité d'une sorte d'accord avec la Chine.

Quelles seraient les répercussions de tenter de faire cela en même temps que l'ALENA? Quel serait le résultat de cette information? Sait-on bien au sud de la frontière que nous parlons à la Chine?

M. Matt Morrison: Je ne sais pas vraiment comment répondre à cela.

C'est une chose que vous devrez prendre en compte, les résultats que cela aurait. L'incertitude à laquelle nous sommes confrontés constitue la difficulté. Avec un peu d'espoir, nous aurons réglé cela le plus rapidement possible.

D'un autre côté, vous devez faire ce que vous avez à faire.

M. Randy Hoback: Bon.

Le président: Vous avez 10 secondes, et je ne voudrais pas que vous posiez une question et que j'aie à couper le témoin.

M. Randy Hoback: J'ai donc fini, je suppose.

Le président: Nous passons maintenant aux libéraux. Madame Ludwig, vous avez la parole.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Merci à tous de vos exposés.

Je vais poursuivre sur la lancée des questions de M. Hoback.

Pour ce qui est de parler de pays en partenariat plutôt que de pays en désaccord, nous savons que nous avons assurément certaines similitudes, avec les États-Unis en particulier, mais il y a aussi des différences, et je crois que nous devons reconnaître cela également.

J'ai passé le dernier jour et demi à assister à la conférence de la Can/Am Trade Border Alliance. C'est un excellent témoignage de tout le travail qui a été accompli par le Canada et les États-Unis pour forger de meilleures alliances et renforcer la chaîne d'intégration entre nos deux pays. La Can/Am BTA a 25 ans, tout comme l'ALENA.

Ma première question s'adresse à M. Wilson.

L'ALENA ayant 25 ans, nous avons une chaîne d'approvisionnement intégrée nord-américaine. Quelles sont les possibilités d'une plus grande intégration, par opposition à des politiques d'isolement, en ce qui concerne la chaîne d'approvisionnement nord-américaine, ce que nous avons si bien fait toutes ces années passées?

M. Mathew Wilson: En général, il y a des possibilités dans tous les secteurs à peu près. Les gens du secteur automobile ici nous ont parlé des possibilités de croissance futures. Quand nous posons la question à nos membres, en général, à savoir quelles sont les possibilités de croissance pour eux, le marché des États-Unis est leur premier marché.

La plupart des entreprises canadiennes n'exportent toujours pas. De fait, la grande majorité, quelque 90 %, ne vendent pas à l'extérieur du Canada, et il y a donc d'immenses occasions, surtout pour les petites et moyennes entreprises, d'exporter et de croître dans ces secteurs.

Parmi les secteurs précis, l'automobile a la plus grande plateforme intégrée. Il y aura toujours de nouvelles possibilités, et cela se poursuivra tant et aussi longtemps qu'elle maintient son influence, surtout si nous pouvons faire les choses dont David et Caroline ont parlé pour faire de l'Amérique du Nord une plateforme globale. Au lieu de nous considérer comme un bloc régional seulement pour des échanges entre nous, nous pouvons vraiment viser des plateformes mondiales. Les possibilités de croissance mondiales sont immenses pour les sociétés canadiennes.

L'autre secteur à envisager, principalement, serait l'agroalimentaire. Nous n'exportons presque aucune denrée alimentaire à l'extérieur du Canada. Que ce soit au niveau de la fabrication ou que ce soit au niveau des produits finis, nous exportons encore très peu de ce qui est produit ici. À MEC, quand nous recherchons de nouveaux débouchés sur le marché, nous pouvons voir que l'agroalimentaire est le secteur dans lequel nous avons une piètre feuille de route à l'échelle internationale, et c'est une véritable occasion aux États-Unis et ailleurs dans le monde.

Mme Karen Ludwig: Bon, merci.

Ma question suivante porte sur la technologie. L'Agence des services frontaliers du Canada et la CBP aux États-Unis travaillent certainement à arriver à une plus grande intégration au niveau des douanes.

Je représente une circonscription qui a cinq points frontaliers avec les États-Unis. Une des choses qui nous a souvent accablés au cours des ans, c'est le goulot, le temps d'attente à la frontière. J'aimerais que vous, les témoins, me parliez des possibilités que représente le manifeste électronique pour que le prédédouanement puisse se faire, de fait, de ce côté de la frontière, de la façon dont il pourrait influencer les temps d'attente à la frontière, de la transparence sur le plan de l'orientation de la technologie, et de la façon dont nous pouvons améliorer notre chaîne d'approvisionnement.

• (1620)

M. Mathew Wilson: Je peux commencer.

Cela dure depuis des années, des décennies, et il est grand temps qu'on le règle. De fait, le manque d'investissement par le Canada dans sa propre technologie au gouvernement est une des raisons pour lesquelles cela a pris si longtemps. Certainement, l'industrie dans son ensemble, les gens qui font du commerce appuient cela depuis longtemps. Les sociétés comme GM et Ford ont éliminé depuis longtemps leurs propres procédés papier et utilisent le repérage électronique pour presque tout. Elles utilisent aussi le Programme d'autocotisation des douanes, qui élimine presque toutes les déclarations à la frontière. C'est un programme fantastique.

La question que je me pose — et Matt serait certainement au courant — remonte aux accords frontaliers des années 2000, Par-delà la frontière, et ce genre de choses. Ceux-ci visaient l'élimination des formalités à la frontière, et non pas simplement de les rendre électroniques.

Pourquoi doit-on repérer ces choses? Nous n'expédions pas des marchandises à des entités inconnues. Nous les expédions entre Ford en Ontario et Ford au Michigan, ou GM ici et GM au Mexique. Nous savons de qui elles viennent et où elles vont. Quelle est l'utilité de tout ça?

Nous comprenons l'aspect sécurité et ce genre de choses, et le besoin de faire cela, mais à mon avis, c'est ce à quoi on revient toujours. Si nous assurons correctement la sécurité du périmètre, comme nous sommes censés le faire, on peut donc déclarer les choses après coup. La frontière, honnêtement, ne représente qu'un dérangement pour la plupart des personnes et des entreprises.

Nous espérons donc, avec cette renégociation de l'ALENA, que nous irons beaucoup plus loin que par le passé et saisirons cette occasion de cimenter certains des acquis. Le simple fait de passer à l'électronique n'élimine pas le fardeau. Nous devons commencer à éliminer les fardeaux, et non pas simplement les rendre électroniques.

Mme Karen Ludwig: D'autres témoins auraient-ils des observations aussi?

Le président: Une observation très courte.

Mme Caroline Hughes: J'aimerais entériner ce que Mathew a dit. Les frontières sont d'une importance cruciale, et pas seulement pour ce qui est de la simplification des formalités, mais aussi en ce qui concerne l'infrastructure. Par exemple, jeudi soir dernier, le 4 mai, je suis allée de Windsor à Sarnia. Le moyen le plus rapide est de passer par les États-Unis, et le pont Blue Water était couvert de camions à minuit, d'un bout à l'autre. Il n'y avait pas d'autre circulation sur le pont. Il faut qu'il y ait des ressources au pont également.

