



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## Comité permanent du commerce international

---

CIIT • NUMÉRO 106 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 26 avril 2018**

**Président**

**L'honorable Mark Eyking**



## Comité permanent du commerce international

Le jeudi 26 avril 2018

● (0845)

[Traduction]

**Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)):** Bonjour à tous en ce charmant matin pluvieux qui règne sur Ottawa. Nous poursuivons aujourd'hui notre étude sur le Mercosur et l'accord potentiel de libre-échange Canada-Mercosur. Il s'agit de notre quatrième séance sur ce sujet, et nous avons jusqu'à présent eu quantité de bons dialogues avec les principales parties prenantes qui ont témoigné. Nous sommes enchantés que trois autres intéressés comparaisent ce matin.

Nous recevons Air Canada, l'Association canadienne de l'industrie du bétail et de la génétique, et Mining Suppliers Trade Association Canada.

Bienvenue, messieurs. Certains d'entre vous ont peut-être déjà témoigné devant nous. Nous voudrions que les exposés durent cinq minutes ou moins, si possible, pour que nous disposions de beaucoup de temps pour dialoguer par la suite.

Nous entendons d'abord Air Canada, la compagnie aérienne que je connais le mieux.

**M. Fittipauld Lourenco (directeur, Affaires gouvernementales fédérales et Ontario, Air Canada):** Je commencerai par vous remercier de faire partie de notre clientèle. Je suis certain que vous volez tous très souvent sur les ailes d'Air Canada, et j'espère que vous continuerez de le faire.

[Français]

Monsieur le président et honorables membres du Comité, bonjour.

Je m'appelle Fittipauld Lourenco et je suis le directeur des affaires gouvernementales fédérales et de l'Ontario pour Air Canada. Je suis ici pour parler de l'accord potentiel de libre-échange Canada-Mercosur.

[Traduction]

Je voudrais d'abord vous parler brièvement d'Air Canada et de sa situation.

En 2017, Air Canada a transporté un peu plus de 48 millions de clients, soit une moyenne quotidienne de près de 132 000 passagers. Nous offrons maintenant des services directs vers plus de 200 destinations sur six continents. L'an dernier seulement, nous avons proposé plus de 30 nouvelles destinations, et notre équipe compte aujourd'hui 30 000 employés, dont 3 000 ont été embauchés au cours des trois dernières années seulement.

Air Canada, forte d'une équipe solide et d'investissements de 9 milliards de dollars dans une nouvelle flotte qui sera la plus récente et la plus éconergétique du monde une fois qu'elle aura reçu les nouveaux appareils — dont des 787 Dreamliner et des 737 MAX de Boeing et des appareils de la C Series de Bombardier —, est bien placée pour poursuivre sa croissance et solidifier la position future

du Canada dans les domaines des voyages d'affaires, du tourisme et du commerce.

En ce qui concerne l'accord potentiel de libre-échange Canada-Mercosur, Air Canada appuie de tels accords de libre-échange, car ils favorisent le commerce et entraînent une augmentation des voyages d'affaires et du transport de fret entre le Canada et d'autres pays.

Air Canada est très présente en Amérique du Sud, notamment dans deux pays partenaires du Mercosur, soit le Brésil et l'Argentine, ainsi que dans bien des pays partenaires associés de la région. À l'échelle du continent, nous offrons actuellement des liaisons directes pour les passagers et le fret avec Carthagène et Bogota, en Colombie; Lima, au Pérou; Santiago, au Chili; Sao Paulo, au Brésil; et Buenos Aires, en Argentine. Même si le volume de passagers vers l'Uruguay et le Paraguay ne justifie pas encore la création de liaisons directes, nous continuons de nous intéresser à ces options dans une perspective d'avenir. Sachez en outre que nous commencerons à offrir des liaisons directes vers l'Argentine et le Chili à compter de la première semaine de mai 2018. Nous avons réservé un appareil à chacune de ces villes, créant ainsi deux nouveaux itinéraires directs.

Les accords de libre-échange comme celui qui est étudié par votre comité favorisent la croissance du commerce et les occasions commerciales qui appuient les affaires, et constituent d'excellentes fondations pour l'expansion des trajets aériens. Voilà qui crée un climat propice à la viabilité des voyages aériens dans l'avenir. Au bout du compte, les Canadiens bénéficient de meilleures occasions de voyages et d'affaires à l'étranger.

Je vous remercie de m'avoir accordé du temps. Je répondrai à vos questions avec plaisir.

**Le président:** Merci, monsieur.

Nous entendons maintenant M. Michael Hall, de l'Association canadienne de l'industrie du bétail et de la génétique.

La parole est à vous, monsieur.

**M. Michael Hall (directeur administratif, Association canadienne de l'industrie du bétail et de la génétique):** Bonjour, monsieur le président. Merci, mesdames et messieurs, de me donner l'occasion de témoigner devant vous aujourd'hui.

Je dirai quelques mots sur l'Association canadienne de l'industrie du bétail et de la génétique. Il s'agit d'une association sans but lucratif d'exportateurs de matériel génétique. Dans ce contexte, nos membres exportent des vaches laitières vivantes, ainsi que du sperme et des embryons congelés, alors que dans le secteur de la volaille, ils exportent des poussins d'un jour et des oeufs d'incubation. Nous exportons également de petits ruminants, des moutons et des chèvres vivants, du sperme et des embryons.

Dans le seul domaine des vaches laitières, nos exportations s'élèvent à quelque 150 millions de dollars par année à l'échelle mondiale, ce qui inclut le sperme congelé, le bétail vivant et les embryons, alors que les exportations de volailles totalisent environ 100 millions de dollars par année et celles des petits ruminants sont de 100 000 dollars.

La région du Mercosur revêt une importance considérable pour nos membres, le Brésil constituant probablement notre quatrième marché. Le commerce de matériel génétique laitier s'élèverait à environ 11 millions de dollars pour le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay. Les membres associés ajouteraient 1,5 million de dollars à cette somme. Nous faisons du commerce avec cette région depuis longtemps, et quiconque connaît le commerce du matériel génétique animal sait que ce dernier dépend en grande partie des discussions, des protocoles et des négociations relatifs à la santé des animaux, car c'est de tissus vivants dont il est question ici.

Parmi les choses qui nous préoccupent figure le fait que nous avons remarqué par le passé que certains pays utiliseront les règles du Mercosur ou les leurs, selon ce qui leur est le plus favorable. C'est un phénomène que nous observons souvent, et ces pays ne nous répondent même pas. Voilà qui nous pose bien des problèmes au chapitre de l'accès au marché.

Ces pays ont aussi des exigences déraisonnables et interprètent très librement les directives commerciales relatives à nos produits animaliers. La plupart de ces directives viennent de l'Organisation mondiale de la santé animale, qui a dressé une liste de principes commerciaux que la plupart des pays suivent et interprètent plutôt correctement. Or, d'autres pays utilisent cette liste afin d'ériger des obstacles commerciaux et trouver des motifs pour ne pas faire de commerce.

La composition du Mercosur nous préoccupe aussi un peu. L'adhésion du Venezuela a été suspendue, alors que celle du Paraguay l'a déjà été par le passé. J'ignore comment on peut mener des négociations commerciales quand des membres font partie du Mercosur, puis n'en font plus partie, et que tout cela se produit. Qui plus est, des pays concluent souvent des accords bilatéraux entre eux, en dehors de leur zone d'échanges commerciaux.

Je veux traiter des accords de libre-échange de façon générale et du point de vue du secteur de la génétique du bétail. Même si nous appuyons fortement les accords commerciaux et bilatéraux conclus dans le monde afin de mettre le Canada davantage à l'avant-plan, nous constatons aussi qu'on ne fait rien à propos de certaines de nos préoccupations, en ce qui concerne notamment les mécanismes accélérés de résolution de différend commercial. Comment pouvons-nous nous assurer de pouvoir régler les problèmes commerciaux? Un groupe de travail sur la santé animale doit être créé pour résoudre les problèmes commerciaux et les questions relatives aux normes sanitaires et phytosanitaires.

Nous éprouvons souvent beaucoup de difficultés à accéder au marché dans certains pays avec lesquels nous avons un accord de libre-échange. Croyez-le ou non, c'est presque possible. Nous nous posons souvent des questions; nous concluons des accords de libre-échange, mais cela se traduit-il par un accès accru au marché pour notre secteur?

Je voudrais enfin énoncer ce qui suit. Le Canada n'accorde pas à l'Agence canadienne d'inspection des aliments des ressources adéquates pour mettre en oeuvre certains accords commerciaux, pour négocier les certificats ou pour préparer des certificats en vue de nouveaux échanges commerciaux. Une bonne partie de ces tâches ont été déléguées à l'industrie de ces pays, dont les représentants

veulent venir au Canada pour effectuer des visites d'ordre technique et d'autres démarches semblables. Nous finançons une bonne partie de ces initiatives ou les cofinançons avec le gouvernement, mais au bout du compte, l'Agence canadienne d'inspection des aliments ne dispose pas de l'effectif nécessaire pour élaborer des protocoles et des certificats. Si nous ne pouvons pas maintenir les échanges commerciaux actuels, c'est vraiment de la folie de chercher à percer de nouveaux marchés, de se serrer la main et de s'adonner à une séance de photos, alors qu'il n'y a personne au pays pour faire le nécessaire pour que cela fonctionne.

Ce sont là mes préoccupations. Merci de m'avoir écouté.

● (0850)

**Le président:** Merci, monsieur Hall, de cet exposé fort instructif.

Nous entendrons enfin M. Phil Cancilla, de Mining Suppliers Trade Association Canada.

Vous avez la parole.

**M. Phil Cancilla (président du conseil d'administration, Mining Suppliers Trade Association Canada):** Bonjour, monsieur le président et distingués membres du Comité. Je tiens à vous remercier de me donner de témoigner au nom de Mining Suppliers Trade Association Canada. Je m'appelle Phil Cancilla et je suis président du conseil d'administration de l'Association.

Dans mon exposé d'aujourd'hui, j'effectuerai un bref survol de notre association et de ses membres, présenterai certains des principaux constats d'une étude à laquelle nous avons participé afin de montrer toute l'importance qu'ont les fournisseurs de l'industrie minière au chapitre de la création d'emplois dans ce domaine, et expliquerai enfin comment la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada et le Mercosur est importante pour le secteur canadien de l'approvisionnement et des services miniers.

Mining Suppliers Trade Association Canada est la voix nationale du secteur canadien de l'approvisionnement et des services miniers. Depuis 35 ans, l'Association appuie ses membres et les aide à tirer parti des occasions d'expansion dans l'industrie minière au pays et à l'étranger. Dans le cadre des activités et de la prise de décisions du gouvernement, nous espérons servir les intérêts de nos membres en vertu de deux principes directeurs, le premier visant à réduire la complexité et l'incertitude en rendant les processus plus efficaces et en comprenant bien les résultats obtenus en temps opportun, et le second consistant à bénéficier d'un accès accru aux occasions d'affaires. Cela peut prendre la forme d'une ouverture des marchés ou d'une réduction des obstacles commerciaux. C'est le second principe qui cadre avec la conclusion d'un accord de libre-échange Canada-Mercosur.

Nos membres, dont le nombre s'élève à environ 280, oeuvrent dans toutes les régions du pays et approvisionnent tous les segments de l'industrie minière, que ce soit ceux de l'exploration, de la mise en valeur des ressources ou de la conception, de la construction, de l'exploitation, de l'amélioration, de la remise en état ou de la fermeture de mines. Ils exploitent principalement de petites et moyennes entreprises. Je vous en dirai plus sur les données démographiques relatives aux fournisseurs de l'industrie minière dans la deuxième partie de mon exposé. Dans l'ensemble, on estime qu'il existe au Canada quelque 3 700 entreprises qui se considèrent comme des fournisseurs de l'industrie minière.

Je voudrais souligner un aspect important de ce qui intéresse notre association, c'est-à-dire les exportations. Le Canada comptant 0,05 % de la population mondiale et générant 1,4 % du PIB mondial, il s'agit, au dire de tous, d'un pays commerçant qui assure sa prospérité économique. Voilà qui offre au réseau de fournisseurs de l'industrie minière canadienne une formidable occasion, car il leur suffit de suivre les activités d'exploration et d'exploitation minières des entreprises canadiennes à l'étranger, voire celle des clients étrangers du secteur minier. Dans l'industrie minière, la marque « fait au Canada » est reconnue aux quatre coins du monde pour ses solutions sécuritaires, fiables, écologiques et productives.

Je parlerai maintenant de notre étude. Le Conference Board of Canada a indiqué que le secteur des services miniers est « une industrie de plusieurs milliards de dollars, une industrie très diversifiée au Canada et partout dans le monde, qui demeure toutefois un secteur « caché » qui n'est pas directement mesuré ou suivi ». Pour contribuer à mieux comprendre et à mieux connaître ce secteur caché, Mining Suppliers Trade Association Canada a participé à une étude d'impact économique menée en Ontario sur le secteur de l'approvisionnement et des services miniers.