Nous devons garder à l'esprit qu'un véhicule construit en Amérique du Nord peut traverser la frontière sept fois. Chaque fois qu'il traverse la frontière, il se heurte à ces embouteillages et à l'exigence de ces manifestes. Cela nous met en position de désavantage concurrentiel par rapport aux véhicules qui sont

construits à l'extérieur et importés, et qui ne traversent la frontière qu'une fois. Nous sommes confrontés à cette inefficience sept fois.

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à une députée qui connaît très bien la construction automobile.

Madame Ramsey, du NPD, vous avez la parole.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Je ne sais pas par où commencer. En tant que travailleuse de l'automobile, qu'ancienne employée de Ford, qui vit dans une circonscription frontalière, qui vient du monde syndical, je pourrais vous poser des questions toute la journée. Donc, allons-y.

Tout d'abord, j'aimerais vraiment parler à M. Sinclair parce qu'il a parlé de quelque chose d'extrêmement important. Il est beaucoup question de « ne pas nuire », de l'idée de ne pas causer de préjudice. Nous comprenons l'importance de ces chaînes intégrées et la réalité du nombre d'emplois en Amérique du Nord qui dépendent des échanges commerciaux avec les États-Unis.

Je crois que c'est clair, mais ce qu'on ne comprend pas, c'est en quoi le fait d'avoir des chapitres sur l'environnement et le travail extérieurs à l'accord a affaibli l'accord. Vous en avez parlé un peu. Je suis d'avis que nous devons tirer parti de nos atouts et que nous devons chercher de meilleures solutions, des améliorations. De manière générale. Les Canadiens veulent des améliorations et une modernisation.

Je me demande si vous pouviez nous parler de ce qu'on pourrait faire, selon vous, pour intégrer dans l'accord les chapitres, ou plutôt les accords parallèles, sur l'environnement et le travail, et de l'intérêt que cela présenterait.

M. Scott Sinclair: À mon sens, dans un accord commercial du XXI^e siècle, il est absolument essentiel que ces questions figurent dans le texte principal de l'accord, en ayant force exécutoire. Je pense qu'il est crucial, comme tout le monde l'a dit pour l'instant dans ce groupe, d'insister sur les points communs, l'esprit de coopération, l'importance des chaînes d'approvisionnement intégrées, et ainsi de suite. Je crois aussi que les parlementaires doivent au moins réfléchir un peu à ce qui sous-tend le phénomène Trump.

• (1625)

Mme Tracey Ramsey: C'est ce que nous avons entendu lorsque nous sommes allés aux États-Unis. Beaucoup de travailleurs se sentent manifestement oubliés dans l'ALENA. Nous avons perdu une usine GM à Windsor, et c'est un crève-coeur de la voir rasée. Dans le même temps, nous voyons la force de la main-d'oeuvre et des entreprises qui se rassemblent pour apporter du nouveau travail, des emplois au Canada.

Il y a, selon moi, un courant sous-jacent de personnes qui se sentent exclues parce que leurs emplois sont partis au Mexique pour x raisons. C'est ce qu'on entend aux États-Unis et c'est ce qu'on entend ici.

J'aimerais parler de notre secteur automobile. De toute évidence, l'automobile est vitale pour Windsor-Essex, et il est important que nous protégeons les secteurs manufacturiers canadiens, y compris le sucre. Je suis désolée de vous laisser de côté, mais ce secteur est également important.

J'aimerais parler des teneurs en valeur régionale et des exigences en matière de règles d'origine. Pouvez-vous nous dire quelle incidence cela aura sur vos activités ici, au Canada?

M. David Paterson: À l'heure actuelle, en vertu de l'ALENA, la règle d'origine générale qui s'applique est la plus élevée de tout accord que les États-Unis aient signé. Nous ne voudrions pas ajouter d'autres formalités et exigences au niveau national ou autre. Nous voudrions continuer de renforcer l'efficacité de l'ALENA.

À propos de ce que vous avez dit au sujet de l'investissement, je crois qu'il est important de garder à l'esprit que l'ALENA est le cadre de référence de nos échanges commerciaux. Je me bats tous les jours pour faire venir des investissements au Canada. Nous le faisons ensemble avec Unifor et nos municipalités, et nous le faisons avec les gens autour de la table.

Si je pense aux 10 dernières années, le Canada en a plus fait pour nous aider à constituer une base d'investissement ici en harmonisant les normes canadiennes et américaines et en améliorant nos postes frontaliers que je n'aurais pu l'imaginer il y a 10 ans.

Je regarde ce court laps de temps et je vois un progrès dans le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile qu'on attendait depuis longtemps et qui fait toute une différence.

Toutes ces choses sont très importantes pour que nous continuions à remporter des investissements, mais c'est ce que nous faisons chaque jour.

J'ai mentionné, entre autres, que nous achetons plus de pièces aux États-Unis qu'au Canada. Nous préférierions acheter nos pièces au Canada. Pourquoi? Parce que nous devons acheter des pièces américaines avec le petit dollar canadien et que cela alourdit beaucoup notre facture. C'est un problème pour nous de voir beaucoup de fabricants de pièces partir dans le Sud.

En revanche, il est bon de rappeler à nos collègues aux États-Unis que chaque fois que nous achetons des pièces américaines, cela représente aussi un emploi et que beaucoup d'emplois américains sont liés à cette relation commerciale dans la production de véhicules des deux côtés de la frontière.

Il est dans notre intérêt mutuel de consolider ce qui est en place. Est-ce que nous pouvons l'améliorer? Tout à fait. Est-ce que nous devrions envisager d'intégrer dans l'accord les accords parallèles sur le travail et l'environnement? Tout à fait.

Le président: Je vous remercie. Vous avez largement dépassé le temps, mais c'étaient de bonnes questions.

Nous allons passer à M. Fonseca.

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): Je tiens à remercier les fabricants et les associations qui les soutiennent de tous les emplois qu'ils ont créés et des risques qu'ils prennent. J'ai l'impression que c'est un partenariat non seulement en ce qui concerne les entreprises, mais aussi avec le gouvernement. Nous avons mis en place la mesure de sauvetage quand vous aviez besoin de l'investissement, et cela s'est révélé très fructueux. C'était donc très important.

Les Canadiens l'ont vu et ils comprennent le partenariat et l'amitié que nous avons de peuple à peuple. Nous avons des familles, le tourisme, etc., mais les sondages d'opinion vont voir comment les Canadiens perçoivent les États-Unis, et leur cote est au plus bas à ce jour. Il faut savoir que ce type de sondage existe depuis 1982.

On nous explique que c'est en partie à cause de toute la négativité et de tout ce qu'on entend sur le commerce et l'isolationnisme, etc., et du fait qu'on parle de rouvrir l'accord.

Nous venons juste de signer et d'étudier au Parlement ce qui nous semble être l'accord commercial le plus avant-gardiste de l'histoire

du Canada, à savoir l'AECG, que nous avons conclu avec l'Union européenne.

Je ne sais pas à quel point vous en connaissez la teneur, mais à l'heure où il est question d'apporter des ajustements à l'ALENA, de le moderniser ou je ne sais quoi, voyez-vous des aspects de l'AECG que vous souhaiteriez voir reprendre dans des changements à l'ALENA? J'adresse d'abord la question à M. Sinclair.

• (1630)

M. Scott Sinclair: À mon avis, certains aspects de l'AECG seront très difficiles à introduire dans l'ALENA. J'ai déjà comparu devant le Comité au sujet du tribunal qui serait chargé des différends en matière d'investissement. Ce système a été proposé pour le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement et rejeté par les États-Unis pour plusieurs raisons. Il est possible, selon moi, d'adopter une position beaucoup plus ferme en ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États. Beaucoup, même dans la base républicaine, l'aile souverainiste, sont très critiques à son égard. Je crois qu'il est possible de le limiter considérablement, voire d'en proposer la suppression.

Je pense aussi que le Canada doit faire des demandes vigoureuses dans ces négociations. On ne peut pas se contenter d'essayer de défendre le statu quo. Il me semble logique d'adopter une position ferme sur la question du règlement des différends entre investisseurs et États. Nous n'étions pas supposés être la cible en l'espèce, mais c'est ce qui se produit finalement.

M. Peter Fonseca: Je vous remercie.

Madame Hughes.

Mme Caroline Hughes: Du point de vue de Ford, l'AECG est un accord extrêmement important auquel nous sommes très favorables. Il nous a aidés à démontrer les avantages d'Oakville, à y installer la plateforme mondiale, en sachant que nous pourrions exporter jusqu'à 40 000 unités vers l'Union européenne. En 2016, dans notre première année, nous avons exporté un peu moins de 20 000 unités et nous comptons en exporter bien plus, donc l'AECG est extrêmement important.

Pour ce qui est de comparer l'AECG et l'ALENA, je tiens à souligner que la règle d'origine dans l'ALENA est plus élevée, puisqu'elle est à 62,5 %. Comme le faisait remarquer mon collègue Dave, c'est une des plus élevées du monde. L'ALENA comporte une règle d'origine plus stricte. Nous devons également faire attention parce qu'on va probablement suggérer que nous devons examiner les règles d'origine de l'ALENA ou qu'il y a quelque chose de plus à faire. En tant qu'entreprises, en particulier dans l'industrie automobile, nous sommes intégrées depuis 1965, ce qui veut dire que nous avons 55 ans d'intégration. Nous considérons le Canada, les États-Unis et, depuis plus récemment, le Mexique comme un marché unique. Nous devons pouvoir avoir la latitude de nous procurer des pièces et d'acheter des véhicules là où cela nous semble le plus logique, à l'intérieur de la région, puis d'adopter une approche régionale quand nous regardons vers l'extérieur. Nous devons penser aux règles de contenu comme étant des règles de contenu nord-américain quand nous passons à d'autres accords commerciaux. Nous devons aussi reconnaître que la règle actuelle des 62,5 % est extrêmement stricte et que c'est un des pourcentages les plus élevés du monde.

Le président: Voilà qui termine le temps dont vous disposiez, monsieur Fonseca.

Nous allons commencer notre deuxième tour de table avec les libéraux.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[Français]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Vous comprenez tous le français, c'est certain.

Monsieur Sinclair, vous avez dit tantôt que si nous allons à la table de négociations pour l'ALENA, nous devons y aller avec beaucoup de demandes et être très forts. Vous avez parlé du chapitre des investissements.

Avez-vous une autre suggestion sur ce que nous devrions renégocier et avoir une position forte?

[Traduction]

M. Scott Sinclair: Dans mes observations préliminaires, j'ai essayé de parler de certains éléments à cet égard. Je crois que des normes de travail fermes, applicables, sont assez...

[Français]

Mme Linda Lapointe: ...la mobilité de la main d'oeuvre. Dans l'ALENA, on a beaucoup parlé de la mobilité de la main d'oeuvre.

Est-ce quelque chose que vous avez examiné?

• (1635)

[Traduction]

M. Scott Sinclair: En effet. Je crois que c'est un élément essentiel dans un accord commercial moderne. J'aimerais qu'il soit beaucoup plus exécutoire que dans aucun des accords existants conclus par le Canada et les États-Unis. Les options sont nombreuses. Comme vous le savez, l'accord sur le travail de l'ALENA est ni plus ni moins une farce — il est quasi atrophie. Les syndicats et les travailleurs doivent pouvoir présenter leurs différends directement et il faut qu'il y ait un recours. Les options sont nombreuses. Il pourrait y avoir des amendes pour remédier au problème. Il ne faut pas nécessairement en arriver à une version pour le travail du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États où les avocats courent après les honoraires. L'argent pourrait en fait servir à remédier au problème.

J'ai parlé des marchés publics. Je ne pense pas que...

[Français]

Mme Linda Lapointe: Excusez-moi de vous interrompre, c'est parce que j'ai facilement trois autres questions à poser. Je vais passer à M. Wilson.

Vous avez dit tantôt, M. Wilson, qu'on devait beaucoup améliorer l'Accord, qui remonte à 1994. Le monde a changé depuis 1994. Nous avons des téléphones cellulaires, le commerce électronique, le Web; bien sûr, il y a aussi la Chine.

Sur quoi devrions-nous nous concentrer pour nous améliorer?

[Traduction]

M. Mathew Wilson: C'est une excellente question. Il y a quelques points précis. À propos des marchés publics, et je reprendrai ce qu'a dit M. Sinclair, il s'agit d'un des plus grands combats pour beaucoup d'industries intégrées, de pouvoir vendre sur des marchés publics au Canada et aux États-Unis, et même à présent d'essayer d'étendre cette possibilité au marché privé. Nous l'avons vu, par exemple, avec le projet Keystone XL, où elles ont essayé et où elles pourraient réussir, mais j'en doute.

Certes, la MEC préconise depuis longtemps l'adoption d'une sorte de politique d'achat en Amérique du Nord qui reconnaisse

l'intégration de l'approvisionnement. Si l'accent est mis sur la Chine, mettons l'accent sur la Chine, parce que c'est ce qu'on ne cesse de nous répéter. Je ne sais pas si c'est vrai ou pas, mais c'est ce qu'on entend partout. Ne mettons pas le Canada au centre de ces questions.

Nous avons mentionné d'autres domaines. La simplification des formalités à la frontière est une priorité, qu'on parle d'infrastructures ou de paperasserie et de réglementation. Il faut faire quelque chose. Nous devons examiner ce qu'a fait l'Europe, honnêtement. Les pays européens sont passés au marché commun en partie pour contrer la puissance des États-Unis, afin de créer leur propre sphère économique capable de faire concurrence aux États-Unis. L'ALENA était en partie une réponse à cela, mais nous n'avons rien changé aux règles établies il y a 25, voire 30 ans, et dans certains aspects avec le secteur automobile, il y a encore plus longtemps.