Le rapport de cette étude comprend trois constats clés dont je voudrais vous faire part aujourd'hui. Sachez tout d'abord que le secteur de l'approvisionnement minier forme un groupe très varié d'entreprises groupées dans trois catégories: 58 % sont des entreprises de services et d'approvisionnement de matériel minier, et 13 % offrent des services de contrat minier. Ces deux catégories correspondent à ce que la plupart des gens considèrent comme l'approvisionnement minier traditionnel. Cependant, les 31 % restant sont généralement négligés. Il s'agit, par exemple, de compagnies de services financiers, d'entreprises de comptabilité, de cabinets d'avocats, d'entreprises de services environnementaux et de compagnies de technologies de l'information. Selon le deuxième constat clé, près de 88 % des entreprises sondées sont des petites et moyennes entreprises, dont 70 % affirment avoir exporté à l'étranger. Les accords de libre-échange sont donc importants pour le secteur de l'approvisionnement et des services miniers.

Le dernier constat du rapport que je voudrais porter à votre attention concerne l'emploi direct. Le secteur de l'approvisionnement et des services miniers emploie deux fois et demie le nombre de travailleurs que comptent les compagnies minières. C'est un point important, car l'industrie minière étant un moteur économique de premier plan, le secteur canadien de l'approvisionnement et des services miniers est et sera un grand créateur d'emplois.

Nous terminerons en traitant de l'accord de libre-échange avec le Mercosur, lequel englobe l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Le Brésil et l'Argentine sont considérés comme les deux pays les plus importants vers lesquels le secteur canadien de l'approvisionnement et des services miniers dirige ses efforts d'exportation et de marketing. Nous considérons aussi le Paraguay et l'Uruguay comme des marchés émergents potentiels dans le domaine de l'exploration et de l'exploitation minières.

• (0855)

Pour vous aider à comprendre pourquoi, notre recherche montre que l'accord de libre-échange avec le Mercosur inclut plus de 538 projets actifs d'exploration et d'exploitation minières. En outre, plus de 61 entreprises canadiennes d'exploration et d'exploitation minières sont actives dans les pays membres du Mercosur, et sont propriétaires de 27 % de ces projets actifs. Voilà pourquoi Mining Suppliers Trade Association Canada encourage le Canada à envisager de conclure un accord de libre-échange avec le Mercosur.

Je vous remercie de votre attention.

**Le président:** Merci, monsieur. Merci à vous également, messieurs.

Nous allons devoir nous arrêter un instant en raison d'un léger problème technique.

Nous pouvons simplement suspendre la séance une minute avant d'entamer le dialogue avec les députés.

- \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_
- 
- (0900)

**Le président:** Nous reprenons la séance.

Nous allons commencer en accordant cinq minutes aux conservateurs.

Monsieur Hoback, vous avez la parole.

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

Merci de témoigner ce matin.

Je vais commencer par Air Canada, bien entendu, car si je n'aborde pas le sujet de la liaison directe entre Saskatoon et Ottawa, mon caucus va me tuer.

Je dirai toutefois ce qui suit. Quand je vous compare à d'autres compagnies aériennes du monde, il ne fait aucun doute que vous êtes la crème de la crème. Vous avez ajouté le vol vers Rio, au Brésil, que j'ai emprunté une fois. C'était formidable. Je suis enchanté que vous vous intéressiez plus sérieusement à ces marchés.

**M. Fittipauld Lourenco:** Merci.

**M. Randy Hoback:** Rouge me préoccupe, toutefois. Quand je compare cette compagnie à Air Canada, je constate que vous n'êtes pas dans la même catégorie. Quand on cherche un vol et qu'on s'aperçoit qu'on vole sur les ailes de Rouge, on se dit qu'on aurait dû réserver un vol avec Copa Airlines.

Je vous demande de rapporter mes propos à votre direction, car Rouge n'est pas Air Canada. Il est trompeur de penser qu'on peut substituer Rouge à Air Canada, vu la manière dont vous exploitez cette compagnie au nom d'Air Canada, de qui elle relève. C'est certainement décevant.

Cela étant dit, je m'intéresse au fait que vous ne desservez pas le Panama, alors que Copa Airlines se rend à Panama. Cette compagnie fait du Panama une plaque tournante en Amérique centrale et en Amérique du Sud, ce qui lui offre de nombreuses occasions.

Avez-vous envisagé de faire quelque chose de semblable à Panama et de collaborer plus étroitement avec Copa Airlines et Star Alliance?

**M. Fittipauld Lourenco:** Nous collaborons avec Copa Airlines. L'ennui, c'est que nos intérêts ne correspondent pas vraiment. Nous tentons d'exploiter les plaques tournantes du Canada, les aéroports de Vancouver, de Montréal et de Toronto étant les principaux carrefours où nous considérons que nous avons des occasions.

Il n'est pas facile d'établir des plaques tournantes dans d'autres pays. Copa Airlines fait certainement de l'excellent travail à Panama. Notre point d'entrée en Amérique centrale et en Amérique du Sud dépend en fait de nos plaques tournantes au Canada.

**M. Randy Hoback:** Pourquoi ne pas en établir une à Calgary? Pourquoi utiliser Vancouver? Pourquoi obliger tous les voyageurs des Prairies à effectuer deux heures de vol au Canada pour effectuer une correspondance à...

**M. Fittipauld Lourenco:** C'est une question de volume de passagers. Dans certaines régions du pays, il est très difficile d'atteindre le volume nécessaire pour rentabiliser certains vols.

Nous exploitons un réseau de plaques tournantes. Nous sommes un transporteur qui fonctionne grâce à un réseau; les petits aéroports régionaux alimentent nos plaques tournantes, que nous pouvons exploiter et où nous proposons plus de 200 destinations. Nous ne pourrions pas le faire si nous offrions plus de vols entre le point d'origine et la destination.

**M. Randy Hoback:** D'accord. C'est juste.

Monsieur Hall, lors d'un de mes premiers voyages en Amérique du Sud, je travaillais pour une entreprise appelée Flexi-Coil et je voyageais sur un avion de la Canadian Airlines, croyez-le ou non. Les sièges étaient encore dotés de cendrier, pour vous donner une idée de l'époque à laquelle cela remonte.

**M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.):** Aviez-vous un cigare?

**M. Randy Hoback:** Je ne fumais pas le cigare à l'époque, sinon, j'en aurais probablement eu un.

J'étais à bord de l'avion, pratiquement seul avec deux hommes de St. Louis, en Saskatchewan, qui se rendaient au Brésil pour vendre du sperme. Je me suis follement amusé à parler avec eux. Ils se rendraient au Brésil pour vendre du matériel génétique canadien. J'ai croisé des hommes comme eux qui vendaient leurs produits en Ukraine et dans d'autres pays du monde. Les pays étrangers sont friands de nos matières génétiques.

Pensez-vous vraiment que le Mercosur pourrait créer un environnement plus prévisible qui permettrait de s'adonner à ce telles activités commerciales, en évitant de se retrouver devant des obstacles non tarifaires ou des différends pour lesquels n'existe pas de mécanisme de règlement?

**M. Michael Hall:** C'est difficile à dire. C'est toujours ce que nous espérons, que la situation devienne plus stable et plus prévisible.

Je vais vous donner un exemple. Nous voulions conclure un accord avec le Brésil pour exporter des embryons issus d'une fécondation in vitro. Le Brésil nous a dit qu'il voulait toutes nos données sur la santé et l'innocuité de ces embryons, entre autres choses, mais le problème avec tout cela, c'est que le Brésil est le pionnier du domaine. C'était juste pour créer un obstacle.

Les exploitations agricoles dans ces pays veulent sans aucun doute notre matériel génétique, mais au gouvernement, cela devient une question commerciale pour une raison ou une autre. Si vous prenez notre sucre, nous prendrons... Nous nous faisons souvent monter les uns contre les autres dans différents dossiers. L'idéal serait d'appliquer un ensemble de règles communes, mais je craindrais que les différents pays s'en servent quand cela fait leur affaire.

• (0905)

**M. Randy Hoback:** Mais ils peuvent déjà le faire actuellement.

**M. Michael Hall:** Ils le font.

**M. Randy Hoback:** Quelle serait la taille du marché pour vous, si les choses se déroulaient de manière à ce que vous ayez un accès sans entrave?

**M. Michael Hall:** À l'heure actuelle, comme je l'ai dit, les échanges valent environ 11 millions de dollars, mais c'est un marché de plus de 15 millions. C'est assez. Nous avons un réseau de vente dans toute la région — nous y sommes depuis longtemps —, et nous y développons différents segments du marché. Même pour ce qui est des petits ruminants, certaines régions pauvres dans différents pays

s'intéressent à la génétique de nos moutons ou de nos chèvres pour essayer d'améliorer le niveau de vie dans des milieux ruraux.

Nous sommes sur place. C'est un grand marché.

**M. Randy Hoback:** Madame Cancilla...

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Hoback, mais vous n'avez plus de temps.

**M. Randy Hoback:** Avez-vous épuisé mon temps?

**Le président:** Non. Il y a une chose qui fonctionne ici, et c'est l'horloge. Elle fonctionne très bien.

**Des voix:** Ha, ha!

**Le président:** Nous allons passer aux libéraux.

Madame Ludwig, vous avez la parole.

**Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci de votre présence ici, messieurs.

Je vais moi aussi commencer par le représentant d'Air Canada. Ce n'est pas étonnant, car nous avons déjà eu cette discussion. Un vol direct de Saint John à Ottawa; je ne fais que le mentionner.

**M. Fittipauld Lourenco:** Je retire ce que j'ai dit.

**Mme Karen Ludwig:** Merci. La réponse reste la même.

**Le président:** Tenons-nous-en à l'Amérique du Sud.

**Mme Karen Ludwig:** Monsieur Lourenco, vous avez mentionné que vous allez desservir directement le Brésil et l'Argentine à compter du 1<sup>er</sup> mai. Vous attendez-vous à ce que les vols, tant à l'aller qu'au retour, soient complets?

**M. Fittipauld Lourenco:** Oui. Je ne peux évidemment pas donner le volume de passagers. C'est délicat sur le plan commercial. Nos volumes de passagers et de fret sont très bons et augmentent année après année, au point où j'ajouterais que nous avons réservé deux avions pour les vols vers l'Argentine et Santiago afin d'éviter les correspondances.

**Mme Karen Ludwig:** En ce qui a trait à l'itinéraire des avions de fret, savez-vous quelle est l'infrastructure nécessaire au sol? Disons que les marchandises sont fraîches et périssables.

**M. Fittipauld Lourenco:** L'infrastructure au Canada ou en Amérique du Sud...

**Mme Karen Ludwig:** Au Brésil et en Argentine.

**M. Fittipauld Lourenco:** Le Canada envoie probablement autant de marchandises en Amérique du Sud que ce qu'il reçoit. Je pense que la plupart des produits périssables arrivent au Canada, où l'infrastructure est très solide. Je ne peux pas donner beaucoup de détails à défaut de connaître l'infrastructure dédiée au fret dans ces aéroports, mais je peux vous dire que si elle était inadéquate, nous ne mènerions pas autant d'activités là-bas. Je crois qu'on peut affirmer sans craindre de se tromper que l'infrastructure est très bonne.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

Monsieur Hall, expédiez-vous directement vos produits ou avez-vous recours à des agents et à des distributeurs sur le terrain?

**M. Michael Hall:** Nous avons des agents. Nos membres ont recours à des agents et à des distributeurs. Certains se rendent directement sur place. Cela dépend juste de la taille de l'organisation et de ses ressources. Les produits sont ensuite expédiés directement à destination à partir du Canada.

**Mme Karen Ludwig:** Mardi, Parul Lansbergen, de Pêches et Océans Canada, a parlé des préoccupations liées aux problèmes sanitaires et phytosanitaires. Avez-vous les mêmes préoccupations?

**M. Michael Hall:** Oui, et c'est ainsi de part et d'autre. J'ai parlé des négociations, des certificats et des accords commerciaux. Cela se résume à régler ces choses-là. Il faut parfois attendre une éternité avant d'avoir une réponse, mais, comme je l'ai mentionné, le Canada va se retrouver dans la même situation compte tenu du manque de ressources.

**Mme Karen Ludwig:** Merci de mentionner le manque de ressources. C'est ce que nous avons entendu plus tôt. Nous avons mené des consultations sur le Partenariat transpacifique d'un bout à l'autre du Canada, et les gens disaient que le manque d'agents de l'ACIA posait problème, même aux douanes.

Ma prochaine question porte sur la propriété intellectuelle. Selon vous, comment pourrions-nous protéger davantage les droits de propriété intellectuelle visant des produits génétiques canadiens?

• (0910)

**M. Michael Hall:** Une fois de plus, cela revient à l'industrie et aux entreprises privées. Elles font beaucoup de recherche et développement, notamment en génomique et en génétique. Je pense que c'est la source de la plupart des demandes de propriété intellectuelle et de droits d'auteur. Nous ne sommes pas très préoccupés à ce sujet là-bas. Quoi qu'il en soit, les membres n'en ont pas parlé.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

Quant à la génétique dans les secteurs où vous travaillez, avez-vous la moindre idée de la quantité de produits finis qui reviennent au Canada?

**M. Michael Hall:** Non.

**Mme Karen Ludwig:** Qu'observez-vous en ce qui a trait aux exportations de volaille et de produits laitiers du Brésil et de l'Argentine qui reviennent au Canada?

**M. Michael Hall:** Je ne sais pas vraiment s'il y en a. Le Canada a un marché limité, ce qui signifie que la proportion de produits laitiers qui reviennent au pays est probablement d'environ 5 %. En revanche, les produits génétiques ne reviennent habituellement pas au Canada tout simplement parce que nous sommes des chefs de file mondiaux. Je peux le dire avec assurance. Les États-Unis et le Canada donnent le ton dans le milieu de la génétique, et il est donc très rare qu'on nous renvoie des produits exportés, à moins qu'un animal remarquable ait été découvert à l'aide d'analyses génomiques.

Il est également possible que des races indigènes communes au Brésil et dans ce genre d'endroits se retrouvent au pays. Elles sont croisées avec des vaches holsteins canadiennes, ce qui permet de renvoyer dans ces pays un autre type d'animal un peu plus résistant.

**Mme Karen Ludwig:** Merci.

**Le président:** Bien.

Nous arrivons maintenant aux néo-démocrates. Madame Ramsey, vous avez la parole.

**Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD):** Merci d'être ici aujourd'hui, messieurs.

Les réunions sur le Mercosur se sont révélées très uniques pour nous sur le plan commercial. Aux deux dernières séances, nous avons entendu plusieurs témoins des secteurs agricole, de l'automobile et de l'acier dire qu'ils ne croient pas que le gouvernement du Canada ne devrait plus accorder toute son attention aux négociations sur l'ALENA pour plutôt se pencher sur un accord de libre-échange dans le cadre du Mercosur. Ils ont clairement indiqué qu'ils estiment

que le potentiel de croissance ne serait pas considérable dans leurs industries, et je crois que c'est ce que nous dit M. Hall aujourd'hui.

De plus, ils ont soulevé le problème — comme vous, monsieur Hall — de l'exclusion du Venezuela et du Paraguay compte tenu de diverses violations des droits de la personne et des droits des travailleurs. Il y a de l'instabilité dans les pays du Mercosur, et elle risque de persister dans le climat politique actuel, et la violation des droits de la personne se poursuivra.

Je veux approfondir un point que vous avez soulevé, monsieur Hall. Vous avez parlé de demandes déraisonnables. C'est ce que nous avons entendu de la part d'autres témoins dans le secteur agricole. Je me demande si vous pouvez en dire plus long sur ces demandes déraisonnables, puisque nous avons des accords commerciaux avec d'autres pays pour lesquels il n'y en a peut-être pas.

**M. Michael Hall:** Cela ne se limite pas à l'aspect sanitaire et phytosanitaire. Cela peut prendre la forme d'une demande pour obtenir la documentation qui remonte à la mise au point d'un produit et qui confirme son innocuité. Cela peut tout simplement revenir à, par exemple, un régime de dépistage, ou à ce qui doit être fait, disons, pour les taureaux qui se trouvent au Canada afin de pouvoir exporter du sperme congelé. Il y a des protocoles relativement normalisés, ainsi qu'un programme d'insémination artificielle en vigueur partout au Canada et administré par l'ACIA. Tout vise à mettre en oeuvre une norme qui répond aux demandes de l'Union européenne et de la Chine, et de partout ailleurs dans le monde. On peut soudainement vouloir plus 10 — ce n'est qu'un exemple —, ce qui fait en sorte qu'on se retrouve essentiellement avec une barrière commerciale jusqu'à ce que la question soit réglée.

Ce sont des choses que nous voyons, car c'est une région qui a tendance à présenter des demandes qui vont au-delà de ce qui est normal sur le marché mondial, et on peut aussi bloquer l'accès à cause d'un manque de compréhension de questions liées à la santé animale et de ce que signifient certaines maladies.

**Mme Tracey Ramsey:** Après la séance, j'aimerais vous demander de présenter au Comité un document qui contient certains de ces exemples concrets pour que nous puissions les intégrer à notre rapport lorsque nous le préparons.

Vous avez mentionné l'ACIA. Je viens d'une région agricole et je peux vous dire qu'elle manque cruellement de ressources dans les collectivités agricoles, et ce sera d'autant plus vrai compte tenu de la légalisation de la marijuana qui s'en vient, du rôle qu'elle devra jouer dans ce dossier. Je me demande si vous pouvez nous dire quels sont les besoins de l'ACIA selon vous, ou ce que vous pensez qu'elle devrait faire en matière d'embauche pour réaliser son potentiel.

• (0915)

**M. Michael Hall:** Je vais dire très rapidement que le service de protection des végétaux et de santé des animaux de l'ACIA doit s'occuper dans une moindre mesure de la santé humaine. La signature d'accords de libre-échange et ainsi de suite n'a aucune incidence pour la ministre de la Santé. Donc, si le ministre de l'Agriculture fait ce genre de choses, c'est à l'ACIA qu'il revient de faire le travail. Je sais qu'il y a actuellement une restructuration en cours à cet égard, mais il y a eu en même temps énormément de compressions budgétaires visant le volet animal et végétal de la question.

À titre d'exemple, si le budget de l'ACIA est réduit dans une proportion de 40 %, les inspecteurs des viandes subiront peut-être 5 % de ces compressions, tandis que l'ensemble des responsables de l'élaboration des accords commerciaux et de la négociation des certificats — ce sont généralement des vétérinaires, y compris peut-être le vétérinaire en chef — se retrouvent les mains vides. Nous sommes prêts de devenir comme l'un des pays dont nous nous moquions parce qu'ils ne répondaient pas. On disait: « Ne t'en fais pas pour les Péruviens; ils vous enverront une réponse dans six mois. » C'est maintenant la même chopse au Canada. Je regrette de devoir le dire, mais nous sommes arrivés au point de ne plus pouvoir répondre à de simples questions commerciales qui surgissent lorsque nous négocions des accords commerciaux portant sur la santé de produits vivants. Ce qui se produit, c'est que la question est finalement abordée lorsque l'accès au marché est perdu. Le pays bloque l'accès à son marché, et nous nous démenons ensuite pour le retrouver, à défaut d'avoir répondu rapidement à ses questions à mesure que nous les recevions.

Tout compte fait, c'est une question de ressources. Il n'y en a tout simplement pas assez.

**Mme Tracey Ramsey:** Pour terminer, je vous demande très rapidement ce qui doit se faire dans les accords commerciaux pour que le mécanisme de règlement des différends fonctionne?

**M. Michael Hall:** Je vais laisser les experts répondre, mais dans le cadre d'un accord de libre-échange avec un autre pays, un groupe ou un bloc commercial, je présume qu'un des avantages est d'avoir des mécanismes en place pour accélérer autant que possible le règlement des différends commerciaux. À quoi servirait-il sinon? Nous pouvons parler de l'accès aux marchés et de tout le reste, mais dès qu'un pays ferme ses portes pour une raison ou une autre, que ce soit une écloison d'ESB ou de grippe aviaire ou un autre événement ailleurs dans le monde, on se retrouve encore une fois mal pris si l'on n'a pas les bons moyens pour régler le différend.

C'est une chose à laquelle j'aimerais qu'on réfléchisse un peu plus, et je vais m'en remettre aux experts qui s'y connaissent beaucoup plus que moi.

**Le président:** Merci, monsieur.

Le temps est écoulé, et nous allons passer du côté libéral.

Madame Lapointe, vous avez la parole.

[Français]

**Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.):** Merci beaucoup.

Monsieur Cancilla, je vais vous poser une question reliée aux produits de l'industrie minière.

Dans ma belle circonscription de Rivière-des-Mille-Îles, il y a une compagnie qui s'appelle Matériaux King et Compagnie. Ces gens fabriquent des produits faits à base de ciment, qui sont destinés principalement aux tunnels de métro et aux sous-terrains dans les mines.

Est-ce qu'on exporte de tels produits en Argentine et au Brésil?

Je ne parle pas seulement de la machinerie, mais aussi des produits faits à base de ciment.

[Traduction]

**M. Phil Cancilla:** À l'heure actuelle, aucun tunnelier n'est exporté dans l'industrie du ciment. C'est pour les mines.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** D'accord. Il faut donc fabriquer les produits de ciment destinés aux bouches, notamment.

Les entreprises qui veulent faire de l'exportation font-elles face à des limites, en matière de transport, quand elles veulent acheminer leurs produits?

[Traduction]

**M. Phil Cancilla:** C'est un des domaines dans lequel les voies de transport et l'acheminement de ces machines aux ports et à l'extérieur du pays dans des délais raisonnables posent problème. Dans votre région du monde, ce n'est probablement pas problématique, mais d'un bout à l'autre du pays, plus on est loin d'un port, plus il est difficile d'y acheminer le produit.

● (0920)

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Est-ce plus facile d'acheminer des produits à partir du port vers l'Amérique du Sud?

[Traduction]

**M. Phil Cancilla:** Oui. C'est plus facile dans l'Est du Canada.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Je vous remercie.

Monsieur Lourenco, je vais vous poser des questions qui touchent Air Canada.

Ma circonscription est située au nord de Montréal et au sud du site de Bombardier ainsi que de celui de Bell Helicopter. Vous comprendrez pourquoi je pose cette question. Au Brésil, la compagnie Embraer produit des avions.

Si le Canada signait une entente de libre-échange avec le Mercosur, est-ce qu'à Air Canada vous pourriez décider d'acheter plus d'avions de la compagnie Embraer ou est-ce que vous continueriez à acheter des avions C Series?

[Traduction]

**M. Fittipauld Lourenco:** Donnez-moi un instant.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Ce n'est pas un problème.

[Traduction]

**M. Fittipauld Lourenco:** Air Canada a beaucoup investi dans Bombardier, notamment dans la C Series, mais pas exclusivement, et nous exploitons probablement le plus grand parc d'appareils Bombardier au monde avec Jazz, notre partenaire. Nous n'abandonnons pas Bombardier. Nous avons aussi des avions d'Embraer.

Nous avons cédé certains de ces avions à d'autres partenaires, mais à l'heure actuelle, Air Canada n'envisage pas de faire de nouveau appel à Embraer ou de remplacer autrement les appareils C Series. Ce sont des avions extraordinaires. Notre PDG ne tarit pas d'éloges à ce sujet. C'était une excellente décision de la part d'Air Canada, et vous verrez que le transporteur aura des appareils de la C Series de Bombardier.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** C'est une réponse qui me convient.

Est-ce qu'Air Canada transporte beaucoup de marchandises de l'Amérique du Sud?

Je sais que le Canada importe beaucoup de petits fruits du Chili, l'hiver.

Quelle est la proportion du transport de passagers par rapport au transport de marchandises?

[Traduction]

**M. Fittipauld Lourenco:** Je ne peux pas vous donner de ratio précis. C'est encore une fois un peu délicat sur le plan commercial. Ce que je peux vous dire, c'est que nos activités de fret, car nous n'exploitons plus d'avions-cargo réservés à cette fin, se limitent essentiellement à l'espace qui reste dans le ventre des appareils. Je vous laisse vous faire une idée. Nous transportons assez de passagers pour être en mesure de transporter également des marchandises, mais je ne peux pas vous donner de pourcentage ou de ratio exact.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Il faut donc comprendre que cela fonctionne bien.

Je siège à un autre comité, soit au Comité permanent des langues officielles. Nous avons rencontré des représentants d'Air Canada à quelques reprises.

Plus tôt, vous avez dit avoir engagé 3 000 employés au cours des trois dernières années. Pour vous, est-ce difficile de trouver du personnel?

Si vous augmentez la fréquence des vols vers l'Amérique du Sud, si les pays du Mercosur augmentent l'utilisation de ce type de transport et si vous ajoutez des lignes aériennes, aurez-vous de la difficulté à trouver des employés qualifiés?

[Traduction]

**M. Fittipauld Lourenco:** Voulez-vous dire des employés bilingues?

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Oui.

[Traduction]

**M. Fittipauld Lourenco:** Nous avons de la difficulté à trouver assez de personnes d'un bout à l'autre du Canada pour répondre à nos besoins, car nous devons offrir des services bilingues conformément à la Loi sur la participation publique au capital d'Air Canada. Nous avons toutefois de solides programmes pour que notre personnel de première ligne, notre personnel d'exploitation, soit presque entièrement bilingue.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Je vous remercie.

[Traduction]

**Le président:** Nous allons passer à M. Dhaliwal.

**M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.):** Merci.

Je remercie les témoins. Ma première question est pour M. Phil Cancilla.

À mon avis, comme l'a indiqué Tracey, il y a le problème du non-respect des droits de la personne dans certains pays. Lorsque nous signons ce genre d'accords, contribuons-nous à améliorer la situation à cet égard, par exemple en Colombie où il y a beaucoup d'activités minières?

**M. Phil Cancilla:** La position du Canada en matière de droits de la personne est bien connue partout dans le monde. Nous essayons de profiter de toutes les occasions pour inciter chacun de nos interlocuteurs à mieux traiter ses semblables. Lorsque vous transigez avec des personnes... Si les gens veulent faire affaire avec des

Canadiens, c'est parce que nous cherchons toujours à être d'abord des amis et ensuite seulement des vendeurs ou des clients. C'est ce qui explique notre réussite à l'échelle planétaire, surtout dans le secteur minier, une industrie importante malgré sa petite taille. Les entreprises canadiennes sont connues partout dans le monde. Lorsque les gens apprennent qu'un produit vendu sur les marchés mondiaux est d'origine canadienne, ils veulent nous parler et nous nouons des liens d'amitié avec eux. Nous en venons même à connaître les membres de leur famille.

C'est en établissant des liens commerciaux aussi étroits que l'on peut songer à influencer sur le comportement des gens.

● (0925)

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

Ma prochaine question s'adresse à M. Lourenco.