Nous devons examiner les règles qui régissent les échanges commerciaux afin d'éliminer autant de formalités administratives que possible. Ce sont des demandes sérieuses que nous devons présenter aux États-Unis, qui bénéficieront aux Canadiens et à leurs industries en même temps, mais nous ne devrions pas avoir peur de formuler ces demandes, pour améliorer le système, pour le renforcer pour nos économies.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Lorsque vous dites « *regulation* » vous parlez de l'harmonisation des règles?

Y a-t-il tant de différences?

J'aimerais parler des lourdeurs administratives avec M. Paterson. Ma circonscription est Rivière-des-Mille-Îles. La General Motors de Boisbriand était dans ma circonscription. Les gens ont souvent dit que si l'usine de Boisbriand avait fermé ses portes, c'était principalement à cause de l'ALENA.

Comment le fait d'éliminer les lourdeurs administratives pourrait aider à garder les emplois ici, au Canada?

[Traduction]

M. David Paterson: Si nous voulons garder des emplois au Canada, nous devons reconnaître que le secteur automobile n'est pas resté immobile sur le plan technologique non plus. Tous les ans, nous gagnons environ 5 % en productivité, juste par l'automatisation de nos systèmes, et nous menons une vive concurrence à ma collègue à côté de moi. Je lui rappellerai d'ailleurs que nous avons vendu plus qu'elle au Canada ces tout derniers mois, mais il est très important que nous mettions l'accent sur la technologie.

J'ai passé toute une journée à l'Université de Montréal et à l'Université McGill, et nous investissons dans toutes sortes de logiciels en haute technologie. Au Canada, nous possédons des atouts uniques dans ce domaine, avec l'intelligence artificielle à l'Université de Montréal, et nous ne devrions pas l'oublier. Le secteur automobile va devenir une des plus grandes plateformes mondiales pour la nouvelle technologie. Nous devons créer des emplois dans ce domaine, ainsi que des emplois plus traditionnels.

Si nous nous concentrons seulement sur les emplois traditionnels, nous n'aurons pas de croissance. Si nous regardons ce qui se dessine pour l'avenir et que nous pensons à des choses comme la propriété intellectuelle, la circulation des personnes, la libération de la technologie et l'intelligence dans nos réseaux universitaires pour mieux commercialiser des produits au Canada et faire grandir de jeunes entreprises canadiennes, nous prospérerons, et le Québec sera un centre névralgique à cet égard.

•(1640)

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

[Traduction]

Le président: Je vous remercie.

Je mets en garde les témoins. Il est déjà assez difficile d'empêcher les partis politiques de s'envoyer des piques, alors, je vous en prie, ne vous y mettez pas. Parfois, on perd, mais quoi qu'il en soit, on passe à autre chose.

L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC): Je me sens chez moi, pour ma part.

Le président: Nous allons passer aux conservateurs. Monsieur Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci à toutes et à tous de votre présence. Ce que vous nous dites est toujours très intéressant.

Je ne sais pas vraiment par où commencer, mais je crois que je vais continuer dans la même veine que vous, David. Comme vous le savez, nous nous sommes rendus sur la côte Ouest, où l'importance de la technologie est, hélas, devenue évidente. Si on repense au XX^e siècle, aux Carnegie, Chrysler et Ford, ces gens produisaient des biens. Les milliardaires d'aujourd'hui produisent de la technologie. Il n'y a vraiment pas de bonne... Et monsieur Morrison, vous disiez que nous devrions montrer les Chinois du doigt... Écoutez, nous leur avons mis le pied à l'étrier. Si nous voulons vraiment être honnêtes, nous avons emmené nos fabricants en Chine et nous les avons présentés aux Chinois. Ils avaient une participation paritaire, ou presque, et c'est là que nous sommes allés fabriquer. Pour tout dire, nous avons vendu notre fabrication. Je tiens à le dire.

Prenons Tesla, par exemple. J'oublie quel genre de subventions elle touche, mais il s'agit de milliers de dollars, de 15 000 \$ par voiture électrique. Voilà quelle concurrence nous devons affronter chez Ford Motor, General Motors et Chrysler, et en tant que fabricants aussi. Nous livrons concurrence dans un monde en constante mutation. La seule chose que nous puissions faire à mon sens est d'offrir aux fabricants... parce qu'il n'y a aucune raison que Ford ou Chrysler ou General Motors restent au Canada si ce n'est pas logique sur le plan économique. Ce n'est pas parce qu'ils disent que nous sommes merveilleux et que c'est une... Ce ne sont pas des entreprises canadiennes.

Comment vivez-vous ce défi dans vos activités quotidiennes où vous rivalisez avec des investissements qui vont à des choses qui ne produisent au fond rien et essayez de maintenir votre croissance dans le nouveau monde dans lequel nous vivons? Avez-vous des commentaires à ce sujet?

M. David Paterson: Je peux commencer par cela parce que c'est une excellente question, et si j'enfile mon costume de... J'ai été président de la Chambre de commerce du Canada, et un des domaines auxquels nous accordons beaucoup d'attention est celui de la propriété intellectuelle.

Comme vous le dites, l'économie mondiale actuelle repose sur des biens immatériels. Aujourd'hui, la majeure partie de la richesse mondiale est générée par des biens immatériels. Ils franchissent les frontières par voie électronique et la valeur de ces biens découle de notre inventivité et de notre créativité. Nous ne manquons ni de l'une ni de l'autre au Canada.

J'ai eu l'immense honneur de travailler chez BlackBerry pendant plusieurs années. Nous y avons pris une nouvelle technologie et

changé le monde à un moment donné. Il se produit des bouleversements et les choses changent. Il faut comprendre qu'on ne peut pas regarder uniquement en arrière, dans le rétroviseur, dans le type d'industrie que nous avons. Nous devons nous montrer compétitifs dans de nouveaux domaines. Nous possédons d'incroyables atouts d'un bout à l'autre du pays dans ces domaines, et je crois que nous commençons à en tirer parti. C'est une question qu'il est légitime de traiter dans l'ALENA et dans la politique publique au Canada, pour être certains de bien la cerner de sorte que non seulement de petites entreprises canadiennes soient rachetées par des multinationales, mais qu'elles puissent aussi prendre leur essor et devenir des championnes canadiennes solides.

Je dirai pour terminer qu'en nous dotant de toute la technologie que nous avons ici, au Canada, nous sommes convaincus... Si nous sommes ici, c'est entre autres pour partager la propriété intellectuelle et la développer avec des entreprises canadiennes, car elles sont excellentes. C'est une chance aussi parce que nous sommes un très gros client et, si vous nous vendez 10 millions de trucs, ce n'est pas rien.