Vous avez indiqué que le volume de passagers n'est pas suffisant pour desservir l'Uruguay et le Paraguay. Comment en arrivez-vous à un tel constat? J'ai pu moi-même constater... Je dois d'abord vous féliciter, comme l'ont fait mes collègues d'en face, notamment pour les vols directs depuis Vancouver et Toronto vers Delhi.

**M. Fittipauld Lourenco:** Merci.

**M. Sukh Dhaliwal:** C'est formidable, mais je considère que vous avez un peu tardé...

**M. Fittipauld Lourenco:** À desservir Delhi?

**M. Sukh Dhaliwal:** Oui, Delhi. Selon ce que j'ai pu observer en Colombie-Britannique, British Airways et Lufthansa, votre partenaire, ont été les chefs de file à ce niveau. En outre, même si vous desservez maintenant cette destination, je ne crois pas que vous offrez une liaison quotidienne directe depuis Vancouver. La demande existe pourtant bel et bien. J'aimerais simplement savoir pourquoi Air Canada accuse autant de retard?

**M. Fittipauld Lourenco:** Il faut savoir qu'Air Canada a déjà offert une liaison vers Delhi. Cette liaison ne s'est malheureusement pas révélée rentable. On a donc dû y mettre fin. C'était il y a de très nombreuses années.

Dans l'état actuel des choses, différentes conditions doivent être réunies pour qu'Air Canada décide de desservir un nouveau marché. D'abord et avant tout, il faut que nous ayons l'appareil qui convient. La conjoncture du marché doit également être propice. Il faut aussi qu'il y ait assez de passagers disposés à payer un certain tarif pour nous assurer un niveau de rentabilité suffisant. C'est devenu chose possible lorsque nous avons commencé à acheter des 787 Dreamliner. L'efficacité énergétique de cet appareil nous permet de réaliser les économies nécessaires pour offrir de telles liaisons longue distance vers des marchés très sensibles aux fluctuations des prix.

Pour ce qui est de l'Uruguay et du Paraguay, nous transportons bon nombre de passagers qui ont ces deux pays comme destination finale. Ils doivent prendre un autre vol depuis São Paulo ou Santiago avec un de nos partenaires ou une autre compagnie aérienne.

Leur nombre actuel n'est toutefois pas suffisant pour justifier une liaison directe vers les villes de ces pays. En revanche, nous notons effectivement une augmentation du nombre de passagers vers ces deux pays. C'est à ce niveau que les accords de libre-échange prennent toute leur importance. Lorsqu'il est possible de favoriser ainsi la croissance des échanges commerciaux, les voyages et le tourisme suivent tout naturellement. En pareil cas, nous pourrions certes envisager de nouveaux débouchés.

**M. Sukh Dhaliwal:** Je ne suis pas totalement d'accord avec vous sur ce dernier point. Nous sommes tous des clients réguliers d'Air Canada, mais je peux vous parler uniquement des liaisons que j'ai moi-même utilisées.

Je reviens à l'exemple des vols vers Delhi. Le Pendjab est la destination finale de 95 % des passagers.

**M. Fittipauld Lourenco:** Oui.

**M. Sukh Dhaliwal:** Il y a un aéroport à Amritsar, une ville qui vient avant Delhi sur ce parcours.

Pourquoi ne pas considérer desservir Amritsar, plutôt que Delhi?

**Le président:** Il nous reste très peu de temps, je vous prierais de répondre brièvement.

**M. Fittipauld Lourenco:** C'est une bonne question, et je vais essayer d'être bref.

Je pense qu'il s'agit de procéder par étapes. Nous desservons Delhi. Nous avons cherché à consolider ce marché qui est maintenant florissant. Nous sommes ensuite allés vers Mumbai. Nous allons pouvoir envisager d'autres destinations si la demande est suffisante.

**M. Sukh Dhaliwal:** Merci.

**Le président:** Nous avons du temps pour les questions d'un dernier député.

Monsieur Allison, vous avez la parole.

**M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC):** Je n'aurais jamais cru que la vie pouvait être aussi dure pour Air Canada.

**Des voix:** Ah, ah!

**M. Dean Allison:** Je fais pression pour qu'il y ait une liaison directe vers Niagara, mais je ne suis pas certain que l'aéroport soit assez grand pour accueillir vos appareils.

Monsieur Hall, certains de nos témoins ont fait valoir que l'entente avec le Mercosur n'était pas nécessairement une priorité. Dans le cadre du Conseil de coopération en matière de réglementation avec les États-Unis, nous poursuivons nos efforts pour éliminer les irritants commerciaux. Les agriculteurs m'ont dit qu'il y avait, même dans le cas de l'AECG, des enjeux à régler relativement à des obstacles non tarifaires.

J'ai entendu vos commentaires au sujet de l'ACIA. On a toujours l'impression que l'Agence cherche à nous protéger du reste du monde, plutôt que l'inverse. Elle nous protège en vérifiant tout ce que nous exportons dans un contexte général d'échéances à respecter, de mesures à prendre et, bien évidemment, de ressources manquantes.

Je crois comprendre que vous nous recommandez de consolider quelques-uns des acquis que nous procurons tous ces excellents accords conclus avec différents pays du monde. Nous sommes présents sur presque tous les marchés mondiaux. Êtes-vous en train de nous dire que nous devrions peut-être consacrer davantage de temps au renforcement de ces accords ou à l'élimination des irritants qui existent déjà?

**M. Michael Hall:** Il est vraiment dommage que l'on ne puisse pas s'employer de façon plus soutenue à régler les problèmes qui entravent au quotidien nos échanges avec d'autres pays du monde. Je ne sais pas si cela devrait nous empêcher de conclure d'autres accords de libre-échange, mais je crois effectivement qu'il nous faut investir les ressources suffisantes pour nous assurer de demeurer un pays exportateur de premier plan.

Car c'est effectivement ce que nous sommes: un pays exportateur.

**M. Dean Allison:** Des témoins n'ont pas manqué de nous dire — et vous y avez vous-même fait allusion — à quel point il peut être périlleux d'envisager des négociations avec un bloc commercial alors même qu'il est déjà si difficile de traiter individuellement avec les différents pays.

Monsieur Cancilla, j'aimerais que vous nous parliez de quelques-unes des situations frustrantes avec lesquelles vous devez composer. Je sais que les règles applicables au secteur minier sont totalement différentes en Argentine, notamment quant à savoir si les bénéfices peuvent quitter ou non le pays. Quels sont les impacts sur votre industrie?

● (0930)

**M. Phil Cancilla:** C'est un obstacle important. Il y a souvent incompatibilité entre notre système bancaire et celui du pays avec lequel nous voulons traiter. Il y a toujours une nouvelle mesure fiscale dont personne n'avait entendu parler. Comme toutes ces choses nous tombent dessus une fois l'entente intervenue, c'est notre marge bénéficiaire qui en souffre. Vous pensez réaliser des profits intéressants avec un projet, mais vous vous retrouvez en fin de compte avec beaucoup moins.

Si l'on pouvait rationaliser le processus en veillant à ce que tous soient sur la même longueur d'ondes, il deviendrait beaucoup plus facile pour nous de faire des affaires.

**M. Dean Allison:** Nous convenons avec nos amis d'en face qu'il est important de conclure des accords de libre-échange, mais je crois tout de même que nous devons sans cesse nous interroger sur les moyens à prendre pour réduire les irritants commerciaux.

Vous offrez déjà certaines liaisons vers ces régions. Comment les choses se passent-elles? Il est bien évident qu'un accord de libre-échange contribuerait à faire grimper le nombre de passagers, ce qui est toujours une bonne chose pour Air Canada si l'on veut maintenir les liaisons offertes, mais comment se déroulent les négociations? Avez-vous éprouvé le même genre de difficultés dont d'autres nous ont parlé? Est-ce que les négociations sont ardues? Il est bien évident que vous n'en n'êtes pas à vos premières discussions du genre, car vous devez faire la même chose partout dans le monde. Pouvez-vous nous dire dans quelle mesure il est plus difficile ou plus facile de faire des affaires avec ces pays-là?

**M. Fittipauld Lourenco:** Les ententes sur le transport aérien sont négociées par Transport Canada à l'extérieur du cadre des accords de libre-échange. Nous nous sommes effectivement heurtés à certains problèmes. Nous avons ainsi dû interrompre notre liaison vers le Venezuela parce que nous craignons pour la sécurité de nos équipages et de nos appareils. Outre cet exemple extrême, on peut penser à la situation en Colombie où un droit est exigé pour chaque passager des transporteurs réguliers. C'est le cas d'Air Canada contrairement par exemple à Air Transat qui offre des vols nolisés.

Nous essayons de trouver une solution avec les Colombiens, et j'aimerais bien que votre comité puisse voir ce qu'il est possible de faire à ce sujet, si le temps le lui permet. Nous devons payer un droit par passager qui n'est pas exigé d'Air Transat simplement du fait que l'on considère cette entreprise comme un voyageur alors que nous sommes un transporteur régulier. Ce statut nous oblige à avoir du personnel sur place en Colombie, et nous devons en faire les frais. Nos concurrents en sont exemptés. Il n'est pas question de s'en prendre à Air Transat. C'est simplement une règle qui s'applique en Colombie et que nous nous efforçons de faire modifier par les voies diplomatiques.

**M. Dean Allison:** Excellent. Je vous remercie.

**Le président:** C'est tout le temps que nous avons avec ce groupe de témoins.

Nous vous remercions, messieurs, de votre présence aujourd'hui. Il nous faudra un certain temps pour terminer notre rapport. Il est également possible que nous nous rendions en Amérique du Sud à l'automne. Nous mettrons la dernière main à notre rapport par la suite. Nous nous ferons un plaisir de vous en faire parvenir un exemplaire.

Merci d'avoir été des nôtres. Nous avons eu droit à de très bons échanges et à d'excellents exposés.

Nous allons maintenant interrompre nos travaux pendant une ou deux minutes. Nous discuterons ensuite à huis clos pendant cinq minutes pour régler certaines questions. Nous enchaînerons avec notre prochain groupe de témoins.

*[La séance se poursuit à huis clos]*

- \_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_
- 

*[La séance publique reprend]*

- (0945)

**Le vice-président (M. Dean Allison (Niagara-Ouest, PCC)):** Bonjour à tous. Nous allons maintenant entreprendre la seconde portion de notre séance.

Nous accueillons deux représentants de l'Association canadienne des fabricants de moules, soit Jonathan Azzopardi, président, et Tim Galbraith, l'un des directeurs. Témoigne également à titre personnel Pamela Palmater, titulaire de la chaire de gouvernance autochtone au Département de politique et de d'administration publique de l'Université Ryerson.

Bienvenue à tous. Nous sommes heureux de vous accueillir et nous allons maintenant entendre vos observations préliminaires.

Nous allons débiter avec l'Association canadienne des fabricants de moules. Nous vous serions reconnaissants de vous en tenir à environ cinq minutes pour votre déclaration préliminaire. Est-ce que vous allez prendre la parole tous les deux?

**M. Jonathan Azzopardi (président, Canadian Association of Moldmakers):** Nous allons nous partager le travail.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Parfait. Je vous laisse maintenant la parole, et nous écouterons ensuite ce que Mme Palmater a à nous dire. Merci.

**M. Jonathan Azzopardi:** Je vous transmets les salutations et les bons vœux des gens de la belle région ensoleillée de Windsor. Je représente l'Association canadienne des fabricants de moules. Merci de nous donner l'occasion de prendre la parole devant vous aujourd'hui au nom de notre association. C'est tout un honneur pour nous de pouvoir contribuer au débat sur les accords de libre-échange et nous sommes ravis d'en avoir l'occasion.

La plupart des gens ignorent en quoi consiste exactement un moulage ou ne sont pas conscients de l'importance que revêtent les moules pour l'industrie manufacturière. Je vais donc prendre quelques minutes pour vous présenter un bref aperçu de notre secteur et de la place importante qu'il occupe au Canada.

La contribution de l'industrie de la fabrication de moules au PIB canadien se chiffre à environ 2 milliards de dollars. Notre industrie est fortement concentrée dans le corridor Toronto-Windsor où se situent environ 80 % de nos membres. Nous regroupons quelque 170 ateliers de moulage. Cela témoigne de la grande intégration de notre secteur, mais aussi de sa fragmentation, ce qui est à la fois une

bonne et une mauvaise nouvelle. En moyenne, un atelier compte environ 60 employés. Pas moins de 11 000 personnes occupent un emploi directement relié à l'industrie de la fabrication de moules. Notre secteur est fortement tributaire de celui de l'automobile; environ 70 % de nos produits se retrouvent dans cette industrie. Notre association fait partie d'un plus vaste regroupement manufacturier qui réunit quelque 1 400 entreprises pour une contribution totale au PIB d'environ 25 milliards de dollars. C'est là toute l'ampleur de notre apport, et ce, seulement pour le Canada.

Il est maintenant bien établi qu'aucune industrie manufacturière au monde ne peut se passer d'un secteur se consacrant à la fabrication de moules. En effet, notre secteur est associé à presque tout ce qui peut vous tomber sous la main. Je présume d'ailleurs que vous avez tous touché aujourd'hui à un objet en plastique. Ce n'est pas pour rien que nos services sont aussi en demande. Nos produits ne sont pas facilement remplaçables en raison de la grande expertise technique qu'exige leur fabrication, mais ils ne sont pas nécessairement très dispendieux.