M. Dave Van Kesteren: Ces centres d'excellence sont tellement essentiels pour maintenir notre position.

M. David Paterson: Certains sont naturels et nous leur faisons prendre de l'ampleur aussi — que nous parlions de grappes ou d'autre chose. Ils sont importants. Mais nous devrions savoir ce que nous avons et faire en sorte d'être concurrentiels au niveau mondial et de ne pas nous contenter de soutenir des choses de second rang.

M. Dave Van Kesteren: Caroline, voulez-vous intervenir?

Mme Caroline Hughes: Absolument, les centres d'excellence sont extrêmement importants. Je crois, cependant, qu'une des bonnes nouvelles, c'est que si, à l'ère de l'électronique et de l'information, on transmet par Internet, les personnes, elles, doivent se déplacer par des moyens tels que la voiture. Les véhicules existeront encore longtemps pour des questions de mobilité. Ils se perfectionneront encore et il y entrera plus de technologie.

Nos usines sont aussi des usines de fabrication de pointe où, malgré les énormes investissements, nous gagnons en productivité, de sorte qu'on a besoin de moins de personnes par unité de production. Tout cela nous maintient à la pointe de la technologie. La recherche et le développement va de pair avec la production. Tout ce que je peux dire, c'est que nous devons encourager la R-D, là où il est logique d'en faire, mais que nous devons également regarder des choses comme le Fonds d'innovation pour le secteur de l'automobile et reconnaître que le passage d'un prêt à une subvention en espèces était extrêmement important pour aider le Canada à rester compétitif.

•(1645)

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Morrison, si vous avez quelques mots à dire, je vous en prie.

M. Matt Morrison: Nous devons être en mesure de relier ensemble ces centres d'excellence. L'avenir réside dans l'innovation conceptuelle concertée. Il s'agit là encore d'une plateforme nord-américaine, je crois.

Le président: Je vous remercie.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à M. Oliver d'Oakville, autre centre de production automobile.

Je crois comprendre que vous allez partager votre temps avec M. Peterson.

Vous avez la parole, monsieur Peterson.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): J'aimerais faire un bref commentaire.

Monsieur Morrison, vous avez laissé entendre que les 535 membres du Congrès et sénateurs ont chacun leur fief. Ce n'est pas si différent de la situation des députés dans notre pays. Au final, nous devons défendre les intérêts de nos concitoyens.

Je peux vous dire que dans ma circonscription, des milliers d'emplois dépendent de l'ALENA. En fait, des milliers d'emplois dépendent du secteur automobile. Magna International se trouve dans ma circonscription, et je sais qu'à lui seul, cet employeur représente quelque 7 000 emplois. Nous savons donc pertinemment nous aussi qui crée des emplois dans nos circonscriptions. C'est important pour tous les élus.

C'est pour cela que j'ai le plaisir de faire partie du caucus de l'automobile de notre parti. Ce qui m'amène à présenter John Oliver, qui préside notre caucus de l'automobile. Il siège au Comité aujourd'hui. Il est également député d'Oakville. Autant dire qu'il connaît bien le monde de l'automobile. Je lui laisse le reste de mon temps.

M. John Oliver (Oakville, Lib.): Merci beaucoup, Kyle.

Merci, monsieur le président, de me permettre d'assister à cette réunion.

Merci beaucoup de ces excellents exposés. Il y avait de très bonnes idées sur la modernisation et l'ALENA.

Nous nous concentrons en ce moment sur l'ALENA et les Canadiens sont préoccupés par cette négociation qui approche, mais avant l'ALENA, un autre grand changement se profile. Il concerne la compétitivité des entreprises canadiennes.

Caroline et David, estimez-vous que la modification de l'impôt sur les sociétés prévue aux États-Unis, en particulier pour les filiales américaines basées au Canada, représente un risque pour votre compétitivité? Je pense qu'il est important que le Comité le comprenne.

Mme Caroline Hughes: Nous devons voir quels sont les changements proposés avant de pouvoir répondre en détail. Aujourd'hui, cependant, le taux d'imposition canadien est de 25 % et le taux américain est de 35 %. Le taux canadien est visiblement inférieur, ce qui constitue un avantage. Selon ce que feront les États-Unis, surtout s'ils n'imposent plus les bénéfices réalisés à l'étranger et qu'ils abaissent leur taux, l'impact sur la compétitivité pourrait être important. Nous devons nous montrer souples pour pouvoir évaluer la situation et y réagir.

M. David Paterson: Je peux ajouter quelques précisions à cela. En effet, certaines propositions — car il y en a plus d'une aux États-Unis — financeraient une réduction d'impôt aux États-Unis par une taxe d'ajustement à la frontière qui pourrait atteindre 20 % sur tout ce que nous expédions aux États-Unis et qui nous revient sept fois. Il deviendrait beaucoup plus difficile de remporter des investissements pour quoi que ce soit au Canada qui dépende du marché américain. Si on ajoute un coût de 20 %, il ne reste plus de marge.

Il est à espérer que l'idée ne sera pas retenue. Il me semble que cette solution serait également problématique aux États-Unis à divers égards, ne serait-ce que pour essayer de comprendre comment calculer cette taxe dans le genre d'activité intégrée qui est la nôtre.

C'est un problème, mais on espère que cet aspect ne sera pas retenu.

M. John Oliver: J'ai également entendu dire que l'impôt sur les bénéfices pourrait — je dis bien pourrait — être plus élevé pour les

entreprises basées au Canada ou établies hors des États-Unis que pour les entreprises basées aux États-Unis. Étant donné qu'il s'agit de la politique fiscale américaine et de son incidence sur les entreprises, le Canada peut-il intervenir à ce sujet en allant au-delà de...? Dans le cas de l'ALENA, le moment où il est possible d'intervenir est clair. Y a-t-il un moment où le Canada pourrait influencer sur l'impôt américain sur les sociétés?

• (1650)

M. David Paterson: Très rapidement — au sujet du point soulevé par Matt —, je sais, par exemple, que Perrin Beatty, de la Chambre de commerce, s'est rendu dans différents États avec des gens du Congrès pour expliquer ce point dans tout le pays.

Le hic avec ce type de scénario inquiétant, c'est que cette taxe s'ajoutera directement à tout ce que le consommateur américain achète. Chez Walmart ou partout ailleurs où on fait ses achats, on parle d'augmenter les coûts, qui se répercuteront sur les consommateurs américains.

Je crois que la réponse est que nous devons en parler. Nous devons connaître les faits et nous devons les communiquer de façon crédible et sereine. Je suis heureux de voir que c'est ce que le Canada fait.

M. John Oliver: Parfait.

J'ai une autre question. Vous avez tous deux cinq ou six conseils pour moderniser l'ALENA et sur ce que nous devons changer. Pour ce qui est du processus même de négociation de l'ALENA, avez-vous des conseils à l'intention du Comité qu'il pourrait transmettre au gouvernement sur la manière de structurer ces négociations? Je vous demande, en fait, si vous voyez la nécessité d'une table de l'automobile en coulisse.