Les débuts de notre industrie au Canada remontent à environ 70 ans. Depuis, nous avons pris de l'expansion en faisant montre d'un grand dynamisme. Aussi bien nos plus petits ateliers que nos véritables usines nous permettent d'occuper une place très importante au sein de l'industrie manufacturière.

Comme je présume que la plupart d'entre vous ne connaissez pas très bien notre industrie, je vais laisser Tim vous expliquer brièvement en quoi consiste notre travail.

**M. Timothy Galbraith (directeur, Canadian Association of Moldmakers):** Merci, Jon.

Je veux vous remercier moi aussi de nous permettre de comparaître devant vous aujourd'hui.

Quant à savoir si vous avez touché à quelque chose en plastique aujourd'hui, vous n'avez qu'à regarder autour de vous dans cette pièce pour vous en convaincre. Il s'agit essentiellement d'usiner suivant une certaine forme deux pièces d'acier brut que l'on assemble ensuite pour y injecter du plastique liquide afin d'obtenir l'objet désiré. Ce n'est pas nous qui injectons le plastique liquide. Nous fabriquons seulement les moules. Comme Jon l'indiquait, ce n'est rien de vraiment compliqué. Nous achetons dans différents pays les composantes nécessaires à la fabrication de nos moules, et nous sommes un acteur important de l'industrie automobile.

Par souci de légèreté, on abandonne de plus en plus l'acier au profit du plastique à l'échelle planétaire. C'est justement notre créneau. À une certaine époque, les fabricants de moules étaient considérés comme des gens de métier, des artisans. C'est maintenant un travail très technique. On utilise des machines qui valent plusieurs millions de dollars. Ce sont des machines à cinq, sept ou neuf axes qui permettent de façonner le métal avec précision. Toutes ces opérations très techniques sont informatisées. C'est donc essentiellement la nature de notre travail.

On a fabriqué davantage de moules dans le monde l'an dernier par rapport à l'année précédente, et il y en aura plus l'an prochain que cette année. C'est un secteur en pleine expansion et nous sommes toujours à la recherche de nouveaux débouchés. Comme Jon l'a souligné avec justesse, nous sommes l'une des rares régions du monde où des entreprises de ce secteur sont concentrées à ce point, et la structure de notre chaîne d'approvisionnement nous procure une efficacité optimale.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** C'est tout? Excellent. Merci.

**Mme Pamela D. Palmater (chaire de gouvernance autochtone, Département de politique et d'administration publique, Ryerson University, à titre personnel):** Bonjour à tous.

*[Le témoin s'exprime en micmac]*

Je m'appelle Pam Palmater, je suis de la nation souveraine qui vit sur le territoire non cédé des Micmacs, lequel s'étend sur la plus grande portion des provinces de l'Est. Je suis honorée d'être ici pour participer à ces échanges sur un territoire appartenant aux Algonquins. Merci de faire en sorte que la voix des femmes autochtones puisse se faire entendre relativement à ces enjeux commerciaux.

N'oubliez pas que la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain a été à l'origine en 1994 d'une insurrection maya menée dans le sud du Mexique par l'Armée zapatiste de libération nationale. Tout cela parce que l'on avait négligé de prendre en compte les droits des Autochtones, et notamment leurs droits territoriaux, et la nécessité de protéger leurs femmes. On faisait notamment valoir que celles-ci pourraient en payer de leur vie.

Il ne fait aucun doute que les accords de libre-échange conclus jusqu'à maintenant par le Canada creusent un large fossé entre ceux qui en bénéficient, principalement les multinationales, et ceux qui en paient le prix en matière d'environnement, soit les femmes et les Autochtones.

J'aimerais vous rappeler aujourd'hui que les Autochtones sont favorables au commerce pour autant qu'il se fasse de façon équitable, sûre et durable. Il ne faut pas que les Autochtones du Canada et ceux des autres pays se retrouvent lésés. Dans le contexte de l'accord que vous examinez, il faut savoir que les quatre pays membres abritent d'importantes populations autochtones. C'est notamment le cas du Brésil qui doit se préoccuper tout particulièrement du sort de certains groupes qui n'ont aucun contact avec le reste de la population. Comme les Autochtones de ces pays ont été nombreux à être victimes de la violence de multinationales se livrant à des activités commerciales, le Canada devrait vraiment prendre le recul nécessaire pour analyser les répercussions de cet accord, non seulement sur les Autochtones canadiens, mais aussi sur ceux des autres pays concernés.

Cela dit, les activités commerciales ont été à l'origine de la fondation de notre pays. Il y avait au départ des échanges entre les nations autochtones et les premiers colons. Ces relations ont été capitales. C'est ainsi que la Cour suprême du Canada a reconnu que l'instauration de la paix nécessaire à l'établissement dans notre pays n'aurait pu être possible sans les protections commerciales prévues dans nos traités pour les Autochtones. Ces traités sont maintenant protégés par la Constitution, ce qui signifie que les peuples autochtones partagent les pouvoirs relatifs aux échanges commerciaux et à la gestion du commerce, ce qui n'est pas le cas des provinces et des territoires. C'est une compétence partagée, mais on n'a jamais permis aux Autochtones d'avoir leur mot à dire.

En plus de cette compétence partagée qui n'a jamais été reconnue, il y a aussi des obligations juridiques. L'article 35 de la Loi constitutionnelle protège les droits inhérents des Autochtones, à savoir les droits issus de traités, les droits territoriaux et tous les autres droits qui s'y rattachent. Dans le contexte canadien, cela exige au strict minimum des consultations, des mesures d'aménagement et l'obtention d'un consentement. À l'échelle internationale, car c'est de cela dont nous parlons aujourd'hui, il faut un consentement préalable, donné librement et en connaissance de cause par les nations autochtones.

Le Canada contrevient donc à sa propre Constitution et s'expose à des contestations juridiques ne serait-ce qu'en envisageant un nouvel accord de libre-échange sans processus en place pour consulter les Autochtones quant au mode de représentation souhaité. J'insiste d'ailleurs sur le fait que le point de vue des femmes autochtones devrait être sérieusement pris en compte dans ce contexte. De concert avec les peuples autochtones des pays membres de ce bloc, nous essayons d'en arriver à une déclaration conjointe pour nous assurer que leurs droits sont également protégés.

En outre, les terres ancestrales des Autochtones occupent une grande partie de la superficie canadienne. La Cour suprême du Canada a établi clairement qu'il ne s'agit pas seulement d'indiquer que les Autochtones peuvent aller cueillir des pommes sur telle ou telle partie de ces territoires. Ils en ont en fait la propriété exclusive. Ainsi, les Autochtones peuvent décider des activités pouvant avoir lieu sur leur territoire, du moment où cela se fera, et de qui en bénéficiera. S'ils veulent conserver pour eux tous les avantages, ils ont le droit de le faire. Aucun accord de libre-échange conclu jusqu'à maintenant ne leur reconnaît ce droit.

Je tiens aussi à souligner très rapidement que tous les experts et les rapporteurs spéciaux des Nations Unies à l'égard d'enjeux comme l'alimentation, l'approvisionnement en eau, le logement, la démocratie, l'indépendance judiciaire, la paix et la sécurité, les peuples autochtones et les droits des femmes ont déclaré que tous ces accords de libre-échange et d'investissement contreviennent aux principes nationaux et internationaux visant le respect des droits de la personne. Non seulement la protection des droits autochtones n'est-elle pas prise en compte dans ces accords, mais elle est en fait mise davantage en péril.

Si vous me laissez encore quelques secondes, je vais vous exposer très brièvement mes recommandations.

• (0950)

L'accord ne devrait pas être conclu avant que les peuples autochtones aient été consultés de manière juste, ouverte et démocratique. Il devrait être fondé sur le principe du consentement préalable, donné librement et en connaissance de cause.

Les droits de la personne devraient constituer le cadre fondamental de tout accord; ils ne devraient pas être relégués à un chapitre secondaire ou à une mention. De plus, des protections juridiques et exécutoires visant précisément les droits des peuples autochtones devraient se trouver dans chacune des parties des accords, et non dans un chapitre secondaire.

En outre, le mécanisme de RDIE doit être éliminé et il ne doit pas être remplacé par un mécanisme lié au système judiciaire des investisseurs qui donne exactement le même résultat.

Aussi, les bénéfices doivent être partagés avec les peuples autochtones selon une formule fondée sur les droits. Si les ressources et les terres vont être utilisées pour investir dans le libre-échange, les peuples autochtones doivent être les premiers à en bénéficier.

Enfin, un mécanisme exhaustif de surveillance, de recherche et d'évaluation par des parties externes doit être mis en place pour veiller à ce que les accords comme celui que vous étudiez soient justes, sûrs et durables, et qu'ils placent les droits de la personne et des peuples autochtones au premier plan.

Merci.

• (0955)

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci, madame Palmater.

Nous allons passer à la première série de questions, en commençant par les conservateurs.

Monsieur Carrie, vous avez cinq minutes.

**M. Colin Carrie (Oshawa, PCC):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie les moulistes d'être ici aujourd'hui. Mon premier emploi était chez Oshawa Glass Fibre Products, qui fabrique des moules en fibre de verre. Je pense que j'avais 14 ans. J'ai appris à apprécier votre métier et votre art.

J'aimerais vous poser une question concernant les possibilités offertes par l'accord. Selon votre association, 50 % des moules vendus au Brésil sont importés, et ces importations sont d'une valeur annuelle de 500 millions de dollars à 700 millions de dollars. Quelle incidence l'accord commercial aurait-il sur la valeur des exportations canadiennes de moules vers les pays du Mercosur?

**M. Jonathan Azzopardi:** Nous croyons que l'accord avec le Mercosur pourrait nous permettre d'exporter au Brésil. Le Brésil est probablement le partenaire avec lequel nous souhaitons le plus faire des affaires.

Le Brésil nous fait penser à ce que nous avons vu au Mexique. Si nous réussissons à établir une tête de pont au début de son cycle de croissance, nous arriverons à implanter une industrie vers laquelle nous pourrions exporter régulièrement. C'est semblable au Mexique, qui est probablement notre deuxième partenaire commercial en importance pour les moules. Nous serons donc en mesure d'améliorer grandement nos débouchés dans cette région.

Jusqu'à maintenant, nous avons été incapables de pénétrer ce marché à cause du protectionnisme et des tarifs, mais nous croyons que c'est possible d'y arriver. Cela ne se fera pas du jour au lendemain. Il y aura toujours du protectionnisme et des obstacles au commerce. Nous devons faire de l'éducation.

Nous ne croyons pas que nous serons en mesure de nous établir dans la région au début du processus, mais il sera possible d'exporter. Heureusement pour nous, notre produit se prête très bien à l'exportation. Comme je l'ai déjà dit, il s'agit d'un produit qui est normalement très coûteux et hautement technique. Nous pourrions profiter grandement de ce marché puisqu'il n'en est qu'aux premiers stades du cycle de vie de la fabrication. Les autres partenaires participant à l'accord ne représentent pas vraiment une menace à ce point-ci parce qu'ils sont moins techniques. Nous pensons qu'il y a une grande possibilité que nous puissions continuer à exporter vers ce marché.

**M. Colin Carrie:** Quelle ampleur le marché prend-il? Je pense que vous avez dit, monsieur Galbraith, que le nombre de moules avait augmenté cette année comparativement à l'année passée, et qu'il pourrait augmenter d'année en année. Pouvez-vous nous parler de la croissance du marché national de fabrication de moules?

**M. Timothy Galbraith:** Quatre-vingts pour cent de ce que nous fabriquons n'est pas utilisé au Canada. Quatre-vingts pour cent des produits fabriqués par nos membres sont exportés. Le monde devient de plus en plus petit, et nous exportons vers un nombre croissant de pays.

Comme Jon l'a dit, nous ne sommes pas bien établis en Amérique du Sud en ce moment, mais nous croyons qu'il y a des possibilités parce que certaines économies dans cette région sont pleinement développées; ce ne sont pas des économies émergentes, qui ne sont pas typiquement des clientes de notre industrie.

**M. Colin Carrie:** D'accord.

J'essayais d'avoir une idée de la croissance au pays. Je sais que dans ma circonscription d'Oshawa, l'industrie automobile est très présente. Durant les dernières élections, le premier ministre a déclaré

qu'il voulait mettre la fabrication au rancart, ce qui a donné le frisson aux membres de notre communauté. J'aimerais savoir quelle est l'importance, selon vous, pour le marché national de garder une certaine partie au pays afin de ne pas perdre de possibilités.

La croissance se fera-t-elle principalement à l'échelle internationale ou nationale? Comment pensez-vous que les choses se passeront au cours des 10 prochaines années?

**M. Jonathan Azzopardi:** Je vais être totalement honnête; j'espère que vous apprécierez ma franchise. La possibilité pour le Canada de développer le marché national est très faible, voire inexistante. Le rôle du secteur manufacturier canadien continue de diminuer à l'intérieur du pays. Nous l'avons constaté au fil des années. Certains mots employés pour parler du secteur manufacturier nous donnent le frisson, à nous aussi.

En ma qualité de président de l'Association, j'encourage fortement tous les fabricants — surtout ceux qui sont hautement techniques, comme les fabricants de moules — à faire des affaires à l'extérieur du Canada s'ils veulent transmettre leurs entreprises à la prochaine génération. Nous devons absolument conserver la possibilité d'exporter nos produits. Sans le Mexique, d'après moi, le secteur manufacturier canadien ne serait pas ce qu'il est aujourd'hui, car nous avons été en mesure de croître en suivant le rythme et le cycle de vie du secteur manufacturier mexicain.