Le président: Je suis désolé, Oliver, mais une seule personne va pouvoir répondre et très rapidement. Allez-y, je vous en prie.

Mme Caroline Hughes: Oui, une table de l'automobile serait une excellente idée.

Le président: Avant de passer aux conservateurs, je ne pose généralement pas de question, mais j'en ai une pour Mme Marsden. J'ai lu dernièrement un article dans *The Economist* sur l'industrie sucrière en Europe qui disait, je crois, que 75 % du sucre consommé par les Européens provenait de la canne à sucre, mais que maintenant, il vient presque entièrement de la betterave à sucre et qu'ils changent leurs subventions et leurs quotas.

Mais c'est de l'autre côté de l'Atlantique. Quand nous étions au Colorado, nous avons eu une conversation avec un représentant du secteur agricole sur les subventions. Bien entendu, nous avons remis le sucre sur le tapis et rappelé combien la situation est difficile pour notre industrie de la betterave à sucre au Canada à cause de ce que les États-Unis...

Si nous reprenons les négociations, et tout peut se retrouver sur la table, comment devrions-nous, selon vous, aborder les Américains au sujet des soi-disant subventions et d'une nouvelle entente sur le sucre? Qu'aimeriez-vous voir accompli?

Mme Sandra Marsden: C'est compliqué. Ce sont évidemment les détails qui posent problème, mais je crois que nous devrions revenir à l'approche du PTP. Nous avons obtenu un résultat modeste. Bien entendu, nous n'en verrons rien, mais il réglait un certain nombre de questions dont j'ai parlé. Nous avons des limites quantitatives qui n'ont pas suivi la croissance du marché américain. Par exemple, le quota est très petit dans le cas de la betterave à sucre et aussi dans celui de plusieurs produits alimentaires.

En ce qui concerne les règles d'origine, le Canada ne peut pas exporter de produits qui contiennent, disons, du cacao en poudre sucré contenant du sucre de canne contingenté parce qu'il ne répond pas à leur règle d'origine à cause du sucre. Il y a donc des intrants concurrentiels que nous ne pouvons pas fournir ou que nos clients ne peuvent pas fournir à l'établissement de leur multinationale aux États-Unis.

Nous avons eu affaire avec l'AECG aux restrictions concernant l'utilisation finale. Le Canada y a négocié de nouveaux accès. Nous ne sommes pas confrontés à ces restrictions concernant l'utilisation finale ou nous n'y serons pas confrontés une fois l'accord en vigueur.

Par exemple, un producteur canadien de tartes congelées ne peut pas en expédier aux États-Unis et les faire cuire au magasin. C'est considéré comme une nouvelle transformation. Certaines restrictions sont vraiment dépassées, car elles reposent sur des préoccupations d'il y a trois décennies qui ne sont plus de mise.

Il y a plusieurs choses que nous pouvons accomplir qui profiteront à tous nos partenaires commerciaux.

Le président: Je vous remercie.

Nous allons maintenant passer aux conservateurs. Monsieur Ritz, vous avez la parole.

L'hon. Gerry Ritz: Je vous remercie, monsieur le président, et merci, mesdames et messieurs, de vos exposés d'aujourd'hui.

Nous avons une occasion de récrire ces règles, ce qui n'est pas une mauvaise chose. Des ajustements ont déjà été apportés 11 fois à l'ALENA, mais cette fois, ce sera plus qu'un ajustement. Je ne pense pas que ce soit une mauvaise chose en soi.

Une des premières choses qu'ait faites le président Trump a été de donner au Congrès une liste de 40 questions à prendre en compte dans la renégociation. Mathew et Matt, vous avez tous deux parlé d'une étude que vous faites. Est-ce que c'est quelque chose que vous gardez à l'esprit, que telles sont les questions, que ce serait nos 40...?

M. Mathew Wilson: En fait, nous avons pris la liste et demandé aux gens quelles étaient leurs priorités en ce qui concernait ces questions. C'est donc exactement ce que nous...

L'hon. Gerry Ritz: Donc, je répète, vous travaillez à partir de cette liste. Vous ne la considérez pas du point de vue du contenu côté canadien.

M. Mathew Wilson: Nous avons ajouté une petite saveur canadienne, juste parce que nous le devons. Nous avons également posé une série de questions ouvertes à son sujet, mais nous avons pris cette liste originale dans le document sur l'ATP et demandé: quelles sont vos priorités par rapport à chacune de ces questions? Il s'agissait, entre autres, de la gestion de l'offre et des services. Nous avons inclus ces thèmes sur notre liste, en effet.

L'hon. Gerry Ritz: Très bien, merci.

S'il est une chose que le gouvernement ne fait jamais bien, c'est travailler à la même vitesse que le commerce. Nous avons tous ces cloisonnements et même quand on parle de l'approche pangouvernementale, on n'y arrive jamais parce que la passerelle depuis

l'industrie ne mène pas au commerce, ne mène pas à l'agriculture, ne mène pas à... vous savez. D'une manière ou d'une autre, c'est une bataille constante.

Quand on parle à l'échelle mondiale — qu'on soit basé au Canada ou ailleurs et qu'on travaille à l'échelle mondiale —, on est toujours comme vous le dites, David, en train de chercher à convaincre d'investir ici parce que c'est à notre porte. Comment faire pour remédier aux questions d'inégalités d'imposition, de fardeau réglementaire et de formalités administratives? Il est maintenant question d'une taxe à la frontière et d'une taxe carbone, et quand on additionne le tout, on se retrouve avec d'énormes disparités. Comment faites-vous pour prendre tout cela en considération quand vous envisagez de nouveaux investissements dans ce pays ou ailleurs?

M. David Paterson: Vous avez très bien exposé quelques-uns des éléments clés que nous prenons en considération. En fait, bravo au gouvernement de l'Ontario et au gouvernement fédéral qui ont désigné quelqu'un qui est venu nous demander notre liste, pour la première fois. Nous avons un processus qui comprend nos négociations avec les syndicats parce qu'il s'agit d'un coût maîtrisé sur lequel nous pouvons nous entendre.

● (1655)

L'hon. Gerry Ritz: Vous recherchez cette prévisibilité et cette stabilité.

M. David Paterson: Nous regardons tous les aspects stratégiques. Comme chacun le sait, nous parlons beaucoup du coût de l'électricité en Ontario en ce moment.

L'hon. Gerry Ritz: Du recyclage...

M. David Paterson: À propos du recyclage, nous pouvons avoir un avantage concurrentiel en n'utilisant plus de décharges ici, au Canada, et c'est ce que nous faisons. Nous pouvons retirer certains avantages de la politique environnementale canadienne, aussi. Si nous parvenons à coordonner nos efforts pour réduire les émissions de gaz à effet de serre, ce que nous savons certainement faire, et à épargner de l'argent en payant moins en intrants énergétiques, nous pouvons être plus compétitifs.