Je suis d'avis que nous faisons partie des industries qui méritent une certaine protection parce que nos produits se prêtent très bien à l'exportation et qu'ils ne peuvent pas être reproduits facilement dans d'autres pays. Permettez-moi d'utiliser l'exemple de l'entreprise que je gère: 90 % de ce que mon entreprise produit est exporté; 40 % vont aux États-Unis, et 50 % au Mexique. Cette situation n'est pas unique; il en va de même pour la majorité des fabricants de notre industrie.

Nous croyons que si vous réussissez à conclure un accord de libre-échange avec le Brésil, cela élargira nos débouchés à l'étranger. À notre sens, certains accords qui ont été conclus, comme le PTPGP, présentent un risque élevé et offrent peu de possibilités. Contrairement à ces accords, l'entente avec le Mercosur présente, selon nous, une faible risque et offre de grandes possibilités.

● (1000)

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci beaucoup, monsieur Carrie.

Je donne maintenant la parole à M. Fonseca. Vous avez cinq minutes.

**M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

La discussion est très instructive. C'est intéressant d'entendre parler d'une industrie hautement spécialisée comme celle de la fabrication de moules et du succès que vous connaissez par rapport à l'exportation. Nous entendons souvent parler d'un nivellement par le bas, mais notre gouvernement croit en un nivellement par le haut.

Maintenant que nous avons des travailleurs hautement qualifiés et instruits qui peuvent soutenir la concurrence à l'échelle mondiale, l'un des objectifs auxquels nous travaillons activement, que ce soit avec l'AECG ou le PTPGP, c'est de conclure des accords commerciaux progressistes qui donnent un élan à tous les secteurs et qui relèvent les normes. Nous visons à élever les normes liées à l'environnement, à la main-d'oeuvre, ainsi qu'à l'augmentation de la participation des femmes, des peuples autochtones et des collectivités marginalisées.

Une autre chose que nous faisons, c'est que nous menons des consultations exhaustives sur les accords. C'est pour cette raison que vous êtes ici aujourd'hui. Vous semblez avoir l'avantage concurrentiel dans le secteur de la fabrication de moules. Vous multipliez vos échanges commerciaux à l'échelle mondiale. Qu'est-ce qui vous donne votre avantage concurrentiel ici au Canada? Vous semblez avoir beaucoup de succès.

**M. Timothy Galbraith:** Pour expliquer notre avantage concurrentiel, je vais vous parler brièvement de notre histoire. Notre industrie a été créée par des immigrants européens après la Deuxième Guerre mondiale, des artistes qui ont migré vers le sud-ouest de l'Ontario.

Lorsque le dollar a atteint la parité durant la crise financière de 2008, les Canadiens ont perdu leur avantage quant à l'exportation. Ils se sont donc tournés vers l'intérieur et ils ont déclaré qu'ils n'abandonneraient pas. Nous avons embrassé la technologie, et c'est ce qui nous a sauvés. Nous avons décidé de transformer notre entreprise artistique en entreprise technologique, et en suivant cette voie, nous avons fait de notre produit un des meilleurs au monde.

Il existe trois centres de fabrication de la même qualité que le nôtre, et le sud-ouest de l'Ontario en fait partie. Nous avons fait du très bon travail. Nous prenons de l'expansion, et ce, principalement grâce à l'exportation.

**M. Peter Fonseca:** Quelle histoire formidable, monsieur Galbraith, qui montre l'esprit novateur et entrepreneurial des Canadiens qui sont venus ici, qui se sont retroussé les manches et dont les efforts ont porté des fruits. Nous voulons veiller à ce que les règles du jeu soient équitables pour eux à l'échelle mondiale. Que pensez-vous de la possibilité de faire des affaires avec leurs pays d'origine partout dans le monde, comme les pays d'Europe ou maintenant ceux du Mercosur? Selon vous, devrions-nous tenter de relever les normes?

Parfois, certains territoires s'alignent sur le plus faible dénominateur commun. Ils tentent de tirer les normes vers le bas pour obtenir l'avantage concurrentiel. D'après nous, ce n'est pas la bonne façon de procéder. Quel est votre avis?

**M. Timothy Galbraith:** Nous croyons nous aussi que ce n'est pas la bonne façon de procéder et nous ne faisons pas affaire avec ce marché. Certains pays font des affaires avec lui, mais pas nous. Normalement, comme je l'ai déjà dit, nos clients sont des marchés plus développés, ou des marchés où les normes ont été haussées; ce sont de tels marchés que nous cherchons à pénétrer.

**M. Peter Fonseca:** Félicitations.

Madame Palmater, avez-vous participé aux consultations publiques du GATT concernant l'accord potentiel de libre-échange entre le Canada et le Mercosur?

**Mme Pamela D. Palmater:** Les Premières Nations n'ont absolument pas été consultées au sujet de l'ALÉNA, du PTP, de l'AECG et du Mercosur. Les Premières Nations ont des droits précis et particuliers, ainsi que des normes en matière de consultation qui diffèrent de celles des consultations publiques.

**M. Peter Fonseca:** Madame Palmater, je sais que de nombreux groupes autochtones ont participé aux consultations menées par notre comité et qu'ils ont eu l'occasion de nous présenter leur point de vue sur les accords que vous avez mentionnés, ainsi que leurs priorités par rapport à ceux-ci.

Vous êtes ici aujourd'hui, de fait, pour participer à la discussion et aux consultations sur l'accord potentiel de libre-échange avec le Mercosur.

●(1005)

**Mme Pamela D. Palmater:** Oui, vous m'avez accordé cinq minutes pour présenter un exposé durant les consultations publiques menées par un comité, qui sont extrêmement limitées, comme vous le savez. Le gouvernement fédéral n'a consulté aucun dirigeant et aucune collectivité des Premières Nations au sujet de ces accords, y compris celui avec le Mercosur. Aucun d'entre eux n'en connaît le contenu. C'est impossible pour eux de donner leur consentement préalable librement et en connaissance de cause sans que le gouvernement fédéral respecte son obligation légale et fiduciaire de consulter directement les Premières Nations, dont les intérêts juridiques et les droits constitutionnels diffèrent de ceux de la population générale.

**M. Peter Fonseca:** Maintenant que vous en avez l'occasion, pouvez-vous me dire quelles seraient vos deux ou trois priorités par rapport à ce que vous aimeriez voir dans un possible accord de libre-échange?

**Mme Pamela D. Palmater:** La première, c'est que l'accord ne soit pas négocié ou signé sans la participation des Premières Nations.

La deuxième, c'est de faire passer les droits des peuples autochtones avant tout, et de faire en sorte que les Premières Nations bénéficient directement de l'ensemble des accords. Normalement, on ne fait que leur offrir des emplois et des contrats. Je parle d'un pourcentage direct des recettes générées par leurs terres et leurs ressources, pour chacun des accords de libre-échange, ainsi que de protections contre les sociétés minières, par exemple.

Contrairement à ce que les témoins précédents vous ont dit, les sociétés minières canadiennes sont les entreprises les plus terribles, les plus dangereuses et les plus létales au pays. Nous avons besoin d'être protégés contre de telles entités, car là où le développement alimente le libre-échange, par exemple dans l'industrie extractive, le nombre de femmes autochtones disparues et assassinées augmente, le nombre d'agressions sexuelles augmente, et bien sûr la contamination de l'environnement augmente. Les accords de libre-échange ne tiennent compte de rien de tout cela.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci beaucoup. Notre temps est écoulé.

Nous passons aux néo-démocrates. La parole est à vous, madame Ramsey.

**Mme Tracey Ramsey:** Tout d'abord, je veux préciser que je ne crois pas que mon collègue tente de dire que la séance actuelle est une consultation menée par le gouvernement. Nous sommes un comité. Nous travaillons indépendamment du gouvernement. Je tiens à ce que ce soit clair.

Nous prenons l'obligation du gouvernement de consulter les peuples autochtones très au sérieux. Selon vous, quels sont les critères qu'il faut respecter pour que les consultations menées auprès des peuples autochtones du Canada soient considérées comme complètes?

**Mme Pamela D. Palmater:** Tout d'abord, il faut que le gouvernement fédéral s'adresse directement aux Premières Nations — pas à l'Assemblée des Premières Nations ni à des organisations politiques, mais bien aux ayants droit — pour leur fournir de l'information sur le contenu possible des accords, sur les parties qui en tirent avantage et sur les effets négatifs possibles, afin qu'elles puissent décider d'y participer ou non en toute connaissance de cause.

Afin qu'elles puissent ne pas y participer, il doit y avoir des dispositions de non-participation pour les personnes détenant des titres ancestraux, par exemple, qui ne veulent pas que du bois ou des minéraux soient retirés de leurs terres aux fins d'un accord de libre-échange. Si, à la fin du processus de consultation libre et préalable, leur réponse est non, elles doivent pouvoir choisir de ne pas participer à l'accord. Avant d'être élu, le premier ministre actuel a déclaré précisément que lorsque les Premières Nations disent non, c'est non, et nous nous attendons à ce qu'il tienne sa parole. C'est particulièrement important pour ce qui concerne les accords de libre-échange internationaux.

Des spécialistes autochtones du commerce international et des questions légales sont parfaitement capables d'accomplir ce travail. Le geste politique et symbolique de nommer le chef national de l'Assemblée des Premières Nations comme membre d'un comité consultatif auprès d'un ministre qui n'assiste même pas aux négociations sur le libre-échange n'est certainement pas ce que nous entendons par une participation directe au processus décisionnel.

**Mme Tracey Ramsey:** Merci.

Je tiens aussi à corriger... Je ne suis pas certaine de ce que mon collègue voulait dire par « beaucoup », mais je peux vous dire que, pour tous les accords que vous avez mentionnés, il y en a eu moins de dix. La représentations n'a donc certainement pas été forte.

Soyez donc le bienvenu à notre comité, qui accueille souvent des témoins très différents, comme aujourd'hui. Vous pouvez constater que l'examen de ces accords commerciaux nous pose des questions vastes et diverses.

Je tiens à remercier Jonathan, de Laval International, et Tim, de Cavalier. Voilà des entreprises de premier plan, créatrices d'emplois locaux, dans la région de Windsor-Essex, et je tiens à vous féliciter d'avoir traversé sans encombre le ralentissement de notre économie. Vous vous êtes diversifiés. Je pense que vous êtes un modèle à suivre.

Parlons de façon plus générale des accords commerciaux. Nous sommes ici au sujet du Mercosur. Vous dites que vous avez le potentiel voulu. Vous entreprenez des espoirs. Je me demande si vous pourriez nous parler un peu du Partenariat transpacifique et de l'ALENA, et nous dire quels espoirs vous mettez dans ces accords commerciaux pour votre réussite dans notre région.

• (1010)

**M. Jonathan Azzopardi:** Merci, c'est bien aimable. Il n'a pas toujours été facile d'être un fabricant au Canada. Nous avons eu des moments heureux et des moments difficiles.

Nous affrontons des vents contraires, ceux, bien puissants, du ressentiment contre la fabrication au Canada. Nous croyons toujours que, parmi tous les accords de libre-échange, l'ALENA reste la clé. Le Mercosur est une bonne décision. L'Accord économique et commercial global aussi. Le Partenariat transpacifique global et progressiste sera très peu avantageux pour les PME, c'est-à-dire presque toute notre industrie, si ce n'est tout le secteur de la fabrication au Canada. Notre opinion, absolument, est que si vous ne négociez pas un bon accord de libre-échange nord-américain, tous les autres, sur lesquels nous comptons, c'est-à-dire les trois que je viens d'énumérer ne serviront à rien. Ils ne nous affranchiront pas des États-Unis.

Actuellement, 76 % des exportations du Canada sont destinées aux États-Unis. Aucun des autres accords n'y changera grand-chose. Peu importe la suite, il est plus probable que les États-Unis auront

droit de vie ou de mort sur au moins 60 à 70 % d'entre elles. Ça ne nous semble pas devoir changer.

Nous avons discuté avec le Cabinet du premier ministre. Nous pourrions vous donner des conseils. Nous avons besoin d'un bon ALENA. Nous pourrions survivre malgré de mauvais accords commerciaux avec le reste du monde, mais il faut un bon accord de libre-échange nord-américain pour nous, pour que notre pays puisse prospérer, et rien ne me fera changer d'avis à ce sujet.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci beaucoup.

Pour terminer ce dernier tour, nous revenons aux libéraux.

Monsieur Peterson, vous disposez de cinq minutes. Vous avez la parole.

**M. Kyle Peterson:** Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins d'être ici.

Je comprends le sentiment que vous éprouvez, mais je ne crois pas qu'on s'étonnera que vous n'êtes pas le seul à l'éprouver. Je pense que la plupart des gens sont d'accord, c'est certain. L'économie canadienne, d'après moi, s'en tirera ou coulera à cause de ce qui se passe aux États-Unis, et l'ALENA y joue un rôle très important. Je pense que nous sommes tous d'accord. Au moins tous les témoins qui ont classé les accords commerciaux ont accordé le premier rang à l'ALENA. Nous comprenons donc bien votre sentiment.