Nous cherchons constamment à grignoter du terrain sur le plan de la compétitivité pour pouvoir convaincre l'investisseur suivant d'investir dans nos usines, et c'est la somme de toutes ces choses: politique publique, coût de la main-d'oeuvre et frais généraux. Le taux de change est un facteur important. Bien sûr, il y a la chaîne d'approvisionnement, son efficacité. La base d'innovation de cette chaîne d'approvisionnement est essentielle pour l'avenir, et nous devons donc innover.

L'hon. Gerry Ritz: Assurément.

M. Sinclair a parlé de normes de travail dans l'ALENA qui ne sont jamais respectées. Le Mexique les remet constamment à plus tard. Il parle maintenant de 2020. S'il y avait des chapitres rigoureux dans ses normes de travail, dans ses normes environnementales, dans ses normes réglementaires et dans ses normes financières, est-ce que cela fixerait des paramètres plus fermes qui inciteraient le gouvernement à faire ce que l'industrie attend de lui ou est-ce que ce serait devenir trop envahissant?

Mme Caroline Hughes: Non, en fait, cela correspond à nos recommandations en tant qu'industrie, et cela correspond, aux États-Unis, aux recommandations de l'AAPC au gouvernement américain.

L'hon. Gerry Ritz: Quand nous avons commencé le plan Par-delà la frontière, la partie difficile a été d'amener les Américains à faire attention. Ça leur servait de filet de sécurité. Il s'agit, au fond, d'un obstacle non tarifaire. Ils peuvent retirer ce dont ils ont besoin et dire qu'aujourd'hui, c'est non.

Comment parvient-on à un libre-échange qui soit aussi un commerce équitable?

Mme Caroline Hughes: Nous recommandons plus particulièrement pour ce qui est du commerce équitable par opposition au libre-échange d'incorporer la manipulation des devises dans l'ALENA parce que, là encore, nous cherchons tous à exporter à l'extérieur de la zone de l'ALENA. Nous voyons constamment des manipulations de devises sur des marchés clés qui sont fermés à nos produits, et il en résulte des règles du jeu très peu équitables pour nos travailleurs.

L'hon. Gerry Ritz: Les États-Unis parlaient d'intégrer la question dans le PTP. J'ai vu une entrevue avec Mike Froman l'autre jour et il disait en gros que si on faisait des ajustements à l'ALENA, le PTP était le modèle à suivre, et vous travaillez sur certaines de ces normes. Mais, là encore, on n'est pas allé jusqu'à la manipulation des devises parce que personne — et surtout pas le Japon — n'en avait envie. Et puis, sans vouloir montrer personne du doigt, les Américains s'y connaissent en manipulation de devises.

Mme Caroline Hughes: Malgré le fait que le Japon ait accepté les normes du FMI et que d'éminents économistes aient suggéré une discipline monétaire reposant sur un simple triple critère fondé sur les principes du FMI qu'avaient acceptée toutes les parties au PTP en dehors de... Mais elles ne veulent pas d'accord rigoureux.

L'hon. Gerry Ritz: En effet, ce n'était pas dans l'accord, mais annexé à celui-ci.

Mme Caroline Hughes: Nous proposons de muscler l'accord, de l'inscrire dans l'ALENA et d'en faire la norme de référence dans les autres accords commerciaux que nous négocierons.

L'hon. Gerry Ritz: Très bien.

Le président: Je vous remercie. Votre temps est écoulé et nous allons passer maintenant au NPD.

Madame Ramsey, vous disposez de trois minutes. Allez-y.

Mme Tracey Ramsey: Je vous remercie.

Je suis très heureuse de pouvoir vous poser des questions sur le pont. Il occupe une place centrale dans Windsor-Essex. Il est extrêmement important pour notre région. J'ai assisté, il y a quelques semaines, au Forum économique des Grands Lacs. Tout le monde en parlait et se demandait ce qui allait advenir du projet de nouveau pont, alors qu'on a déjà 10 000 camions qui franchissent le pont Ambassador chaque jour. Il s'agit en tout cas du plus grand passage commercial en Amérique du Nord.

Ma question concerne la frontière. S'il se passe quoi que ce soit qui fasse entrave à l'efficacité ou à la sécurité des marchandises qui la franchissent à cet endroit, quel impact est-ce que cela aura sur les emplois ici, au Canada?

• (1700)

Mme Caroline Hughes: C'est exactement le problème. Nous dépendons de l'efficacité de la frontière. Là encore, nos véhicules passent la frontière sept fois entre le point de départ et d'arrivée, et nous sommes en concurrence avec les véhicules importés qui arrivent par bateau et franchissent une seule frontière. On peut charger beaucoup plus de véhicules dans un conteneur que sur les camions que nous utilisons pour transporter nos véhicules. Cela

devient donc exponentiellement un frein à l'investissement au Canada ou à la production dans la région de l'ALENA.

M. Mathew Wilson: Voici une statistique que je trouve intéressante. Quand on a construit le pont Ambassador, il n'y avait pratiquement pas d'échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Le total des exportations du Canada à l'époque équivalait à une semaine de commerce de l'automobile aujourd'hui.

Si on met cela en perspective, nos camions continuent d'emprunter ce pont, qui devait servir au commerce en général à l'époque, et ce que nous expédions en une semaine aujourd'hui rien que dans un secteur équivalait à ce que nous expédions en une année en ce temps-là. Deux secteurs représentent environ 95 % du trafic du pont Ambassador, à savoir l'agriculture et l'automobile. Donc, l'infrastructure canadienne — et cela renvoie au CCR — est malheureusement insuffisante. Et nous ne parlons pas seulement du pont Ambassador, que vous connaissez évidemment et qui représente un seul corridor.

Je traverse souvent, par exemple, quand je passe par Niagara. Le pont de la Paix a trois voies. Il est toujours encombré, sans même parler des longs week-ends où tout le monde l'emprunte. Les camions sont alors pris au milieu des embouteillages. Le pont Blue Water est le seul où on agrandit vraiment les aménagements, du moins dans la région des Grands Lacs et dernièrement. Nous avons besoin de plus d'infrastructures commerciales.

Notre accès au reste du monde est lui aussi très limité, par l'est comme par l'ouest. Qu'il s'agisse de camions et de voitures ou même d'approvisionnement énergétique, nous ne pouvons pas expédier nos marchandises vers le reste du monde. Voilà des décennies que nous n'investissons pas assez dans les infrastructures commerciales. Ce n'est pas nouveau. Ce problème dure depuis des dizaines d'années.

Mme Tracey Ramsey: Est-ce que vous voyez déjà un impact, parce que je peux vous dire que mon bureau reçoit toutes les semaines des appels d'entreprises, de personnes qui travaillent de l'autre côté de la frontière et qui vivent dans ma région? Il y a déjà un changement à la frontière. Il y a beaucoup d'incertitude quant à savoir si les personnes et les marchandises peuvent la franchir, on renvoie des choses ou on les retient. Est-ce que vous vivez la même chose depuis ce qui s'est passé?

Le président: La réponse devra être très brève.

Mme Caroline Hughes: Oui, il devient plus difficile de franchir la frontière dans les deux sens à cause de demandes plus fréquentes de lettres et d'incohérences par rapport à ce qu'on nous demande, surtout en ce qui concerne la circulation transfrontalière des personnes.

Le président: Je vous remercie.

Nous allons passer aux libéraux. La dernière tranche leur revient aujourd'hui.

Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Je viens de l'autre bout du pays, de la belle Colombie-Britannique. En février 2017, un directeur général de la Chambre de commerce des États-Unis a déclaré que le retrait de l'ALENA serait catastrophique pour les travailleurs, les entreprises et l'économie de nos deux pays. Il a aussi déclaré que l'emploi de 14 millions d'Américains dépend également de l'accord.

Quel effet le retrait des États-Unis de l'ALENA aurait-il sur les provinces canadiennes et sur les États américains du Nord-Ouest du Pacifique? Par ailleurs, quelles mesures le gouvernement du Canada devrait-il prendre pour garantir la bonne mise en oeuvre de l'accord?

M. Matt Morrison: C'est un des objectifs de notre enquête et de notre groupe de travail sur la modernisation de vraiment déterminer quels sont les effets sur le terrain de l'ALENA dans sa forme actuelle.

Nous ne savons pas ce qui pourrait être proposé. Il est donc difficile de savoir ce que cela changerait, mais nous voulons réunir autant de données que possible et faire en sorte qu'elles aboutissent entre les bonnes mains.

Je ne suis pas certain de bien saisir l'objet de votre question.

• (1705)

M. Sukh Dhaliwal: L'objet en est simplement de voir... notamment parce que je viens de la Colombie-Britannique et que je m'interroge au sujet des États du Nord-Ouest du Pacifique. Si nous modernisons ou changeons l'ALENA, ou quittons l'ALENA, êtes-vous d'accord avec cela et que devrait faire le gouvernement pour que nous puissions défendre les intérêts de la région Pacifique?

M. Matt Morrison: Il me semble que la Colombie-Britannique et Washington entretiennent déjà de très bonnes relations, et je pense qu'il continuera d'en être ainsi. Il est formidable, à mon sens, que Bill Gates s'intéresse de près au corridor de l'innovation entre la Colombie-Britannique et l'État de Washington. Il a personnellement un intérêt majeur dans ces relations. Le corridor de l'innovation y occupe une place très importante, avec Amazon, Microsoft, Google et Facebook qui ouvrent tous des bureaux à Vancouver, mais en liaison avec Seattle. C'est là qu'est l'avenir.

Nous devons veiller à ce que l'accord auquel nous parvenons, quel qu'il soit, permette la libre circulation des travailleurs pour aller assister à des réunions, etc., parce que c'est un gros problème auquel nous sommes confrontés quotidiennement. Nous voulons que des employés canadiens puissent venir à Redmond, dans l'État de Washington, pour rencontrer le personnel du siège social et ainsi de suite. La liste des professions de l'ALENA est tellement vieille qu'Internet n'existait même pas quand elle a été établie. Nous devons la mettre à jour. C'est un domaine immense qui doit, selon moi, figurer dans l'accord modernisé.

M. Sukh Dhaliwal: Pour faire suite à la conversation que nous avons eue avec Mme Ramsey sur le goulet d'étranglement, je viens moi-même de la Colombie-Britannique. Il y a aussi un corridor là-bas. S'agissant de la modernisation de la frontière du Pacifique, pour autant que je me souvienne, c'est le dernier gouvernement libéral qui a annoncé des fonds et les conservateurs ont tenu cet engagement. Nous avons affecté les fonds. En tout cas, peu importe, des suites ont été données. Et nous avons de plus annoncé une enveloppe de 2 milliards de dollars sur les 10 prochaines années.

J'aimerais que vous nous disiez en quoi cela aidera selon vous. Est-ce que c'est suffisant ou est-ce que vous souhaitez qu'on en fasse plus?

Vous pouvez tous répondre.

M. Mathew Wilson: Je commencerai. Je ne veux pas me lancer dans une bagarre politique au sujet de qui a engagé les fonds. Je crois que c'est...

Le président: Le contribuable canadien.

M. Sukh Dhaliwal: Excellent.

M. Mathew Wilson: Le contribuable canadien, excellent, en effet.

Je ne connais pas le chiffre exact, 2, 5 ou 10 milliards de dollars, je ne sais pas. Mon propos concernait plus le fait que nous avons laissé traîner les choses pendant des dizaines d'années et que nous n'y avons jamais prêté attention.

En tout cas, dans le secteur automobile, on réclamait à cor et à cri de nouveaux postes frontaliers dans le Sud de l'Ontario. Je sais que dans le tourisme, à des endroits dans l'Est et l'Ouest, ils en ont réclamé pendant des années et que rien n'a été fait. C'est malheureux. Je crois voir depuis 10 ou 15 ans une nouvelle détermination, en tout cas dans le corridor de Windsor, dans le Sud de l'Ontario. Quant à ce qui se passe dans l'Ouest et dans les États américains du Nord-Ouest du Pacifique, on y voit plus d'investissements.

Attendons de voir que ces investissements se concrétisent, comme pour le remplacement du pont Ambassador ou le doublement avec le nouveau pont Gordie Howe, par exemple. Nous ne savons pas quel en sera l'impact tant qu'ils ne sont pas opérationnels. Je peux vous dire que l'agrandissement de la 401 a nettement amélioré la circulation à l'arrivée à Windsor. L'aménagement est très beau et très efficace. Je sais que la circulation des camions est beaucoup plus fluide.

Attendons de voir ce que fera l'infrastructure, mais ne nous rendormons pas sur nos lauriers pendant deux ou trois décennies. Restons vigilants. Tel est, pour moi, le principal message.

Le président: Je vous remercie. Voilà qui termine le temps qui vous était imparti.

M. Sukh Dhaliwal: Je vous remercie.

Le président: Je crois que tous les députés ont eu l'occasion de dialoguer et de poser des questions, de très bonnes questions, cet après-midi et, bien entendu, d'entendre les très bons exposés des témoins. Nous vous remercions de votre présence.

J'aimerais souligner aussi que, comme vous le savez, le Comité passe à des études très différentes. Bon nombre des témoins présents aujourd'hui sont venus plusieurs fois nous aider dans nos études. Nous vous remercions donc d'être revenus nous aider. Comme vous le disiez, tout ce processus prendra au moins un an, probablement, ce qui veut dire que notre étude se prolongera jusqu'à l'automne. Nous vous donnerons probablement des nouvelles ou vous communiquerons notre projet de rapport final.

Une fois encore, merci beaucoup de votre présence. Nous espérons vous voir de nouveau.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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