Parlons un peu de votre industrie. Nous avons accueilli une bonne représentation de l'industrie automobile. Bien sûr, Mme Ramsey est de Windsor; M. Carrie, d'Oshawa; moi-même, je suis de Newmarket —Aurora, la patrie de Magna. Je m'en réjouis. Il est toujours agréable d'accueillir des joueurs de l'industrie automobile comme vous.

Parlons un peu de la fabrication de pointe. Très visiblement, votre secteur adopte la technologie, mais voyez-vous des changements, comme l'impression 3D, la robotique, ce genre de choses? Êtes-vous en mesure de les adopter? Pour vous, est-ce des menaces ou des occasions à saisir? Comment percevez-vous ces changements technologiques, que vous savez inévitables?

**M. Timothy Galbraith:** C'est déjà fait. Nous les avons intégrées dans nos procédés industriels, et nous recourons de plus en plus à l'impression 3D et à la fabrication par couches, qui prennent beaucoup de place dans nos activités. Nous collaborons assez étroitement avec un certain nombre d'entreprises comme Fraunhofer, par exemple.

Une grande partie de notre grand salon professionnel qui aura lieu dans quelques semaines en Floride sera consacrée à cette technologie. Quant à la robotique, Jon y a recours, nous aussi. Sans robotique, pas d'avenir. Le refus des concurrents d'adopter ces technologies nous est profitable. La main-d'oeuvre coûte cher, et nous en employons beaucoup, mais elle est hautement qualifiée dans les hautes technologies.

**M. Kyle Peterson:** Je pense que ça fait ressortir exactement les accomplissements de votre industrie, le nombre croissant de personnes innovantes et bien formées. Vous employez habituellement des informaticiens ou des roboticiens, et vous les payez très bien. Il faut se réjouir pour votre association et pour nos collectivités que vos membres aient des installations et, manifestement, des emplois bien payés.

Je sais que l'ALENA est la clé, et que les autres accords sont de bons accords, mais parlez-nous un peu de la chaîne logistique de vos membres, particulièrement de l'impression 3D et de la fabrication par couches, qui sont de nouvelles technologies. D'où viennent ces intrants? De l'étranger? Êtes-vous capable de vous en procurer au Canada?

**M. Timothy Galbraith:** C'est oui dans les deux cas. Il existe des fournisseurs locaux. En raison de notre proximité des États-Unis et du Michigan, c'est, visiblement, une source d'approvisionnement pour nous, parce que, comme Jon l'a laissé entendre, notre industrie a pris de l'envergure.

En 75 ans, nous avons créé une chaîne d'approvisionnement très forte, locale et dans la proche périphérie, qui subvient à tous les aspects de notre activité. Elle est la clé de notre réussite, mais le monde rapetisse. Nous importons aussi d'outre-mer. Nous intégrons des éléments provenant de divers pays. Il est facile de brasser des affaires dans le monde entier, et c'est ce que nous cherchons à faire.

•(1015)

**M. Kyle Peterson:** D'accord. C'est agréable à entendre. La diversification est un plus.

Madame Palmater, j'ai peu de temps, et je ne crois pas que vous puissiez rendre justice à ma question, mais je la poserai malgré tout.

Que serait, d'après vous, un accord commercial idéal? Pas seulement par ses résultats, mais par le processus. Quelle serait une situation idéale? Qui participe aux négociations? Quelles voix entend-on? Dans un monde idéal, ça ressemblerait à quoi?

**Mme Pamela D. Palmater:** Avant même le début des négociations, le gouvernement fédéral a déjà consulté les Premières Nations et obtenu leurs points de vue et leur consentement sur des questions comme la liste annexable définissant un bien négociable. Qu'est-ce qui devrait y figurer? La plupart des Premières Nations diraient que l'eau ne devrait pas être un bien marchand, ce qui en fait donc une question qu'on peut régler bien avant de se présenter à la table de négociations. Ça évite donc de devoir faire la navette entre les différents joueurs.

Ensuite, il faut s'assurer d'obtenir le consentement, positif ou négatif, de régions très précises, et chacune a ses propres motifs de préoccupation. Pour certaines, c'est le poisson; pour d'autres, le bois; pour d'autres encore, la terre. Au strict minimum, chacune doit réaliser une analyse des droits des Autochtones et une analyse comparative entre les sexes dans le cadre de ce processus de consultations.

On est ainsi plus susceptible de conclure un accord commercial qui fera moins l'objet de contestations juridiques et qui respectera toute une gamme de questions soulevées par d'autres groupes. Les peuples autochtones soulèvent des questions d'environnement, de droits des travailleurs et de sécurité. Toutes ces questions, si on y répondait, feraient beaucoup pour couvrir toutes les conséquences sociales des accords de libre-échange. Comme nous le savons, l'ALENA a eu les pires effets sur les peuples autochtones du Canada, des États-Unis et du Mexique.

**M. Kyle Peterson:** C'est une réponse très intéressante.

Merci.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci, monsieur Peterson.

Commençons le second tour. Nous aurons, sauf erreur, trois autres intervenants.

Commençons par Mme Lapointe.

Vous disposez de cinq minutes.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Merci beaucoup.

Je vous souhaite la bienvenue. Mes questions s'adresseront à vous deux.

L'industrie du moule est très intéressante. Vous avez parlé de haute technologie. De quel endroit la machinerie que vous utilisez pour fabriquer vos produits provient-elle principalement?

**M. Jonathan Azzopardi:** Je parle le français, mais je vais répondre en anglais.

[Traduction]

La machinerie de notre industrie, c'est ce dont il s'agit?

Elle est très technique et très coûteuse. J'ajouterai à ce que Tim a répondu, tout à l'heure, sur nos investissements, que notre industrie est l'une des seules, à ma connaissance, qui réinvestit de 10 à 30 % de ses revenus dans sa machinerie. C'est très coûteux.

Normalement, nous l'importons. Il ne s'en produit normalement pas au Canada, mais il y a des machines-outils informatisées à commande numérique, des presses et des machines d'usinage par étincelage. Tout cet équipement est très précis et très coûteux.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** De quel pays cette machinerie provient-elle?

[Traduction]

**M. Jonathan Azzopardi:** Il y en a de toutes sortes. Je dirais que ça vient d'Italie, de Taïwan, de France, d'Allemagne et des États-Unis, mais secondairement, du Canada.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** D'accord.

Dans le cas de machinerie qui vient de l'Allemagne, par exemple, avez-vous constaté des différences tarifaires depuis l'entente de libre-échange avec l'Europe?

[Traduction]

**M. Jonathan Azzopardi:** Vous demandez s'il existe une différence de prix en Allemagne.

C'est très coûteux.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Je parle des différences tarifaires qu'il pourrait y avoir depuis la nouvelle entente de libre-échange.

[Traduction]

**M. Jonathan Azzopardi:** Avec l'accord économique et commercial global... ?

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Oui, l'AECG.

[Traduction]

**M. Jonathan Azzopardi:** Non, à vrai dire, la plupart n'ont déjà pas de tarifs élevés. Je n'y vois pas un gros avantage.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** D'accord.

Je vais changer de sujet.

Vous utilisez du plastique. Vous avez une imprimante 3D et tout ce que produit l'industrie du moule. Un mouvement s'est amorcé récemment en vue de réduire les déchets de plastique. Vous savez sûrement qu'on retrouve des déchets de plastique dans les océans et dans les Grands Lacs.

Ce mouvement touche-t-il votre industrie?

[Traduction]

**M. Jonathan Azzopardi:** Privilégiez-vous l'aspect environnemental, selon lequel vous croyez qu'il y a un impact?

Bien honnêtement, notre industrie est très progressiste, très technique, mais elle évolue aussi très rapidement. Nous croyons que notre impact sur l'environnement diminue beaucoup, que les usines chimiques fabriquant des plastiques sont peut-être plus nocives pour l'environnement que les utilisateurs de nos moules, qui produisent les pièces. Le Brésil est le septième utilisateur mondial de plastiques. Pour cette raison, nous croyons qu'il continuera d'en utiliser, pour la fabrication de pièces. Nous en fabriquons les moules.

Je ne crois pas qu'il y aura d'autres impacts sur l'environnement au Canada, parce que nous croyons que le plastique n'est pas nécessairement fabriqué au Canada par les utilisateurs de nos produits, nos clients. Vous devez surtout mettre les usines chimiques dans votre mire.

• (1020)

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Je vous remercie.

Tantôt, vous avez parlé des employés. Vous avez dit que votre industrie avait commencé ses activités après la Seconde Guerre mondiale. Avez-vous de la difficulté à recruter des gens? Les formations offertes vous permettent-elles de recruter les employés que vous voulez?

[Traduction]

**M. Jonathan Azzopardi:** Je suis absolument d'accord avec vous.

L'employé moyen, dans notre industrie, a entre 52 et 55 ans. D'ici 10 ans, nous croyons que nous perdrons de 20 à 30 % de nos effectifs. C'est visiblement un gouffre démographique sur lequel nos yeux sont rivés, mais ça ne veut pas dire que nous restons impassibles.

Je prends un exemple dans ma propre entreprise. L'âge moyen y est de 40 à 44 ans. On peut contourner le problème, mais en s'y prenant de façon très progressive et très en amont, en intégrant les femmes dans le monde du travail et en perçant la barrière de la pauvreté par l'instruction et l'accession à des emplois hautement qualifiés, bien payés. Notre industrie est très motivée par les récompenses, c'est-à-dire que l'employé pourrait très rapidement voir sa rémunération exploser pas seulement à cause du nombre d'heures au travail ou de son expérience, mais grâce à son rendement.

Autre exemple: un employé, dans mon usine, a pu, en moins de deux ans, être rémunéré au même niveau qu'un autre qui y travaillait depuis 20 ans, grâce à son rendement.

Un travailleur peu instruit peut devenir un atout très précieux, chargé d'expérience, pour toutes ces entreprises, et en plus, être très bien payé.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Vous avez parlé des femmes. Quel est le pourcentage de femmes qui travaillent dans votre industrie dans le domaine de la production?

[Traduction]

**M. Jonathan Azzopardi:** Dans notre industrie, les femmes offrent une belle occasion à saisir. Cette moitié de la population ne constitue qu'environ 3 % de nos effectifs. Nous croyons pouvoir combler le fossé qui existe entre les métiers spécialisés et les jeunes, les travailleurs moins bien rémunérés et les femmes. Mais les femmes sont absolument indispensables à notre réussite, ici, au Canada.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** Je suis d'accord.

Dans votre industrie, quel est le salaire moyen d'un employé qui fait de la production dans la manufacture?

[Traduction]

**M. Jonathan Azzopardi:** Question difficile, mais il est d'environ 48 000 \$ par année.

[Français]

**Mme Linda Lapointe:** C'est un très bon emploi.

**M. Jonathan Azzopardi:** Je le pense aussi.

**Mme Linda Lapointe:** Je vous remercie.

**M. Jonathan Azzopardi:** Merci.

[Traduction]

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci beaucoup.

Au tour maintenant des conservateurs. Monsieur Hoback, votre temps de parole est de cinq minutes.

**M. Randy Hoback:** Merci, monsieur le président.

Madame Palmater, je vous remercie d'être ici. Étoffons, si vous voulez, certains de vos propos, certaines de vos idées et dissipons certaines des confusions qui subsistent dans mon esprit et dans celui de mes électeurs.

Prenons ma bonne collègue, assurément, Mme Ludwig. Aux dernières élections générales, les Autochtones et les non-Autochtones ont choisi leurs représentants à Ottawa, ici. Arrivée à Ottawa, elle ne représente pas seulement les non-Autochtones dans les discussions sur les accords commerciaux, mais, aussi, les Autochtones. Comment concilier cela avec ce que vous dites?

Quand je retourne dans les réserves de ma circonscription ou quand elle fait de même dans la sienne et qu'elle demande: « Le Mercosur vous inquiète-t-il? », nous n'obtenons aucune réponse. Ça ne semble pas y être un enjeu.

Comment comprendre? Comment ça marche? Comment croyez-vous que ça marche?

**Mme Pamela D. Palmater:** Les Autochtones ne votent pas tous. Un nombre record a effectivement exercé son droit de vote aux dernières élections, mais ça reste moins de la moitié de la population à le faire aux élections fédérales ou provinciales, parce qu'ils n'ont pas l'impression que leurs intérêts particuliers ou qu'eux-mêmes sont représentés par le gouvernement fédéral ou celui de la province.

Les droits reconnus par l'article 35 de la Loi constitutionnelle sont propres aux Premières Nations, et nous ne voyons pas beaucoup de gouvernements, fédéraux et provinciaux, s'en faire les champions plutôt que de les contester devant les tribunaux.

D'une part, il subsiste toujours une certaine méfiance. Ensuite, ça ne s'est pas encore vu, un député visiter une Première Nation, décrire complètement l'ALENA, les problèmes qu'il présente, les solutions qu'on propose, le déroulement des négociations, faire une analyse économique du rapport coûts-avantages et demander l'opinion de chacun.

**M. Randy Hoback:** Très juste, parce que le taux de participation aux élections a été d'environ 50 %. Beaucoup d'Autochtones et de non-Autochtones seraient peut-être du même avis.

Nous faisons du mieux que nous pouvons avec le mandat qu'on nous accorde. Quand arrivent les élections, nous présentons une brochette de politiques en lesquelles nous croyons, auxquelles nous adhérons, dans l'espoir de convaincre l'électeur, qui est libre de se prononcer.

Vous parlez de consulter les Premières Nations. Entièrement d'accord avec vous. Nous devons mieux nous y prendre. Mais, en même temps, la consultation que je fais dans ma circonscription ou Mme Ludwig dans la sienne n'exclut personne.

Les Premières Nations restent plutôt dans leur coin. Ensuite, nous découvrons des lacunes, ou des groupes, comme le vôtre, viennent dire que nous les avons négligés, que nous ne leur adressons pas la parole. Minute! Vous aviez l'occasion de vous exprimer.

• (1025)

**Mme Pamela D. Palmater:** C'est en présumant qu'ils ont été mis au courant. N'oubliez pas que l'obligation légale incombe aux gouvernements fédéral et provinciaux, pas l'inverse. Les Premières Nations n'ont pas à pourchasser les comités ni à courir les réunions et les consultations publiques afin de se faire entendre.

**M. Randy Hoback:** Vous avez raison.

**Mme Pamela D. Palmater:** Ce n'est pas une question de dévouement. Il s'agit d'une obligation légale. De plus, les votes et la représentation au gouvernement ne sont pas tout. Il faut se rappeler que les Premières Nations représentent ni plus ni moins un troisième ordre de gouvernement, avec leurs propres administrations, leurs propres mandats et leurs propres lois, que les élections fédérales et provinciales ne couvrent pas.

**M. Randy Hoback:** Que faire, alors, si des membres des Premières Nations me disent qu'ils n'ont personne pour les représenter? S'ils n'ont pas l'impression que leur chef les représente, puisqu'ils ne l'ont pas élu, lui non plus? S'ils ne font pas confiance à leur chef parce que c'est lui qui a choisi ceux qui le représentent à Ottawa? S'ils estiment qu'ils ne sont pas nécessairement représentés par les meilleurs candidats?

Comment devons-nous réagir quand certaines Premières Nations ne sont pas d'accord pour aller de l'avant dans certains dossiers? Nous devons tout de même procéder. Nous avons quand même des décisions à prendre.

**Mme Pamela D. Palmater:** Comment le Canada réagit-il lorsque tous les Canadiens ne sont pas d'accord avec le premier ministre Trudeau? Il n'est pas nécessaire d'avoir le consentement de tous. Il est question de négociations de gouvernement à gouvernement concernant des droits constitutionnels.

Il y a inévitablement des gens qui ne seront pas d'accord, mais ce dont on parle ici, c'est d'une négociation entre le gouvernement

fédéral et les gouvernements des Premières Nations, et selon la formule souhaitée. Cela pourrait être face à un groupe visé par un traité ou à l'ensemble de la nation micmaque, ou encore face à toutes les Premières Nations du Manitoba. Peu importe la formule choisie pour les négociations de gouvernement à gouvernement, c'est aux Premières Nations d'en décider, et ce n'est pas ce qui se passe.

**M. Randy Hoback:** Y a-t-il une certaine continuité, un processus quelconque? Quel est le terme approprié? Je reviens à continuité. Quelle hiérarchie le gouvernement doit-il suivre lorsque vient le temps de faire les consultations? À qui devons-nous nous adresser si nous ne voulons laisser personne de côté?

Comment savoir si nos interlocuteurs représentent vraiment les intérêts légitimes de ceux qu'ils disent représenter? Ils sont peut-être là pour faire de la petite politique et s'opposer à toute entente commerciale, sans même avoir consulté adéquatement leurs concitoyens. Qu'en sait-on?

**Mme Pamela D. Palmater:** Eh bien, j'imagine que vous pourriez dire la même chose des gouvernements fédéral et provinciaux et des municipalités.

**M. Randy Hoback:** C'est la même chose.

**Mme Pamela D. Palmater:** La politique reste de la politique. Cependant, le Canada n'a pas fait son travail, car il n'a pas posé la question. Le gouvernement a reconnu les relations de nation à nation. On a eu droit à des pleurs et à des excuses. Mais le gouvernement n'a jamais pris le temps de façonner le processus de consultation de nation à nation en tant que tel.

Nous avons fait savoir comment nous voulons procéder, et partout au pays. On a répondu à cette question dans les années 1970, dans des documents comme le Livre rouge, « Wabung », et toutes les réponses au Livre blanc. Il suffirait de les lire, mais personne ne le fait. On entend: « Nous ne savons pas à qui parler. » Eh bien, il suffit de nous le demander.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci. C'était une bonne discussion.

**M. Randy Hoback:** Merci.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Madame Ludwig, nous allons conclure avec vous. Vous avez cinq minutes.

**Mme Karen Ludwig:** Merci à vous tous d'être ici aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à l'Association canadienne des fabricants de moules. Quelle est la formation requise? S'agit-il d'une formation collégiale ou professionnelle?

**M. Timothy Galbraith:** Nous sommes à la recherche de candidats ayant un diplôme d'études secondaires ou formés dans un métier spécialisé. Il n'est pas nécessaire d'avoir fait énormément d'études pour travailler dans notre industrie, comme c'est le cas pour bien d'autres. Mais si vous voulez vous spécialiser, nous avons désespérément besoin de machinistes sur matériel à commande numérique par ordinateur et de moulistes.

Jon et moi travaillons de très près avec les collègues afin de promouvoir ces métiers. Nous organisons régulièrement des visites de nos usines pour les élèves du secondaire et du primaire, et nous leur expliquons en quoi consiste la technologie. L'usinage moderne n'a rien à voir avec les ateliers de misère, contrairement à ce qu'on peut s'imaginer. Nous encourageons tout le monde à venir voir comment les choses se passent.

Le gouvernement a su offrir d'excellentes occasions d'apprentissage à des personnes autrement laissées-pour-compte. Cela nous a aussi aidés à répondre aux besoins de notre industrie, car honnêtement, ce sont les ressources humaines qui nous freinent en ce moment. Nous pourrions connaître une expansion beaucoup plus fulgurante si nous avions les gens pour le faire; c'est aussi simple que cela.

**Mme Karen Ludwig:** Excellent. Merci.

Est-ce que vous travaillez également avec l'Association des collègues communautaires du Canada?

**M. Timothy Galbraith:** Oui, absolument.

**Mme Karen Ludwig:** D'accord, excellent.

**M. Jonathan Azzopardi:** J'ajouterais qu'il est primordial pour l'avenir de notre industrie de collaborer avec les collègues. Nous devons continuer à former de bons candidats. Nous sommes hautement spécialisés et fin prêts à les recevoir. Plus vite ils arriveront, et plus vite ils s'adapteront aux systèmes de nos usines, plus vite ils deviendront des atouts pour notre industrie et contribueront à sa prospérité.

Je suis d'accord avec Tim. Notre entreprise a un énorme potentiel de croissance. Tim et moi avons tous les deux commencé dans l'atelier. Il suffit d'une formation collégiale et d'un modeste investissement. Parce que c'est un secteur qui est surtout axé sur le rendement et l'expérience, il est possible de faire un salaire dans les six chiffres, et nous pouvons le prouver.

Contrairement à un diplômé en médecine, les diplômés de notre industrie font déjà 180 000 \$ à leur deuxième année d'emploi. C'est 180 000 \$ dans notre industrie.

• (1030)

**Mme Karen Ludwig:** C'est très intéressant, le coût de renonciation de l'éducation. C'est un tout autre enjeu, mais je comprends parfaitement.

Pouvez-vous me parler des heures de travail? S'agit-il d'un horaire normal de 8 à 12 heures, ou est-ce plutôt un travail par quarts?

**M. Jonathan Azzopardi:** Notre usine fonctionne 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Puisqu'il y a une pénurie de main-d'oeuvre, nous tâchons de faire les choses le plus efficacement possible.

Cela dit, nous faisons surtout preuve de souplesse. Nous avons mis en place des horaires variables, car nos employés sont des gens très motivés. Ils sont confiants et tirent une grande fierté de leur travail. Certains commencent à 4, 6 ou 7 heures et travaillent jusqu'à 14 ou 15 h 30. Nous permettons donc une grande flexibilité des horaires. C'est un travail demandant, c'est vrai, et c'est beaucoup d'heures, mais nous sommes en mesure d'offrir cette flexibilité.

Nous avons également un quart de fin de semaine. En gros, c'est 36 heures de travail pour un salaire de 48 heures. C'est une bonne option pour les mères célibataires qui veulent élever une famille tout en ayant une carrière. Elles ont cinq jours de congé, quand leurs enfants sont normalement à l'école, puis elles travaillent la fin de semaine, quand elles ont accès à un meilleur réseau de soutien. Notre industrie est hautement technique, mais nous misons aussi beaucoup

sur l'expérience. Nous pouvons nous adapter à l'horaire des travailleurs.

**Mme Karen Ludwig:** Merci de cette précision. Je me demandais justement ce qui en était des 3 % de femmes dans votre secteur. Au Comité de la condition féminine, nous avons appris que le plus grand obstacle à l'emploi pour les femmes dans les métiers spécialisés et les secteurs comme le vôtre, c'est les heures de travail et l'absence de services de garde en dehors des heures régulières. Il est important de remédier à cela pour que le pourcentage de femmes augmente dans ces industries.

Ma prochaine question s'adresse à Mme Palmater. Je reviens aux consultations, dont M. Hoback a parlé. Pourriez-vous nous dire ce que cela signifie pour les Premières Nations? Dans ma circonscription, j'ai entendu dire que l'administration locale croyait avoir fait les consultations nécessaires en prévision d'un très grand projet. Le chef de la Première Nation lui a par contre répondu plus tard que ce n'est pas de cette façon qu'une consultation devrait se passer. Pourriez-vous nous donner des précisions à ce sujet? Généralement parlant, qu'est-ce qui constitue une consultation pour les Premières Nations? Cela pourrait nous être très utile de le savoir.

**Mme Pamela D. Palmater:** Il faut surtout retenir qu'il n'existe pas de définition universelle. C'est à la nation micmaque, aux Premières Nations visées par le Traité 4 et à l'Assemblée des chefs du Manitoba qu'il faut le demander. Et en fait, beaucoup de Premières Nations ou de groupes de Premières Nations ont leurs propres protocoles de consultation, qui énoncent comment elles veulent travailler avec le gouvernement. « Envoyez-nous l'information et nous allons organiser des rencontres. » Le problème, c'est que cela n'arrive pas. Mais ce n'est pas faute d'essayer. Vous devriez simplement leur en parler.

Mais à vrai dire, la question a été posée mainte et mainte fois, et la réponse a été donnée maintes et maintes fois. Seulement, les administrations locales n'en tiennent pas compte. Elles suivent la position par défaut du gouvernement fédéral, qui est de faire le strict minimum, et encore. Pour ce qui est du libre-échange, il n'y a eu aucune consultation.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Merci.

Juste avant de conclure la séance, j'aimerais poser une question à nos amis de l'Association canadienne des fabricants de moules. Vous avez dit qu'il était difficile d'accéder au marché brésilien, qui offre tout de même un grand potentiel. Qu'est-ce qui fait principalement obstacle au commerce là-bas? Est-ce que ce sont les barrières tarifaires ou les barrières non tarifaires?

Évidemment, vous aimeriez que ces barrières tombent pour accéder à ce marché. Comme vous le disiez, vous aviez accès au marché du Mexique, où les salaires sont généralement moins élevés qu'ici. J'aurais cru que la concurrence aurait été plus féroce. Avant de terminer, j'aimerais que vous nous disiez si ce sont les obstacles tarifaires ou les obstacles non tarifaires qui compliquent l'accès au marché brésilien, par exemple, puisque c'est un de ceux que vous avez mentionnés.

**M. Timothy Galbraith:** Les deux. Mais si vous arrivez à éliminer les obstacles tarifaires, nous allons nous attaquer aux autres. Je lance le défi.

• (1035)

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Mais en ce moment, est-ce que ce sont les obstacles tarifaires qui posent le plus gros problème?

**M. Timothy Galbraith:** C'est ce qui nous empêche de pénétrer le marché à l'heure actuelle.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** À combien s'élèvent-ils; 30 ou 40 %?

**M. Timothy Galbraith:** Un peu moins, mais pas beaucoup.

**M. Jonathan Azzopardi:** C'est à peu près 35 %. C'est ce qui est applicable aux biens manufacturés. Quand les tarifs seront réduits à zéro, nous allons pouvoir entrer dans la course. Mais comme Tim l'a dit, nous allons devoir aller sur le terrain.

Pour être honnête avec vous, nous ne prévoyons pas nécessairement établir des usines là-bas, mais nous allons embaucher des représentants et nous rendre sur place nous-mêmes. En deuxième lieu, si je peux faire une recommandation au gouvernement, il

s'agirait de faciliter des délégations et des missions commerciales, et dans les deux sens. Nous serions certainement de la partie. Cela nous permettrait de sensibiliser les gens et de faire connaître notre industrie. Tim l'a bien dit. Nous sommes dans le top trois. Nous sommes en troisième place, voire en deuxième, pour ce qui est de la qualité. Cela signifie que nous sommes concurrentiels et qu'ils auront besoin de nos services, parce qu'il n'y a que deux autres pays dans la course.

Si nous sommes les premiers à percer le marché, nous allons pouvoir en tirer le plein potentiel.

**Le vice-président (M. Dean Allison):** Excellent.

Merci beaucoup aux témoins d'avoir été des nôtres aujourd'hui.

Sur ce, la séance est levée.

---







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

---

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

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

---

### SPEAKER'S PERMISSION

---

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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 House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>